

Begreppet omvandlingstryck – en ny infallsvinkel på ekonomisk politik*

Teorin om omvandlingstryck ger tre förklaringar till att företagens produktivitetstillväxt är högre i dåliga tider. Rationella företag som verkar i en värld med fullständig osäkerhet omvandlas först när de yttre hoten är ett faktum. Människors kreativitet kan också stimuleras av omvandlingstryck. Slutligen kan bristen på omvandling i goda tider bero på att aktörerna är irrationella. Teorin om omvandlingstryck är dock inte allmängiltig, skriver Lennart Erixon i denna artikel. En nyanserad teori måste beakta att företag med kniven på strupen inte alltid uppvisar hög produktivitetstillväxt.

"Omvandlingstryck" blev ett vedertaget begrepp i den svenska ekonomisk-politiska debatten under 1990-talet. Värdet av ett högt omvandlingstryck betonades vid pläderingen för avregleringar, EG-integration och lagar mot konkurrensbegränsningar men också vid kritiken av socialdemokraternas "tredje väg" under 1980-talet. Erixon [1988] och [1989] drev tesen, att framför allt 1982 års devalvering förse- nade strukturomvandlingen och rationaliseringsarbetet i industrin. Devalveringspolitiken skapade, tillsammans med en stigande dollarkurs och en internationell högkonjunktur, ett drivhusklimat i svensk industri – lönsamheten var hög i Sverige under 1980-talets högkonjunktur både i ett internationellt och ett historiskt perspektiv (Erixon [1991, kapitel 2]). Utslagningen av lågeffektiva företag stan-

nade då av samtidigt som företagen inte behövde anstränga sig för att uppnå hög lönsamhet.

Tesen att omvandlingstrycket blev för svagt under 1980-talet utmanade en konventionell uppfattning om att devalveringarna skulle höja tillväxttakten i den konkurrensutsatta sektorn. På kort tid upphöjdes utmaningen till en ny sanning. Betydelsen av omvandlingstryck blev ett genomgående tema i Produktivitetsdelegationens betänkande. Devalveringspolitiken var en väsentlig orsak till den låga produktivitetstillväxten i Sverige under 1980-talet enligt delegationen (SOU 1991:82, s 27). Den borgerliga regeringen hänvisade bl a till behovet av omvandlingstryck vid sitt försvar av den svenska kronan och initiala motstånd mot sänkta arbetsgivaravgifter (Wibble [1992, s 77]).

Argumenten för omvandlingstryck blev allt färre i takt med att lågkonjunkturen och valutakriserna förvärrades i början av

Docent LENNART ERIXON är verksam vid Nationalekonomiska institutionen, Stockholms universitet. Han var bl a sekreterare i Produktivitetsdelegationen 1989–91.

* Värdefulla synpunkter på tidigare versioner har givits av Goran Eriksson, Joakim Sonnégård, Eva Skult och redaktörerna för *Ekonomisk Debatt*.

1990-talet. Två av krispaketen hösten 1992 innehöll förslag om sänkta arbetsgivaravgifter. Övergången till rörliga växelkurser innebar dessutom att politiker och centralbank avhände sig ett viktigt instrument för att etablera omvandlingstryck – valutapolitiken.

Begreppet omvandlingstryck har dock fått en förnyad aktualitet. Svensk industri upplever just nu en vinstboom i paritet med 1980-talets främst tack vare en kraftig depreciering av kronan. Skepsisen är idag större mot en tillväxtstrategi som bygger på en undervärderad valuta än under 1980-talet, se tex Feldt [1994, s 70–73]. Närings- och teknikutvecklingsverket (NUTEK) hävdar i en bilaga till LU 94 att svensk industri hamnat i en ond "engelsk" cirkel på grund av att den ekonomiska politiken ständigt lättat på omvandlingstrycket – kostnadsanpassningen försenar strukturomvandlingen vilket i sin tur leder till nya kostnadskriser och behov av kostnadsanpassningar (NUTEK [1994, s 21–22]).

Försöken att formulera en teori om omvandlingstryck (se Erixon [1991]) var i första hand inspirerade av en äldre svensk nationalekonomisk idétradition med Erik Dahmén och Ingvar Svennilson som förgrundsgestalter och av "nyschumpeteriansk" industriekonomi som bl a behandlar marknads- och företagsstrukturens betydelse för FoU-investeringar och innovationer. Teorin om omvandlingstryck har även motsvarigheter i historisk och socialantropologisk forskning. Enligt Arnold J Toynbee är yttre tryck (i motsats till gynnsamma betingelser) den viktigaste orsaken till framväxten av högtstående kulturer. Ofördelaktiga jord-, klimat- och transportförhållanden, katastrofer och förföljelser har stimulerat snarare än hämmat utvecklingen av högre samhällsformer (Toynbee [1950]).

Jag ska presentera en ekonomisk teori för omvandlingstryck, dvs ge argument för att produktivitet och produktivitetstillväxt stimuleras av yttre press.¹ Här går

det knappast att förbigå, att företagen antingen är irrationella eller att deras kreativitet och anpassningsförmåga stimuleras av yttre hot.

Jag förutsätter *inte* att omvandlingstrycket i ekonomin kommer att påverkas långvarigt av enstaka ekonomisk-politiska åtgärder men däremot, att det kan ta flera år innan trycket återgår till det "normala" på grund av trögheter på arbets-, kapital- och valutamarknaderna. Den genomsnittliga produktivitetstillväxten i ekonomin påverkas även av stabiliseringspolitik genom strukturomvandling.

Argument *mot* en teori om omvandlingstryck kommer också att presenteras. Min avsikt är att formulera en *nyanserad* teori om omvandlingstryck. Slutligen förs en diskussion om teorins relevans för den ekonomiska politiken.

