



**National Library
of Sweden**

Denna bok digitaliserades på Kungl. biblioteket år 2013

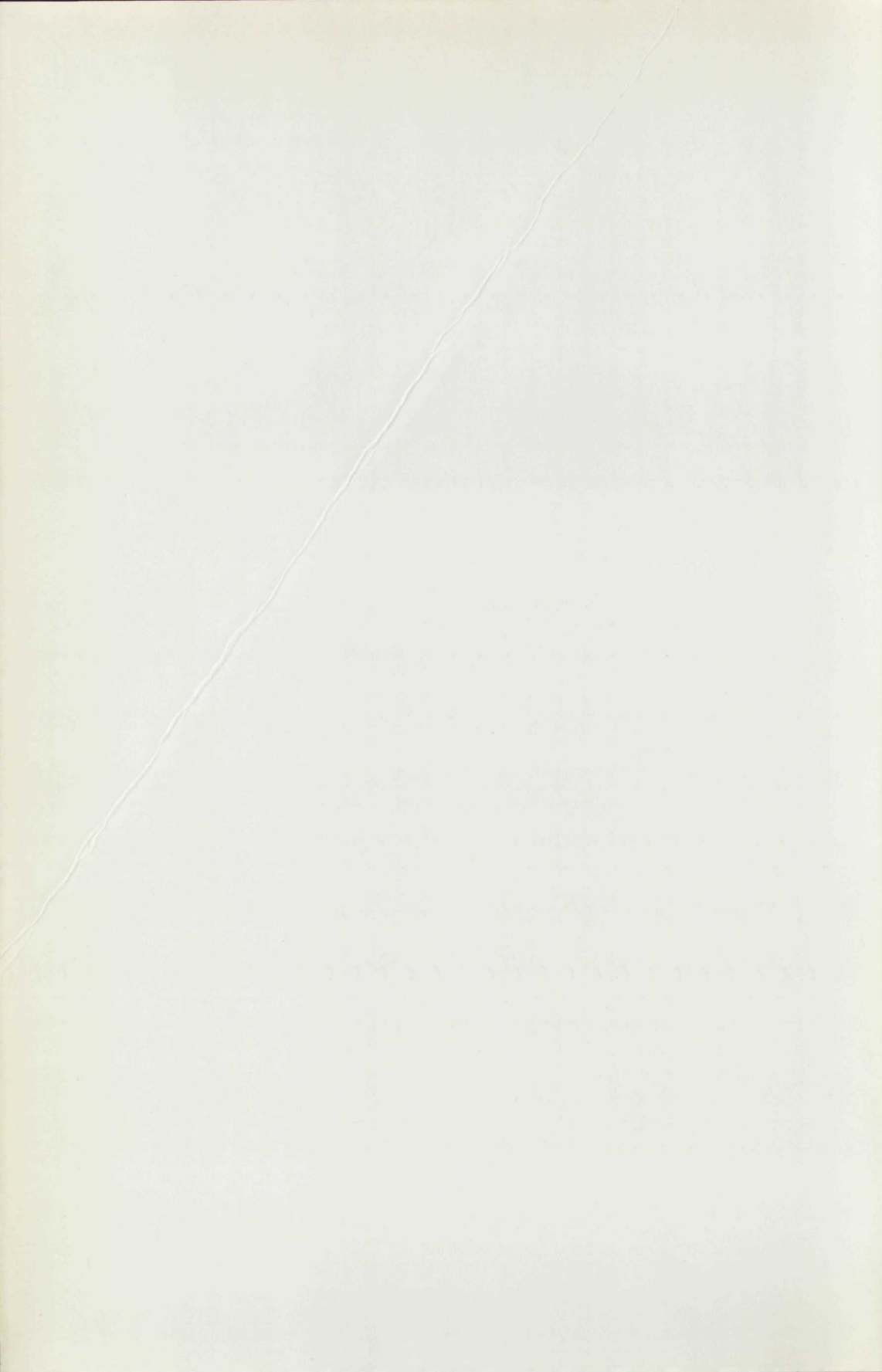
FÖRETAGS SERVICE

FÖR UTVECKLING AV
MINDRE
OCH
MEDELSTORA
FÖRETAG

Betänkande avgivet av
delegationen för de mindre och
medelstora företagen

Stockholm i oktober 1972

SOU
1972:78





Statens offentliga utredningar
1972:78
Industridepartementet

Företagsservice

för utveckling av mindre
och medelstora företag

Betänkande avgivet av delegationen
för de mindre och medelstora företagen
Stockholm 1972

ISBN 91-38-01408-4

Företagsservice

för utveckling av mindre
och medelstora företag

Beläsningsstyrelsen
för de mindre och medelstora företagen

Stockholm 1973

Till statsrådet och chefen för industridepartementet

Genom beslut den 20 mars 1970 bemyndigade Kungl. Maj:t chefen för industridepartementet att tillkalla en särskild delegation med uppdrag att bereda frågor rörande den mindre och medelstora företagsamheten.