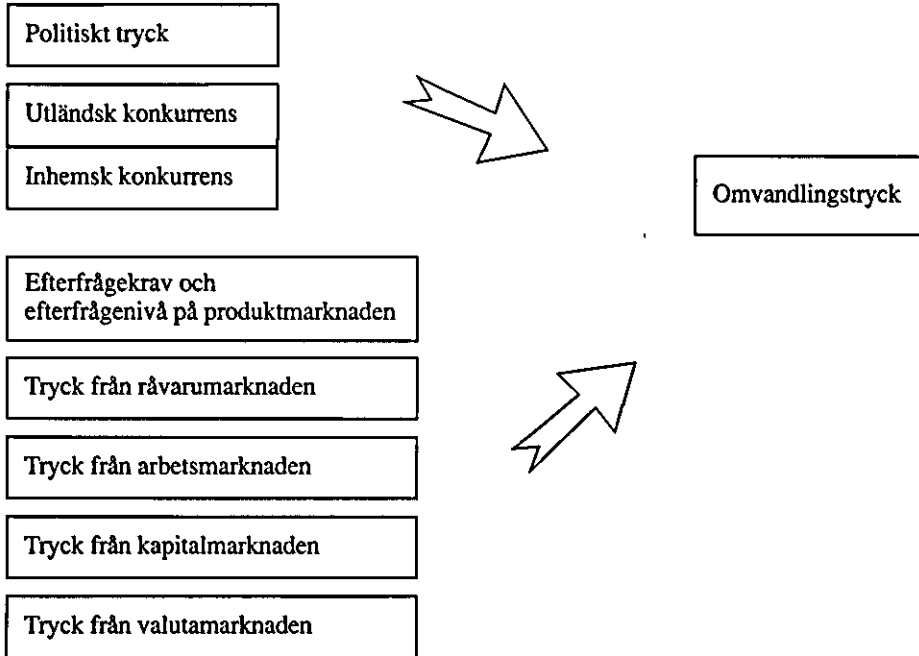
Omvandlingstryckets komponenter

Begreppet omvandlingstryck myntades av Erik Dahmén. Företag utsätts för både ett positivt och negativt yttre tryck enligt Dahmén. Nya konsumentbehov och uppfinningar utanför företagen ger upphov till ett positivt omvandlingstryck. Vid ett negativt omvandlingstryck ställs företagen inför ett omedelbart krav på avveckling eller förnyelse om utslagning ska kunna förhindras (Dahmén [1986, s 119–120]).

Dahmén's definition omfattar både negativa och positiva yttre drivkrafter bakom omvandling. Jag beaktar bara den negativa aspekten på omvandlingstryck – ett akut yttre hot medför att företagen måste omvandlas för att undvika utslagning eller åtminstone en betydande lönsamhetssänkning. (Se Erixon [1991, s 261–264] för en utförligare definition.) Begreppet omvandlingstryck gavs en liknande innebörd i den ekonomisk-poli-

¹ Det är den totala faktorproduktiviteten, inte arbetsproduktiviteten, som åsyftas ovan.

Figur 1 Omvandlingstryckets komponenter.



tiska debatten under 1990-talet.

Omvandlingstryck uppstår i flera dimensioner. Ett företag kan möta ökad konkurrens t ex genom andra företags innovationer och förvärv av ny kunskap. Omvandlingstrycket ökar också när företaget drabbas av en lägre efterfrågetillväxt eller av skärpta användarkrav på produktkvalitet, leveranstider, kundanpassade produkter m m. Betydelsen av kvalificerad efterfrågan som industriell drivkraft framhålls ofta av industriekonomen (Porter [1990, s 90]).

Brist och höga priser på produktionsfaktorer av andra skäl än genom företagets egen efterfrågan skapar också omvandlingstryck. Vidare kan företag utsättas för omvandlingstryck genom löntagarnas krav på kompetensutveckling och nya arbetsorganisationer.

Omvandlingstrycket bestäms också på valutamarknaden i ett system med flytande växelkurser.

Begreppet omvandlingstryck har en politisk dimension. Trycket kan påverkas av

stabiliseringspolitik (inklusive valutapolitik), handels-, konkurrens- och industripolitik samt av lagstiftning om miljö och produktsäkerhet. Politiska beslut förändrar omvandlingstrycket antingen direkt eller genom sitt inflytande på konkurrens, efterfrågan, valutakurser och faktormarknader.

Omvandlingstryckets komponenter beskrivs i Figur 1. Här bortses från det samspel som ofta råder mellan olika bestämningsfaktorer och från den därmed förbundna svårigheten att urskilja primära drivkrafter.

Omvandlingstryck är alltså ett mångdimensionellt begrepp. Det är fullt möjligt att företagen bara utsätts för tryck i vissa avseenden.

Omvandlingstryck och produktivitet

Ökat omvandlingstryck kan leda till högre produktivitet eller produktivitetstillväxt av följande skäl:

- Företagens benägenhet och förmåga att utveckla eller införa effektivare produktionsmetoder, nya produkter och organisationsformer samt att rationalisera ökar – den interna strukturomvandlingen stimuleras.
- En avveckling (eller rentav utslagning) av företag och anläggningar frigör resurser för användning i andra företag och anläggningar med högre produktivitet/produktivitetstillväxt – den externa strukturomvandlingen stimuleras.

Yttre press leder till omvandling vare sig företag avvecklas eller ej. Produktivitetstillväxten kommer att öka antingen genom intern eller extern strukturomvandling. Jag koncentrerar mig i fortsättningen på den "interna" mekanismen eftersom den är mer kontroversiell och antagligen viktigare än den "externa".