Till ledamöter i delegationen för de mindre och medelstora företagen tillkallades direktören Fredrik Lindencrona, tillika ordförande, ombudsmannen Sten-Olof Heldt, andre ordföranden Gunnar Nilsson, professorn Dick Ramström, överdirektören Bengt Resare, optikermästaren Stig Stefanson, bankdirektören Ingemar Wallin, direktören Stig Wollroth, ingenjören och ledamoten av riksdagen Nils Erik Wååg och departementssekreteraren Johan Åström.

Såsom experter i delegationen förordnades direktören Bo Sillén, direktören och ledamoten av riksdagen Bengt Sjönell, överingenjören Carl-Eric Tryse samt civilingenjören Pär Törner.

Till sekreterare åt delegationen förordnades departementssekreteraren Bo Söderberg och till biträdande sekreterare pol.mag. Lars Hallsten samt pol.mag. Lars Nyberg.

Till ledamot och tillika ordförande efter Lindencrona, som på egen begäran entledigats, utsågs fr.o.m. den 1 maj 1971 planeringschefen Eric Pettersson.

Under hösten 1971 överlämnade delegationen till chefen för industridepartementet tre studier rörande den industriella miljön och servicen inom vissa regioner - "Industriell service i Kristianstads och Hässleholms A-regioner", "Industriell service

i Katrineholms A-region" samt Tibrostudien i två delar "Samarbete som ett led i de mindre företagens anpassning" och "Utredning rörande den industriella miljön i Tibro och möjligheter för marknadsföringssamverkan i olika avseenden".

Studierna, som på uppdrag av delegationen utfördes av avdelningen för företagsekonomi vid Umeå universitet och en grupp studenter från handelshögskolan i Göteborg, syftade till att kartlägga den industriella miljön och den service företagen utnyttjar inom respektive region.

Med utgångspunkt från bl.a. nämnda servicestudier har delegationen arbetat vidare med olika aspekter av företagens servicebehov och övervägt olika möjligheter att förstärka och effektivisera nuvarande serviceutbud. Under arbetets gång har representanter för delegationen haft överläggningar med bl a företagsledare i mindre och medelstora företag, befattningshavare i näringslivsorganisationer och i olika statliga myndigheter.

Delegationen får härmed överlämna ett betänkande där företagens utnyttjande av service och principerna för företagsservicens betydelse presenteras. Betänkandet utmynnar i vissa förslag rörande utbyggnad av företagsservicen. Delegationen har dock inte mer i detalj gått in på organisationsomfattningen eller den geografiska fördelningen av den föreslagna utbyggnaden utan i stället inriktat arbetet på att diskutera behovet av och principerna för en intensifierad regional serviceaktivitet.

I en särskild bilaga till betänkandet finns en sammanfattning av de två tidigare nämnda "Kristianstads- och Katrineholmsstudierna". För denna bilaga svarar författarna till de ursprungliga studierna, ekon.lic. Bengt-Olov Byström och ekon.lic. Mats Glader, Umeå universitet.

Delegationen har, förutom de nämnda servicestudierna, även utarbetat följande utredningar och skrifter:

- "Finansieringsinstitut för mindre och medelstora företag" (Ds I 1970:5)

- "Översikt över utredningsaktiviteter inriktade på mindre och medelstor företagsamhet" (oktober 1971)
- "Konkurs och ackord - en studie av insolventa företag; rapport 1" (september 1972)
- "Finansieringsmöjligheter för mindre företag - en informations-skrift" (oktober 1972)

Delegationen avser senare att presentera undersökningar rörande utbildningssituationen för den mindre företagsamheten, arbetsmiljöproblematiken inom den träbearbetande industrin samt de närmare orsakerna till konkurser och ackord. Sistnämnda undersökning utgör en uppföljning och mer ingående analys av den tidigare presenterade konkursstudien.

Stockholm i oktober 1972

Eric Pettersson

Sten-Olof Heldt

Gunnar Nilsson

Dick Ramström

Bengt Resare

Stig Stefanson

Ingemar Wallin

Stig Wollroth

Nils Erik Wååg

Johan Åström

/Bo Söderberg

Lars Hallsten

Lars Nyberg

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

	Sid
1. INLEDNING	9
2. TIDIGARE STUDIER	17
2.1 Svenska studier med anknýtning till företags- service	17
2.2 Utländska studier med anknýtning till företags- service	24
3. UTBUD AV FÖRETAGSSERVICE	29
3.1 Allmänna synpunkter	29
3.2 Statligt och statsunderstött serviceutbud	30
3.3 Utbud från privata företag	36
3.4 Utbud från intresseorganisationer	39
3.5 Sammanfattning	41
4. FÖRETAGSSERVICE - UTGÅNGSPUNKTER FÖR DELEGATIONENS ÖVERVÄGANDEN	43
4.1 Begreppet företagservice	43
4.2 Företagens serviceberoende	44
4.3 Svårigheter att utnyttja service	46
5. FÖRETAGS SERVICEUTNYTTJANDE - ANALYS OCH SLUT- SATSER	49
5.1 Inledning	49
5.2 Principiella synpunkter på åtgärder	49
5.3 Samhällets möjligheter att påverka utbud och efterfrågan på företagservice	52
5.4 Exempel på behov av serviceinsatser	56
5.5 Målgrupper för serviceutbudet	58

6.	UTBYGGD FÖRETAGSSERVICE	63
6.1	Allmänt	63
6.2	Behov av en serviceorganisation	65
6.3	Arbetsuppgifter för en serviceorganisation på länsnivå	67
6.3.1	Kontaktförmedling och information	68
6.3.2	Rådgivning	70
6.3.3	Kreditstöd	73
6.4	Central service till länsorganisationen	74
6.5	Utbyggnad av en serviceorganisation på länsnivå	75
6.6	Service på regional nivå	78
6.7	Delegationens sammanfattande slutsatser och förslag	80

BILAGOR

1. FÖRETAGS SERVICEUTNYTTJANDE - RESULTAT FRÅN
STUDIER I TVÅ REGIONER
2. STATLIGT SERVICESTÖD TILL JORDBRUKET
3. DELEGATIONENS DIREKTIV

1. INLEDNING

Under de senaste årens näringspolitiska debatt har de mindre och medelstora företagens situation kommit mer i förgrunden än tidigare. Deras betydelse för den samhällsekonomiska utvecklingen har därvid starkt betonats. Samtidigt har det visat sig att dessa företag har speciella problem som direkt sammanhänger med företagsstorleken. Det bör dock redan från början framhållas att någon entydig definition av mindre och medelstora företag inte finns. Olika indelningsgrunder av företag är möjliga, exempelvis efter antalet anställda, omsättningens storlek eller det egna kapitalets omfattning. Det vanligast förekommande måttet på företagsstorlek utgår från antalet anställda. Gränsen mellan mindre företag och medelstora sätts ofta vid 50 anställda medan företag med mer än 500 anställda betraktas som stora. Delegationen har i detta betänkande använt sig av denna indelningsgrund. Storleksförhållandena varierar dock mellan olika näringsgrenar. Ett jordbruk eller en butik med 20 anställda betraktas som en relativt stor enhet, medan ett industriföretag med 20 anställda oftast betraktas som litet. Begreppet mindre och medelstora företag är således relativt och dess innebörd kan även förändras över tiden. Det kan ändå i vissa situationer vara ändamålsenligt att tala om mindre och medelstora respektive stora företag då vissa problem och svårigheter mer har sin grund i verksamhetens omfattning än i näringsgrens- och branschtillhörigheten. Svårigheterna att entydigt kategorisera företagen spelar därvid i praktiken sällan någon större roll.

Med åren har en omfattande utredningsverksamhet med inriktning på den mindre företagsamheten vuxit fram. Även olika typer av stödåtgärder har vidtagits. Bransch- och näringslivsorganisationerna har ökat sina serviceinsatser riktade till de mindre företagen. Samhället har fått nya instrument till sitt förfogande och har därmed fått ökade möjligheter att följa och påverka näringslivets långsiktiga utveckling. Detta kommer inte minst att få betydelse för de mindre och medelstora företagens verksamhet.

Det är samtidigt uppenbart att de senaste årens snabba och genomgripande förändringar inom näringslivet, vilka man av allt att döma får räkna med även fortsättningsvis, ställer de mindre företagen inför många och svåra problem. Dessa sammanhänger till viss del med generella näringslivsproblem, t ex kapitalförsörjning, rationalisering, marknadsbedömning och produktutveckling. Problemen tar sig emellertid ofta olika uttryck i företag i skilda storleksklasser. Andra problem är specifika för de mindre företagen.