En teori om omvandlingstryck måste kunna besvara följande fråga – varför krävs ett akut hot mot företagen för att de ska vara produktiva? Alla företag i en marknadsekonomi hotas på sikt av ökad konkurrens och avtagande efterfrågetillväxt. Även monopolföretag kommer att drabbas av en nedgång i lönsamheten genom *varusubstitut*. Det kan tyckas, att ett förutseende företag inte behöver utsättas för ett faktiskt yttre hot för att inse behovet av omvandling. Företagsledningen kommer även i goda tider att vidta de åtgärder som krävs för att säkra företagets överlevnad.

Jag ska nu redogöra för mina teorier om ett positivt samband mellan yttre tryck och företagens produktivitet. Beskrivningen av teorin om x-ineffektiviteter utgör en lämplig utgångspunkt.

Teorin om x-ineffektiviteter

Begreppet x-ineffektiviteter introducerades av Harvey Leibenstein [1966]. Det finns en potential för produktivitetshöj-

ningar i ekonomin som bara utnyttjas om företagen utsätts för ett yttre tryck.² Leibensteins ambition var att formulera ett alternativ till neoklassisk (maximerings-)teori. Hans kritiker förnekade antingen att det kan uppstå x-ineffektiviteter eller att fenomenet spränger ramarna för traditionell nationalekonomisk teori. Oenigheten framträder redan vid definitionen av x-ineffektiviteter. Det är inte möjligt att ge begreppet en mer precis innebörd än ovan utan att favorisera ett visst synsätt.

Skillnaden mellan Leibenstein och hans kritiker ska inte överdrivas. Det finns två gemensamma antaganden i litteraturen om x-ineffektiviteter. Enligt det första är aktieägarna intresserade av att vinsten maximeras medan företagsledning och övriga anställda har nyttomaximering i vid bemärkelse som ledstjärna. Företagsledningen vill uppnå tillväxt, stabilitet och prestige. I likhet med övriga anställda strävar den också efter så mycket komfort och fritid som möjligt.

Enligt det andra gemensamma antagandet kan inte löntagarnas (inklusive företagsledningens) ansträngningar omfattas helt och hållet av ett anställningskontrakt. Det är dessutom svårt för aktieägarna att övervaka efterlevnaden av ett heltäckande kontrakt. Kritiker av Leibenstein har lagt till, att en fullständig beskrivning och kontroll av de anställdas ansträngningar inte är samhällsekonomiskt effektiv på grund av informations- och transaktionskostnader.

Genom dessa antaganden uppkommer

² Leibenstein behandlar i första hand fallet med anpassning till bästa befintliga teknik (innovationsspridning), men även att företagen anstränger sig mer vid yttre tryck för att vara innovativa (jämför Leibenstein [1978, s 328] och Leibenstein [1979, s 490–491]). I det senare fallet är argumenten starkare för att inte bara produktiviteten utan också produktivitetstillväxten påverkas av förändringar i det yttre trycket.

ingen större skillnad i synen på sambandet mellan tryck och produktivitet i litteraturen om x-ineffektiviteter. Enligt Leibenstein bestäms graden av vinstmaximering av de anställdas självdisciplin och av pressen på dem från arbetskamrater och överordnade inklusive aktieägarna. Pressen på de anställda att uppträda mer disciplinerat är i sin tur en funktion av kostnadsläget och av det yttre trycket (Leibenstein [1979, s 484–489]). Leibensteins motståndare framhåller med rätta att denna förklaring är förenlig med neoklassisk teori. Alternativkostnaden av att maximera icke-ekonomiska värden ökar vid ökad konkurrens – företagets aktörer kommer i högre grad att undvika ett beteende som står i strid med målsättningen om låga produktionskostnader (De Alessi [1983, s 73]). Enligt en alternativ neoklassisk tolkning kommer företagsledningen att anstränga sig mer vid en ökad konkurrens om "inkomsteffekten" är utslagsgivande – ledningens förväntade inkomst är här en funktion av den förväntade vinsten (Hermalin [1992]).

En av mina teorier om omvandlingstryck liknar men är inte identisk med de som formulerats i litteraturen om x-ineffektiviteter. En förklaring av ett positivt samband mellan yttre tryck och produktivitet som bygger på ett antagande om motstridiga intressen (en *principal-agent*-relation) har sina begränsningar i ett dynamiskt perspektiv. Företagsledningar som bara vinstmaximerar vid ett omedelbart hot utsätter sig själva för en stor risk. Ledningens framtida inkomstmöjligheter och prestige är i hög grad avhängiga företagets lönsamhet och överlevnad – en "nyttomaximerande" ledning borde då också anstränga sig i goda tider för att minska sannolikheten för att företaget ska hamna i en krissituation. Höga faktiska vinster och lönsamhetsnivåer är dessutom ofta *nödvändiga förutsättningar* för att ledningen ska kunna uppnå bekvämlighet, stabilitet och hög tillväxt – de förbättrar företagets förmåga till självfi-

nansiering och möjligheter att skaffa externt kapital.

En teori om motstridiga intressen försvagas även av att hög tillväxt och ökade marknadsandelar ofta är nödvändiga förutsättningar för hög lönsamhet i framtiden. Ett växande företag kan utnyttja inläringseffekter i marknadsföring, produktion och FoU och tillägna sig kapitalmarknadens förtroende. Vidare kan ett företag medvetet föredra hög tillväxt (och eventuellt ökade marknadsandelar) framför hög lönsamhet i en situation där det priskonkurrerar för att antingen slå ut andra företag eller avskräcka dem från inträde på en marknad. Syftet med tillväxtstrategin är att erhålla hög lönsamhet på lång sikt.

Teorin om motstridiga intressen bortser ifrån att även *aktieägarnas* ansträngningar att maximera vinsten kan variera. Ägarnas vilja att inhämta information och sedan agera – eventuellt med företagsledningens avskedande som konsekvens – påverkas ofta av företagets lönsamhet. Det är först när aktiekurserna sjunkit betydligt och företaget hotas av nedläggning som de dominerande aktieägarna reagerar på allvar. En teori om ett samband mellan yttre tryck och produktivitet måste beakta att även ägarna kan avstå från vinstmaximering i vissa lägen.