De mindre företagen kan i vissa avseenden sägas vara missgynnade på kapitalmarknaden i jämförelse med de större. De kan normalt inte vända sig till obligations- eller aktiemarknaderna. Vidare har de ofta bristande tillgång på formella säkerheter och ett ogynnsamt förhållande mellan eget och främmande kapital. Detta försvårar i många fall för de mindre företagen att skaffa erforderligt kapital samtidigt som det begränsade egna kapitalet gör dem mer känsliga bl a vid konjunkturedgångar. För att underlätta de mindre företagens kapitalförsörjning har samhället sedan lång tid tillbaka medverkat till att en rad kreditkällor inrättats. Som exempel härpå kan nämnas statens hantverks- och industrilånefond, statliga industrilånegarantier samt AB Industrikredit och AB Företagskredit. Under våren 1972 föreslog regeringen i en proposition (prop. 1972:101) att ett nytt finansieringsinstitut - Företagskapital AB - inrättas, vilket skulle förse utvecklingsbara mindre och medelstora företag med riskvilligt kapital. Propositionen bygger bl a på ett tidigare förslag från delegationen.

Generationsväxlingen kan vara ett stort problem i många mindre företag. Det är inte bara fråga om att få tag i en lämplig efterträdare till företagsledaren. Om inte företaget sedan lång tid på olika sätt planerat generationsskiftet kan t ex besvärliga arvsskatte- eller överlåtelseproblem uppstå.

De mindre företagen är ofta underleverantörer till större företag och detta kan medföra ett problematiskt beroendeförhållande. De större företagen har med sina resurser bättre möjligheter att genomdriva sina uppfattningar och åsikter. Ett underleverantörsförhållande ställer också stora krav på tex leveransförmågan hos de mindre företagen, vilket kan medföra betungande lagringskost-

nader. Samtidigt är det dock viktigt att hålla i minnet de fördelar som ett underleverantörsförhållande innebär för de mindre företagen genom att en viss avsättning för produkterna normalt garanteras.

Många av de svårigheter som de mindre företagen brottas med hänför sig till företagslednings-, produktions- och marknadsföringsfunktionerna. I vissa fall har svårigheterna sin grund i brister i företagets organisation och planering. Detta kan bero på att de mindre företagen ofta leds av en enda person och denne kan omöjligt vara specialist på alla frågeställningar. Det är en svår uppgift att följa utvecklingen på alla områden och har företagaren den ambitionen att ensam leda företaget kan detta medföra risk för att vissa funktioner i företaget försummas. Insatser för att hjälpa företagsledaren att vidga sin kompetens görs på det centrala planet genom rådgivning och kunskapsförmedling förutom av företagets egna organisationer bl a av statens institut för företagsutveckling (SIFU) och på det regionala och lokala planet av företagareföreningarna med ekonomiskt stöd från samhällets sida.

Ett företags utvecklingsmöjligheter kan många gånger ligga på det teknologiska planet. Förutom att företaget måste söka ta till vara de rationaliseringsmöjligheter som kan finnas inom ramen för den löpande verksamheten måste företagets allmänna inriktning och handlingsmönster vara baserat på en utvecklingsmedvetenhet, som bl a bör ta sig uttryck i en aktiv produktutveckling och produktförnyelse. Det tekniska inslaget är därvid ofta påtagligt. Genom främst styrelsen för teknisk utveckling (STU), men även genom SIFU och statens provningsanstalt söker samhället underlätta den tekniskt-industriella utvecklingen i näringslivet.

I detta sammanhang bör även nämnas det industriella utvecklingscentrum i Skellefteå (IUC), som inrättats för att inom främst Västerbottens och Norrbottens län verka för en ökad expansion hos den mindre och medelstora industrin genom att tillhandahålla teknisk och personell kapacitet som kan stimulera och underlätta företagets produktutveckling.

Allt fler företag, inte minst mindre, söker sig ut på export-

marknaden. Det avtal, som nyligen ingåtts mellan Sverige och EEC, kommer att innebära ökade försäljningsmöjligheter för de mindre företagen. Det finns dock barriärer att komma över för företag som söker sig ut på världsmarknaden. Här kan som exempel nämnas bristande kunskaper om den främmande marknaden, språksvårigheter samt problem som sammanhänger med legala och ursprungstekniska frågor. Sveriges exportråd, som inrättades den 1 juli i år, bör kunna hjälpa företagen i samband med deras exportförsäljning.

Frihandeln har emellertid också en annan sida. Hemmamarknadsindustrin kommer i framtiden att stöta på allt hårdare konkurrens från andra länder. Detta ställer krav på en effektivisering av den importkonkurrerande industrin. Ofta blir det mindre företag som kommer att möta den hårdaste konkurrensen, vilket i sin tur understryker behovet av serviceinsatser till dessa företagsgrupper.