Det är svårt att formulera trovärdiga teorier om fenomenet x-ineffektiviteter vid ett antagande om rationella aktörer. Antagandet utmanas aldrig på allvar i litteraturen, se Leibenstein [1979, s 481–482] och Frantz [1992, s 435]. Irrationalitet är min första förklaring till att det krävs ett akut yttre hot för att företagen ska vara produktiva.

Teorin om omvandlingstryck

Motståndets psykologi

Företag strävar inte alltid efter att maximera vinsten på lång sikt trots att målsättningen delas av samtliga aktörer. I goda

tider försöker de inte avstyra framtida hot även om osäkerheten skulle vara liten och kostnaderna låga för att skaffa information om troliga konkurrenter och handlingsalternativ. Antagandet om rationella individer blockerar formuleringen av en teori om omvandlingstryck.

Företagsledning, anställda och aktieägare kommer inte att anstränga sig maximalt när den faktiska lönsamheten är hög – de invaggas i säkerhet och bedövas av tidigare framgångar. Företagens *förväntningar* om den framtida lönsamheten kan också bli överdrivet optimistiska. Risken för att företagen överskattar sin egen duktighet och låter sig berusas av tidigare framgångar är förmodligen större om den höga lönsamheten beror på yttre omständigheter (tex en undervärderad valuta) snarare än på eget förändringsarbete. Lättförtjänta framgångar kan lätt förväxlas med sådana som beror på företagets egen dynamik. Bara ett akut yttre hot kan förmå företagets aktörer att överge en ogrundad känsla av stabilitet och egen förträfflighet.

Motviljan mot nödvändiga förändringar beror på att de är förbundna inte bara med ansträngningar utan också med obehag. Ledning och aktieägare undviker in i det längsta att skapa en miljö där relationen till de anställda präglas av krav, hot (bl a om avskedanden), övertalning och omorganisationer. Obehaget kan bara övervinnas vid ett omedelbart yttre hot.

Aktörernas obenägenhet att medverka till förändringar som ökar företagets överlevnadsförmåga beror alltså på att förändringen är förbunden med ansträngningar och obehag. Men det går knappast att hävda att motståndet är "rationellt" utan att begreppet förlorar all substans. Teorin om motståndets psykologi bygger inte på en motsättning mellan "nytto-maximering" och vinstmaximering (se teorin om motstridiga intressen) – motståndet mot förändringar kan vara starkt trots att de främjar allas intressen och som, när de till slut kommer till stånd, har

ett starkt stöd hos samtliga aktörer.³

En teori om att produktivitetsutvecklingen stimuleras av yttre tryck *behöver* inte utgå från aktörernas ansträngningar och känslor eller ett antagande om irrationalitet. Två alternativa teorier förutsätter fullständig osäkerhet respektive att nöden är uppfinningarnas moder.

Fullständig osäkerhet

Ett förutseende företag genomför förändringar i tid för att bemöta framtida hot (och exploatera nya möjligheter). Men ibland är det svårt att förutse vilka produkter och tekniker som andra företag kommer att introducera. Det är kanske inte ens möjligt att tillskriva framtida hot en viss sannolikhet. En rationell aktör kommer då att reagera först när hotet är ett faktum. Antagandet om fullständig osäkerhet synes särskilt rimligt vid substitutkonkurrens.⁴

³ Teorin om omvandlingstryck skulle kunna befruktas av modern social-psykologisk forskning. Här betonas betydelsen av *vanor* och viljan till *enighet* vid analysen av individuella beslut och även att individernas attityder (inklusive riskbedömningar) kan påverkas av tidigare val (Eiser & Pligt [1988, kapitel 2]). En nödvändig omvandling skjuts upp på grund av vanetänkande, en rädsla för att utmana konsensus och av att historiska framgångar gör företagen alltför optimistiska när det gäller fördelen av att fortsätta i gamla hjulspår.

⁴ Teorin om att företagen omvandlas först vid ett påtagligt yttre hot är förenlig med Herbert Simons antagande om *procedural rationality*. I en värld med stora osäkerheter och svårigheter att överblicka alla konsekvenser är det foga troligt att företagen fattar de bästa besluten. Men företagen är rationella i den bemärkelsen att de reagerar genom "inlärning" dvs när effekterna av tidigare beslut blivit uppenbara (Simon [1978, s 451–452] och Binmore [1987, s 180]).

Men är det inte rationellt att alltid sträva efter att utveckla och tillägna sig nya produkter, tekniker och organisationsformer? Ett företag vet kanske inte *vad* som ska inträffa, däremot *att* något kommer att hända som hotar dess existens. Risken är dock överhängande att företagen kommer att fatta *felaktiga* beslut. Etablerade företag satsar t ex alla sina resurser på produktdifferentiering på en marknad där ny processteknik visade sig vara den stora utmaningen med facit i hand.

En teori om att företag inte omvandlas förrän det uppstår ett påtagligt yttre hot på grund av fullständig osäkerhet är inte invändningsfri. Förutseende kan vara en dygd även vid oförutsedda händelser. Konkurrenskraft handlar idag i stor utsträckning om att kunna anpassa sig till oväntade händelser. Genom att införa flexibla tekniker och organisationsformer uppvisar det konkurrenskraftiga företaget hög handlingsberedskap snarare än god förmåga att förutse potentiella hot. Kritik kan också riktas mot antagandet om fullständig osäkerhet. Framtiden är inte alltid hölj i dunkel. Exempelvis torde svenska skogsföretag kunna förvänta sig hård konkurrens från företag i Östeuropa och Latinamerika med likvärdig teknik men med specialisering på relativt osofistikerade produkter. De svenska företagen kan knappast betraktas som rationella om de skjuter upp anpassningen tills hotet är en realitet. Teorin om fullständig osäkerhet har en mer begränsad räckvidd än de två övriga teorierna om omvandlingstryck.