Den nu gjorda genomgången ger en bild av vissa av de åtgärder av servicekaraktär som samhället vidtagit för att främja utvecklingen bland i första hand de mindre och medelstora företagen. En förbättrad service på olika områden är, enligt delegationen, ett verksamt medel för att bygga upp en stimulerande industriell miljö, d v s den miljö eller omgivning i vilken företagen arbetar och verkar. Delegationen anser den industriella miljön vara av stor betydelse för näringslivets utveckling. Frågor rörande den industriella miljön har också upptagit en stor del av arbetet i delegationen.

Samtidigt vill dock delegationen understryka att det vid sidan av den industriella miljön finns en rad andra förhållanden som på ett väsentligt sätt påverkar de mindre och medelstora företagens utveckling. Flera av dessa, exempelvis företagsbeskattningen, företagens uppgiftsskyldighet samt kapitalförsörjningen, är dock föremål för utredning i annat sammanhang.

I detta betänkande kommer delegationen att behandla serviceproblematiken.

Tre studier, vars syfte varit att kartlägga den industriella miljön samt den service företagen utnyttjar, har genomförts på

delegationens uppdrag. Studierna förlades till tre regioner i landet, nämligen Kristianstads och Hässleholms A-regioner, Katrineholms A-region samt Tibro kommun. En motsvarande studie har tidigare genomförts i Skellefteå A-region. Dessa studier kan sägas utgöra en viktig utgångspunkt för delegationens arbete rörande servicefrågorna.

Företagsservicens betydelse har även diskuterats i andra sammanhang under de senaste åren.

I propositionen (prop. 1970:85) angående Norrlandsfondens fortsatta verksamhet framhöll industriministern behovet av ytterligare förstärkning av de utvecklingsstimulerande och företagsinriktade serviceinsatserna. Dessa serviceinsatser borde, enligt propositionen, omfatta tre servicegrupper, nämligen

- utbildning (fortbildning) av företagsledare och arbetsledande personal i tekniska, ekonomiska och administrativa frågor inklusive marknadsföringsfrågor,
- rådgivning (konsulttjänster) i tekniska, ekonomiska och administrativa frågor inklusive marknadsföringsfrågor,
- produktutveckling, prototyp tillverkning och provning samt andra åtgärder för produktionsinriktat forsknings- och utvecklingsarbete.

I propositionen framhölls att var och en av dessa tre service typer kan omfatta en rad delvis identiska ämnesområden eller funktioner i företagen, t ex produktionsplanering, produktionsutveckling, provning, teknisk forskning, marknadsföring, administrativ planering, budgetering, kalkylering, redovisning och kapitalanskaffning. En serviceinsats på ett visst område återverkar oftast på andra områden. För att företagsservicen skall kunna bli effektiv krävs, enligt propositionen, att den organiseras på ett sådant sätt att exempelvis ett produktionsplaneringsproblem, som framkallats av en marknadsföringsinsats, kan lösas i omedelbar anslutning till denna. Kravet på samordnade serviceinsatser blir starkare när man vänder sig till mindre företag och förstärks ytterligare om man vill regionalisera utbudet av service.

Även i propositionen om den fortsatta regionalpolitiska stödverksamheten m m (prop. 1970:75) har behovet av företagsservice påtalats. Inrikesministern framhöll där att det finns anledning att överväga att med lokaliseringsstöd främja utbyggnaden av företags servicen inom de delar av landet där bristen på service är störst och där bristen kan antas utgöra ett speciellt hinder för utbyggnad eller etablering av industriföretag, d v s inom det allmänna stödområdet. Inrikesministern föreslog därför en utvidgning av begreppet stödberättigad verksamhet till att gälla även vissa industriservicetjänster.

Kommerskollegieutredningen skisserade i sitt betänkande (SOU 1971:69) en ny verksorganisation för den statliga näringspolitiken. I betänkandet ägnades ett särskilt kapitel åt - vad som kallas - industriservice. Utredningen lät begreppet industriservice stå som ett samlande begrepp för de utvecklingsstimulerande, företagsinriktade insatser som utredningen föreslog att en ny statlig näringspolitisk verksorganisation skulle handha. Utredningen menade vidare att det statliga stödet till mindre och medelstora företag kräver en organisation med täckning över hela landet. I första hand ansågs företagareföreningarna vara lämpliga som bas när det gäller att bygga upp en sådan verksamhet. Flertalet av remissinstanserna ställde sig positiva till utredningens tankar.

I glesbygdsutredningens betänkande "Sysselsättning i glesbygder" (In-stencil 1972:8) föreslogs bl a att en utökad rådgivning och service till de mindre företagen borde komma till stånd. Denna service måste vidare i viss utsträckning kunna ges utan kostnad för företagen. Utredningen föreslog därför att statens bidrag till företagareföreningarna i skogslänen höjs med tillsammans nära 3 milj. kr. under en försöksperiod av fem år. Liknande synpunkter i fråga om behovet av utökad samhällsfinansierad rådgivning och service till de mindre företagen framfördes nästan genomgående av respektive länsstyrelse i "Länsprogram 1970".

Frågan om den regionala industriservicen och företagareföreningarnas betydelse togs också upp i den näringspolitiska rapport, som utarbetades inför 1972 års socialdemokratiska partikongress. I rapporten betonades att det krävs en slagkraftig regional organisation för industripolitiken om de senaste årens satsningar och

institutionella utbyggnad skall få den eftersträlvade effekten på företagsplanet. Uppgiften att fungera som förmedlingslänk mellan företagen och de centrala industripolitiska organen borde, enligt rapporten, med fördel kunna läggas på företagareföreningarna, som då förutsattes få ökade resurser.

Det bör avslutningsvis framhållas att frågan om ökade resurser till företagservice och utbyggnad av företagareföreningarnas resurser varit föremål för motioner i riksdagen alltsedan början av 1960-talet.

Delegationen avser att i föreliggande betänkande sammanfatta sina allmänna synpunkter på behovet och inriktningen av utökade samhälleliga serviceinsatser för de mindre företagen. Dessa insatser bör, enligt delegationen, kanaliseras genom en organisation som på regional eller lokal basis kan nå ut till företagarna med förmedling av kontakter till serviceleverantörer men även med egna direkta serviceinsatser. Betänkandet är att betrakta som ett principbetänkande. Några detaljer angående uppbyggnaden av serviceorganisationen har inte medtagits. Betänkandet behandlar inte heller de centrala serviceinstitutionernas verksamhet och inriktning bortsett från deras koppling till den regionalt eller lokalt baserade organisationen. Frågan om kopplingen mellan rådgivnings- eller servicetjänster och statligt finansiellt företagsstöd har inte i någon högre grad behandlats i detta betänkande då det s k specialdestinerade kreditstödet är föremål för särskild utredning i annat sammanhang.

I betänkandets kapitel 2 redovisas viktigare svenska och utländska studier av företagservice i vid bemärkelse. En genomgång av det i dag befintliga utbudet av företagservice redovisas i kapitel 3. Begreppet företagservice och företagets beroende av service behandlas i kapitel 4 liksom faktorer som hämmar serviceutnyttjandet. I kapitel 5 redovisar delegationen sin principiella syn på företagets serviceutnyttjande och behov av åtgärder. I kapitel 6 slutligen skisserar delegationen hur den tänker sig uppbyggnaden av en regional serviceorganisation på olika nivåer, hur denna bör arbeta och vilka uppgifter den bör handha m m.

I bilaga 1 till detta betänkande redovisas en sammanfattning av

resultaten från de två studier av service, som delegationen initierade i Kristianstads och Hässleholms A-regioner samt Katrineholms A-region. I bilaga 2 beskrivs kortfattat det statliga servicestödet till jordbruket. I bilaga 3 slutligen återges delegationens direktiv.

2. TIDIGARE STUDIER

Det synes ha genomförts ett mycket begränsat antal såväl svenska som utländska studier med direkt anknytning till serviceproblematiken.

I detta kapitel presenteras de, enligt delegationens uppfattning, viktigaste av dessa studier. Studierna behandlas var för sig och en indelning i svenska och utländska studier har gjorts.

2.1 Svenska studier med anknytning till företagservice

Den första mer omfattande svenska studie med speciell inriktning på de mindre och medelstora företagens serviceutnyttjande utfördes i Skellefteå A-region 1970. (Byström, B-O, Johannisson, B: Industriell miljö och industriell service i Skellefteå A-region. Skellefteå stad 1970). Denna studie kan sägas ligga till grund för det synsätt som håller på att utvecklas rörande företagservice. Service definieras i studien som de relationer företaget har med omgivningen i syfte att komplettera de egna resurserna. Service omfattar med denna definition specialisttjänster, fysisk specialkapacitet samt utbildning. Skellefteåstudiens metodik och uppläggning har påverkat flera efterföljande studier av serviceproblematiken.

I de av delegationen initierade studierna av företagservice (Byström, B-O, Glader, M: Industriell service i Kristianstads och Hässleholms A-regioner samt Industriell service i Katrineholms A-region. Stockholm 1971) undersöktes 102 respektive 80 företag genom personliga intervjuer. I studierna beskrivs serviceutnyttjandet med variablerna omfattning mätt som kostnad, frekvens mätt i antal utnyttjanden samt antal serviceleverantörer.

I det följande skall några generella resultat från studierna

återges. För en utförligare resultatredovisning hänvisas till de ursprungliga rapporterna samt till bilaga 1 i detta betänkande.