Nöden är uppfinningarnas moder

Företagens innovations- och anpassningsförmåga kan stimuleras av ogynnsamma yttre betingelser. Avsaknad av resurser ger incitament att utnyttja och utveckla ny teknik. Tillsammans med andra besvärliga yttre omständigheter stimulerar

den också företagets kreativitet. Industriekonomen hänvisar ofta till Japan. Bristen på råvaror och kapital efter andra världskriget påskyndade inte bara användningen utan också utvecklingen av teknik och organisationsformer som behållade med de knappa faktorerna. Resursbristen kan också ha stimulerat innovationsförmågan i allmänhet i de japanska företagen. Få vågar dock hävda i Toynbees anda, att *nederlaget* i andra världskriget i sig är en viktig förklaring till det japanska undret.

Teorin om "nöden som uppfinningarnas moder" har likheter med en teori om motståndets psykologi – bägge behandlar mentala processer. Men det finns en viktig skillnad – det är de anställdas och företagsledningens *kompetens* och *skaparkraft* som påverkas av yttre hot i den förstnämnda teorin, inte deras ansträngningar och attityder. I praktiken är det ofta svårt att avgöra om det var större ansträngningar eller skicklighet som gjorde att produktiviteten ökade vid ett högre omvandlingstryck. Utvecklingen av kompetens och kreativt tänkande kan dels vara förbunden med ansträngningar, dels påverka aktörernas värderingar.

Omvandlingstryck och obegränsad tillväxt

I teorin om x-ineffektiviteter är det produktiviteten som stimuleras av yttre tryck. Teorin om omvandlingstryck beaktar även att produktivitetstillväxten kan påverkas. En "god tillväxtcirkel" uppstår t ex om ett företag förmår att införa en arbetsorganisation som frigör de anställdas initiativförmåga och vilja till kompetensutveckling.

Enligt den sk nya tillväxtteorin kommer investeringar i humankapital och FoU att leda till obegränsad tillväxt (*unbounded growth*). Länder och företag kan uppvisa uthållig produktivitetstillväxt trots förekomsten av icke-reproducerbara produktionsfaktorer som arbetskraft och

ej förnyelsebara naturtillgångar.⁵ Teorin om omvandlingstryck utesluter inte en sådan god tillväxtcirkel, men den begränsas av ett *generellt* antagande om avsaknaden av avtagande avkastning på FoU-investeringar och ny kunskap.

Vissa teknik- och produktområden kan vara förbundna med en oförmånlig "tillväxtbana" för ett företag (eller land). En övergång till teknik- och produktområden med en högre tillväxt- (och lönsamhets)-potential förhindras av social-psykologiska trögheter samt brist på teknologiska och marknadsmässiga samband. Ett ökat omvandlingstryck är eventuellt tillräckligt för att en omställning till nya produkter och teknologier ska vara lönsam för ett företag med en ogynnsam tillväxtbana. Det kan också öka villigheten och förmågan att tillägna sig och utveckla nya produkter och teknologier genom att bryta upp invanda tanke- och inlärningsmönster. Det är inte säkert att omställningen underlättas av de inläringseffekter som betonas i den nya tillväxtteorin – fördjupade kunskaper om befintliga teknologier kan försvaga förmågan att assimilera och anpassa sig till nya. Risken finns att inläringseffekter resulterar i inläsningseffekter.

Teorin om omvandlingstryck är ingen naturlag!

Teorin om att produktivitet och produktivitetstillväxt stimuleras av yttre tryck har ibland framställts som en naturlag, inte minst i litteraturen om x-ineffektiviteter. Men det är möjligt att formulera teorier om ett *negativt* samband mellan tryck och produktivitetstillväxt.⁶

Nedan presenteras nio argument för att produktivitetstillväxten kan *hämmas* av ett högt omvandlingstryck – flera är hämtade från den industriekonomiska litteratur som behandlar sambandet mellan konkurrens och innovationer;

– Benägenheten för FoU-investeringar

minskar vid ett högre konkurrenstryck på grund av ökad risk för utslagning vid ett misslyckande och alltför små "monopolvinster" vid innovationer.

- Intensiv konkurrens leder till höga FoU-kostnader på grund av att företagen tvingas utföra parallella FoU-projekt och forcera genomförandet.
- Inläringen i företagen hämmas av ett högt konkurrenstryck. De anställda hinner inte assimilera ny kunskap vid en strid ström av innovationer.
- Övermäktig konkurrens minskar framtidstron och självtilliten i företagen vilket resulterar i handlingsförlamning och uppgivenhet.
- Ett högt omvandlingstryck leder till utbrändhet av de anställda och till att företagsledningen nödgas fatta förhas-tade beslut.
- Utrymmet för självfinansiering minskar vid ett högt omvandlingstryck vilket hämmar riskabla investeringar i FoU.
- Intensiv konkurrens minskar företagens möjligheter att utnyttja stordriftsfördelar och sprida risker i FoU-verksamheten.
- Låg efterfrågan minskar utrymmet för statiska och dynamiska stordriftsfördelar.
- Vid ett högt omvandlingstryck bedriver företagen kostnadsjakter för att undan-

⁵ Romer [1990, s 82–84], Siebert [1991, s 801–802], Grossman & Helpman [1992, s 17–18 och 112] och Hammond & Rodríguez-Clare [1993, s 397–398].

⁶ Jag har hittills inte ifrågasatt att företagens produktivitet stimuleras av tex ökad konkurrens – se andra teorier än de om x-ineffektiviteter i Kamien & Schwartz [1982] och Davis & Lyons [1988, s 200–203]. Min fråga har snarare gällt om det krävs ett *faktiskt* (akut) hot för att företagen ska omvandlas.

röja omedelbara hot i stället för att ägna resurser och uppmärksamhet åt förändringar som ökar deras överlevnadsförmåga på sikt.