- De flesta av de i studierna ingående företagen utnyttjar service endast på ett relativt begränsat antal områden. Så har t ex cirka hälften av företagen utnyttjat marknadstjänster och endast en fjärdedel tjänster för teknisk rationalisering. Många av de företag, som utnyttjar en viss typ av service, gör det i mycket begränsad utsträckning.
- Huvuddelen av den service som utnyttjas är av sådan karaktär att något egentligt alternativ till serviceutnyttjande inte finns, t ex vid revision, vid vissa reparationsarbeten eller vid anläggningsprojektering. Servicen är vidare nästan alltid av rutinmässig art. Detta gäller t ex service inom området ekonomi och administration.
- Endast en mindre del av den utnyttjade servicen syftar till att på ett mera genomgripande sätt förändra företagen. Sådana sporadiska serviceutnyttjanden kan gälla t ex produktutveckling, administrativ och teknisk rationalisering.
- Ett fåtal - i regel rätt stora - företag står för den dominerande delen av kostnaderna för respektive servicetyp. Kostnaderna utgör då ett mått på omfattningen av utnyttjandet. Det är relativt vanligt att företagens kostnader för enskilda servicetyper är mycket låga.
- Ett entydigt positivt samband föreligger mellan företagsstorlek och serviceutnyttjande. Ju större företaget är desto högre är utnyttjandet.
- Företagen utnyttjar oftast en enda serviceleverantör för varje typ av service. Detta är särskilt vanligt för ekonomi- och administrationstjänster. Motsatta förhållandet gäller, om än i ett fåtal fall, t ex marknadsföringstjänster, där serviceleverantören svarar för flera moment i marknadsföringsprocessen.
- Mindre kvalificerade serviceuppdrag tillgodoses av lokala serviceleverantörer medan företagen söker sig till omkringliggande

större städer för mera kvalificerade tjänster.

- Uppdragens omfattning mätt i kronor eller antalet uppdrag har större betydelse än avståndet till serviceleverantören när det gäller intensiteten av personkontakter. Detta beror bl a på att de lokala serviceleverantörerna oftast utför väl inarbetade funktioner utan kontaktkrävande initieringsskeden.
- Företagsledare som utnyttjat service är som regel nöjda med den. I vissa fall, särskilt när det gäller tjänster av nyorienterande slag, t ex produktutveckling och avancerade marknads-tjänster, bedöms dock anpassningen till behoven som mindre god.
- Företagsledarnas erfarenheter av olika serviceorgan är positiva men begränsade. Endast ett fåtal företag har t ex erfarenheter av sådana institutioner som företagareförening eller särskilda finansieringsinstitut som inrättats för industriföretag. Mindre än hälften av företagen har erfarenheter av konsulter.

Bland faktorer som försvårat serviceutnyttjandet angav företagsledarna kostnad för service och tidsbrist som de mest framträdande hämmande faktorerna. Även bristande vana att utnyttja specialister angavs som hämmande. Den sista faktorn påverkar dock utnyttjandet mera i mindre än i större företag. Bristande vetskap om existerande utbud upplevs relativt ofta som besvärande. Problemet kan ofta uppstå när det gäller att finna en lämplig serviceutbudare. Andra hämmande faktorer som angavs var svårighet att genomföra specialistens förslag samt den tid som åtgår till att upprätta kontakt med serviceleverantören.

Vissa regionala skillnader i rangordningen av hämmande faktorer kan utläsas i studierna. (Samma frågor ställdes även i den tidigare gjorda Skellefteå-studien). Företagen i Katrineholmsområdet har t ex betydligt mera sällan problem med restid än företagen i Kristianstad och Skellefteå. Avståndet till centra för utbud av service är större i de två senare regionerna.

I Kristianstads- och Katrineholmsområdena har företagen även anggett svårigheter att tillgodogöra sig service överhuvudtaget. Av de 151 företagsledare som besvarat frågan ansåg 44 procent att

inte någon av de uppräknade faktorerna utgjorde svårigheter vid serviceutnyttjande. De företag som angett svårigheter att tillgodogöra sig service är nästan alltid företag som har stora erfarenheter av serviceutnyttjande.

Sammanfattningsvis kan konstateras att det är ungefär lika vanligt att de hämmande faktorerna hänför sig till egenskaper hos utbudet - kostnader, avstånd, brist på lämpligt utbud - som egenskaper hos det egna företaget - bristande vana att utnyttja service, bristande vetskap om existerande utbud, svårigheter att i praktiken omsätta specialisters lösningar eller kunskaper från genomgångna kurser.