Det sista argumentet bygger på en motsättning mellan rationaliseringar och åtgärder som medför uthållig produktivitetstillväxt. Resurser och engagemang ägnas åt rationaliseringar i stället för åt utvecklingen av nya produkter och ny teknik. Företagen måste göra ett vägval mellan "produktdifferentiering" och kostnadseffektivitet (Porter [1990, s38]). Ekonom-historiker har hävdats att decennier med högt omvandlingstryck i svensk industri karaktäriserats av rationaliseringar snarare än av omvandling i egentlig mening (Schön [1990, s2-3 och 14-15]). Tesen om att företagen blir kortsiktiga i lågkonjunkturer synes ha bekräftats under 1990-talet – omfattande rationaliseringar var den främsta orsaken till den höga produktivitetstillväxten i svensk industri 1992-93.

Denna kritik av teorin om omvandlingstryck är inte invändningsfri.⁷ Men jag ger kritikerna rätt i att rationaliseringar kan prioriteras i dåliga tider.

Jag har ovan givit flera rimliga argument *mot* en teori om omvandlingstryck och det är uppenbart att teorin måste modifieras om den inte ska förkastas helt. En *nyanserad* teori om omvandlingstryck som formulerades inom ramen för Produktivitsdelegationen tar hänsyn till att företagens omvandling kan hämmas av ett för hårt tryck (Erixon [1991, s374-386]).

En nyanserad teori om omvandlingstryck

Det ligger nära till hands att lagom är bäst när det gäller omvandlingstrycket. Trycket får inte bli så svagt att företag kan överleva och uppvisa hög lönsamhet trots en låg produktivitetstillväxt. Men samtidigt får trycket inte bli så hårt att det leder

till omfattande utslagning, pessimism, ensidiga rationaliseringar, förhastade beslut, utbrändhet samt till minskade satsningar på och forceringar av riskabla FoU-investeringar.

Det finns en omfattande industriekonomisk litteratur om vilken marknadsstruktur som bäst främjar FoU. Empiriska studier bekräftade länge tesen om ett "upp-och-nedvänt u". FoU-investeringarna och innovationsförmågan ökar vid en ökad konkurrens men bara upp till en viss nivå – en ytterligare ökning av konkurrensen resulterar i minskade FoU-investeringar och innovationer. Benägenheten för FoU-investeringar är störst på oligopolmarknader (Cohen & Levin [1989, s1075] och Scherer [1992, s1419-1420 och 1423]).

Empirisk forskning ger dock inget entydigt stöd för teorin om ett upp-och-nedvänt u. Marknadsstrukturens effekter på FoU-investeringar och FoU-effektivitet beror på de teknologiska möjligheterna. Oligopol är bara innovativast i branscher som är tekniskt mogna. Stordriftsfördelar, inlärningseffekter och finansiell styrka spelar här en större roll än i unga industrier. Intensiv konkurrens tycks däremot vara "bra" i branscher som utmärks

⁷ Teorin om en motsättning mellan rationaliseringar och innovationer ifrågasattes i en rapport till Produktivitsdelegationen – framgångsrika företag på världsmarknaden var både kostnadseffektivare och bättre teknik- och produktutvecklare än andra företag (Ingenjörsvetenskapsakademien [1991]). Vidare är indelningen i rationaliserande och omvandlande decennier i svensk industrihistoria alltför grov – det är t ex "orättvist" att klassificera 1920-talet som ett decennium dominerat av rationaliseringar. Slutligen är inte rationaliseringsvågen under 1990-talets lågkonjunktur ett starkt argument mot teorin om omvandlingstryck. Den höga arbetslösheten på grund av rationaliseringar hade kunnat undvikas om omvandlingstrycket varit hårdare under 1980-talets högkonjunktur.

av stora teknologiska landvinningar.⁸

Notera också att det kan behövas ett avsevärt tryck för att företag ska byta tillväxtbana. Vissa positiva tillväxtcirklar förhindras visserligen av ett hårt omvandlingstryck, t ex de som uppstår genom att höga vinster möjliggör FoU-investeringar som i sin tur ger upphov till höga vinster. (Sådana goda cirklar betonas både i keynesiansk och ny-schumpeteriansk teori samt i den neoklassiska tillväxtteorin.) Men ett måttligt tryck kan vara otillräckligt för att mogna företag ska vilja bryta en oförmånlig tillväxtbana – det krävs här en allvarlig utmaning av traditionella produkt- och teknikstrukturer för att en förnyelse ska komma till stånd.

Det är omöjligt att formulera en generell teori om det optimala omvandlingstrycket. Sambandet mellan yttre tryck och produktivitetstillväxt i ett land är en funktion av bransch- och marknadsstrukturen, företagsledningens förväntningar, attityder och kompetens, arbets- och företagsorganisationens utformning, tryckets karaktär samt de positiva drivkrafternas omfattning och inriktning. Det är bl a svårt att formulera en allmän teori om sambandet mellan devalveringar och produktivitet. Förmodligen stimulerades produktivitetstillväxten i svensk industri av devalveringar under 1930-talet men inte under 1980-talet.⁹

Frågan om vilket omvandlingstryck som medför den högsta produktivitetstillväxten måste besvaras med ett – det beror på!

En nyanserad teori om omvandlingstryck bör behandla inte bara tryckets omfattning utan också dess *varaktighet* och *förutsägbarhet*. Även här är det svårt att formulera allmängiltiga principer. Det finns goda argument för att omvandlingstryck bör råda i normalfallet – företagen blir då inställda på att hög lönsamhet bara kan uppnås genom egen omvandling. Men ett *permanent* omvandlingstryck bör undvikas – företagen måste få tillfälle att konsolidera sig finansiellt och slippa att

hela tiden ägna sig åt att avstyra omedelbara hot (bl a genom ensidiga rationaliseringar). Ständiga "chocker" i form av ökat omvandlingstryck bör också undvikas eftersom de leder till osäkerhet och därmed till minskade investeringar. "Chocker" kan dock vara påkallade i vissa situationer för att förhindra att företagens omställningsförmåga trubbas av – vid ett förväntat tryck finns risken att företagen bara anpassar sina avkastningskrav nedåt.

En viktig slutsats i en nyanserad teori är att omvandlingstryck måste kombineras med positiva drivkrafter. *Figur 1* visar att företag kan utsättas för ett *selektivt* omvandlingstryck. Det är möjligt att definiera inte bara ett optimalt omvandlingstryck utan också en optimal kombination av tryck och "möjligheter".¹⁰ Omvandlingstryck i alla bemärkelser riskerar att leda till kapitalflykt och utslagning av

⁸ Cohen & Levin [1989, s 1076–1078], Scherer & Ross [1990, s 645–651] och Scherer [1992, s 1423–1425]. En brittisk studie kunde dock inte bekräfta att innovationer stimuleras av koncentration i mogna branscher (Geroski [1990]). Vidare har empirisk forskning visat att de mest dynamiska branscherna består av både små och stora företag (Acs & Audretsch [1988, s 686–688] och Cohen & Levin [1989, s 1073–1074]). Småföretagen står för flexibiliteten och förnyelsen medan storföretagen utnyttjar stordriftsfördelar och sin finansiella styrka.

⁹ Det går att försvara devalveringarna i Sverige under 1980-talet med hänvisning till att omvandlingstrycket inte får bli för högt i "mogna" industrier (Erixon [1989, s 192–193]). Men å andra sidan kunde ett högre omvandlingstryck (en lägre lönsamhet på befintliga produkter) ha ökat de "mogna" företagens benägenhet att rationalisera och slå in på nya tillväxtbanor.

¹⁰ Anmärkningsvärt nog argumenterade också Toynbee för både ett optimalt (snarare än ett maximalt) tryck och ett selektivt tryck. Han gjorde dock ingen tydlig avgränsning mellan argumenten [Toynbee, 1950, kapitel VIII och s 166]. Det förstnämnda argumentet definierar tryckets nivå snarare än dess sammansättning.

framtidsföretag. Trycket måste vara svagt i någon dimension. Det är också möjligt att skapa positiva drivkrafter utanför modellen, t ex genom teknikutveckling vid universitet och högskolor. Frågan om den optimala kombinationen av tryck och "möjligheter" måste avgöras från fall till fall.¹¹

Omvandlingstryck och ekonomisk politik

Här finns inget utrymme för en utförlig diskussion om den ekonomiska politikens utformning utifrån en (nyanserad) teori om omvandlingstryck. Några reflektioner är ändå på sin plats.

Den ekonomiska politiken har inte lyckats frambringa ett måttligt omvandlingstryck i Sverige sedan mitten av 1970-talet. Få OECD-länder har haft lika stora variationer i vinstens andel av industrins förädlingsvärde som Sverige (Erixon [1994, s 38]). De kraftiga vinstfluktuationerna har förmodligen dämpat investeringsviljan på grund av den höga osäkerheten. Produktivitetstillväxten kan också ha hämmats av en alltför hög lönsamhet under 1980-talets långa högkonjunktur och en alltför låg lönsamhet under 1970-talets andra hälft. Enligt en nyanserad teori om omvandlingstryck finns en undre gräns för den genomsnittliga lönsamheten främst med tanke på företagens självfinansiering.

Ett ekonomisk-politiskt dilemma kan formuleras utifrån en nyanserad teori om omvandlingstryck – hur ska företag stödjas utan att omvandlingstrycket försvagas? Generella skattereduktioner och bidrag har en svag positiv effekt på såväl materiella investeringar som FoU-investeringar enligt den empiriska litteraturen (Erixon [1994, s33–34] och Fölster [1991, s24]). Subventioner utgår här även till företag som inte investerar samt till investeringar som ändå skulle ha gjorts. Teorin om omvandlingstryck stärker argumenten mot generella skattelättnader och bidrag – stöden kan rentav *hämna*

företagens investeringar och produktivitetstillväxt.

En effektiv kombination av positiva och negativa drivkrafter skulle kunna erhållas genom att en allmän höjning av arbetsgivaravgifter eller bolagsskatter motsvarades av och eventuellt fick finansiera skattelättnader för de företag som investerar i FoU, materiellt kapital och kompetensutveckling – det japanska skattesystemet förenar höga bolagsskatter med olika typer av stöd till expansiva företag. Problemet kvarstår dock att utforma subventioner så att de bara utgår till verksamheter som annars inte hade kommit till stånd. Subventionerade räntor och lånegarantier tycks vara ett effektivare stöd vid FoU än bidrag och skattesänkningar (Fölster [1991]). Räntesubventioner har även haft en förmånligare effekt på den marginella lönsamheten vid materiella investeringar (byggnader, maskiner och lager) i svensk industri än annan skattepolitik under efterkrigstiden (Bergström & Södersten [1994, s 13–19]).

Teorin om omvandlingstryck ansluter till en svensk idétradition inom nationalökonomi. Det finns också svenska förebilder vid utformningen av en ekonomisk politik för omvandlingstryck, framför allt Rehn–Meidnermodellen. Behovet av omvandlingstryck stärker argumenten för att kombinera en återhållsam generell

¹¹ Omställningen av japansk industri har stimulerats av en stark yen, en permanent brist på råvaror och en begynnande brist på (manlig) arbetskraft. Vidare har japanska företag skaffat sig internationell konkurrenskraft genom intensiv konkurrens mellan inhemska producenter och hårda kundkrav på hemmamarknaden. Men de har samtidigt favoriserats av höga inträdes hinder som medfört ett svagt utländskt konkurrenstryck på hemmamarknaden åtminstone under ett kansligt uppbyggnadsskede. Japansk industri har dessutom gynnats av utländsk (framst amerikansk) teknikutveckling och låga rantor, dels genom den starka yenen, dels genom rantesubventioner (Erixon [1991, s267 och 380]).

ekonomisk politik med selektiva åtgärder och utbudspolitik. Svenska nationalekonomer har en benägenhet att undervärdera sina landsmäns bidrag och gå över ån (eller snarare Atlanten) för att hämta inspiration. En vidareutveckling av teorin om omvandlingstryck erbjuder en unik möjlighet till profilering av svensk nationalekonomi.

Referenser

- Acs, A B & Audretsch, D B, [1988], "Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis", *American Economic Review*, vol 78, s 678–690.
- Bergström, V & Södersten, J, [1994], "Kapitalbildningens politiska ekonomi", Forskningsrapport nr 37, Fackföreningsrörelsens institut för ekonomisk forskning, Stockholm.
- Binmore, K, [1987], "Modeling Rational Players", *Economics and Philosophy*, vol 3, s 179–214.
- Cohen, WM & Levin, R C, [1989], "Empirical Studies of Innovation and Market Structure", i Schmalensee R & Willig, R D (red), *Handbook of Industrial Organization*, vol II, North-Holland, Amsterdam, s 1059–1107.
- Eiser, J R & Pligt, J van der, [1988], *Attitudes and Decisions*, New Essential Psychology, Routledge, London.
- Erixon, L, [1988], "Löner och konkurrenskraft – lönekostnadernas betydelse för Sveriges marknadsandelar", i *Exportindustrins framtid – Är konkurrenskraften i fara?*, Statens Industriverk, Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Erixon, L, [1989], "Den tredje vägen – inläsning eller fornyelse?", *Ekonomisk Debatt*, årg 17, nr 3, s 181–195.
- Erixon, L, [1991], "Omvandlingstryck och produktivitet", i *Konkurrens, regleringar och produktivitet*, Expertrapport nr 7 till Produktivitetsdelegationen, Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Erixon, L, [1994], *Investeringar och lönsamhet*, Bilaga 7 till LU 95, Fritzes, Stockholm.
- Dahmén, E, [1986], "Företagarverksamheten och den ekonomiska omvandlingen", *Ekonomiska samfundets tidskrift*, vol 39, s 119–130.
- Davies, S & Lyons, B, [1988], *Economics of Industrial Organisation*, Longman, London.
- De Alessi, L, [1983], "Property Rights, Transaction Costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory", *The American Economic Review*, vol 73, s 64–81.
- Feldt, K-O, [1994], *Rädda välfärdsstaten!*, Norstedts, Stockholm.
- Frantz, R, [1992], "X-efficiency and Allocative Efficiency: What Have We Learned?", *The American Economic Review*, vol 82, s 434–438.
- Fölster, S, [1991], "Innovationsstöd till företag – stimulans eller slöseri?", *Ekonomisk Debatt*, årg 19, nr 1, s 18–28.
- Geroski, P A, [1990], "Innovation, Technological Opportunity and Market Structure", *Oxford Economic Papers*, vol 42, s 586–602.
- Grossman, G M & Helpman, E, [1992], *Innovation and Growth in the Global Economy*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Hammond, P J & Rodríguez-Clare, A, [1993], "On Endogenizing Long-Run-Growth", *Scandinavian Journal of Economics*, vol 95, s 391–425.
- Hermalin, B E, [1992], "The Effects of Competition on Executive Behavior", *RAND Journal of Economics*, vol 23, s 350–365.
- Ingenjörsvetenskapsakademien, [1991], "Bäst i världen" – vad kan vi lära av världens ledande företag?, Expertrapport nr 6 till Produktivitetsdelegationen, Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Kamien, A I & Schwartz, N L, [1982], *Market Structure and Innovation*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Leibenstein, H, [1966], "Allocative Efficiency versus X-efficiency", *American Economic Review*, vol 56, s 392–415.
- Leibenstein, H, [1978], "On the Basic Propositions of X-Efficiency Theory", *American Economic Review*, vol 68, s 328–332.
- Leibenstein, H, [1979], "A Branch of Economics is Missing: Micro-Micro Theory", *Journal of Economic Literature*, vol 17, s 477–502.
- NUTEK, [1994], *Näringslivets tillväxtförutsättningar till 2010*, Bilaga 6 till Långtidsutredningen 1994, Fritzes, Stockholm.
- Porter, M E, [1990], *The Competitive Advan-*

- tage of Nations*, The MacMillan Press, London.
- Romer, P M, [1990], "Endogenous Technical Change", *Journal of Political Economy*, vol 98, s 71–102.
- SOU 1991:82, *Drivkrafter för produktivitet och välbefinnande*, Produktivitetsdelegationen, Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Scherer, F M, [1992], "Schumpeter and Plausible Capitalism", *Journal of Economic Literature*, vol 30, s 1416–1433.
- Scherer, F M & Ross, D, [1990], *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Third Edition, Houghton Mifflin Company, Boston.
- Schön, L, [1990], *Electricitetens betydelse för svensk industriell utveckling*, Vattenfall, Vällingby.
- Siebert, H, [1991], "A Schumpeterian Model of Growth in the World Economy: Some Notes on a New Paradigm in International Economics", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol 127, s 800–812.
- Simon, H A, [1978], "Rationality as Process and as Product of Thought", *American Economic Review*, vol 68, s 444–459.
- Toynbee, A, [1950], *Kulturernas historia*, Albert Bonniers förlag, Stockholm.
- Wibble, A, [1992], "Ny start för Sveriges ekonomi?", *Förhandlingar – Nationalekonomiska föreningen, Ekonomisk Debatt*, årg 20, nr 1, s 76–93.