Förutom de refererade studierna i Katrineholms- och Kristianstadsområdena har inom ramen för delegationens verksamhet en liknande studie utförts i Tibro kommun. De speciella förhållanden som råder i Tibro - en gammal industribygd huvudsakligen inriktad på möbelindustri - gjorde att olika aspekter på samverkan sköts i förgrunden i utredningsarbetet. Tibrostudien består av två delar. (Del I, Johannisson, B: Samarbete som ett led i de mindre företagens anpassning. Umeå 1971 och del II, Bengtsson, P, Ekström, A, Nyberg, L, Sjöberg, G, Swahn, C: Utredning rörande den industriella miljön i Tibro och möjligheter för marknadsföringssamverkan i olika avseenden. Göteborg 1971).

Av Tibrostudien del II framgår bl a att tre fjärdedelar av Tibro-företagen inom möbelindustrin anser att behov av export föreligger för att möjliggöra en expansion av det egna företaget. Den svenska marknaden bedöms av företagarna vara för liten. Studien kom bl a fram till att marknadsföring och produktutveckling är de mest eftersatta funktionerna i företagen.

I del I har resultaten från de ovan relaterade regionala studier samt från den andra delen av Tibro-studien kunnat utnyttjas. Studien har försökt belysa Tibro-företagens möjligheter till samverkan och serviceutnyttjande genom att undersöka företag och andra organisationer både i och utanför Tibro. I studien framgår att den främsta fördelen för det enskilda möbelföretaget att vara beläget i Tibro är det väletablerade system av kund- och leverantörsrelationer som finns. Detta har långsamt mognat fram

företagen emellan. Företagskoncentrationen möjliggör ett spontant erfarenhetsutbyte och har också lockat till sig vissa typer av företagsservice. Området verkar även attraktivt på möbeltillverkarnas kunder och leverantörer, vilka har möjligheter att samordna besök i flera företag.

Den samverkan som förekommer i Tibro är mest av indirekt art, men det finns också ett formellt samverkansorgan, Tibro Förenade Möbelfabriker AB. I studien framhålls dock att detta organ spelar en underordnad roll. Vidare framhålls i studien att företagen i alltför liten utsträckning anlitar service. En ökad samverkan bör därför etableras mellan Tibro-företagen då sådan samverkan kan kombinera en specialisering med bibehållen flexibilitet. Fusion är således, enligt studien, inte det enda alternativet vid sidan av ett helt självständigt agerande.

Utöver delegationens servicestudier har studier av serviceutnyttjande genomförts i Hallands län (Industrin i Hallands län, Planeringsrådets företagsundersökning, Länsstyrelsen i Hallands län 1972) och i Norra Vänerregionen (Utvecklingsförhållanden för mindre och medelstor verkstadsindustri i Norra Vänerregionen, STU-utredning nr 11:1971, Stockholm 1971). Vid dessa studier har likartade metoder kommit till användning.

I Hallandsundersökningen undersöktes företagens serviceutnyttjande med hjälp av enkäter och intervjuer. Bland de mer framträdande resultaten kan nämnas att serviceutnyttjandet är vanligare i större företag och att företagen inte särskilt ofta upplever otillfredsställda behov av service. Vänerstudien behandlade speciellt företagets produktutvecklingsproblem. Av studien framkom att företagen är i behov av såväl tekniskt som finansiellt stöd för att kunna bedriva en effektiv produktutveckling.

Företagsservice berörs på ett eller annat sätt i de flesta studier av regionalekonomisk art som utförts på svenskt material. I regel nöjer man sig emellertid med att med mer eller mindre utvecklade motiveringar påpeka att företagsservice är en del av den industriella miljön som har betydelse för förutsättningarna för industriell verksamhet. Exempel på sådana undersökningar är Studier i industrilokalisering. Meddelanden från geografiska insti-

tutionen vid Stockholms universitet nr 153, Stockholm 1963; Kristensson, F, Människor, företag och regioner, Stockholm 1967 samt SOU 1970:3, Balanserad regional utveckling, delbetänkande utgivet av expertgruppen för regional utredningsverksamhet, ERU, inrikesdepartementet.

I undersökningen "Storstadsproblematiken", som ingår i SOU 1970:15, Regionalekonomisk utveckling, gjorde professor Åke Andersson en jämförelse mellan serviceutbudet i olika orter i Dalsland och Göteborg. Grundmaterialet har hämtats ur telefonkatalogens yrkesregister och utbudets omfattning mäts i antalet abonnenter under sådana rubriker i yrkesregistret som antas innefatta företagservice. Resultaten ger vid handen att serviceutbudet mätt i antalet serviceenheter per invånare är sex gånger större i Göteborg än i Dalsland. På liknande sätt har Andersson gjort jämförelser mellan Lycksele och Stockholm och kommit till ungefär samma resultat. Studier av serviceutbud utifrån telefonkatalogens yrkesregister ger, trots de grova mätmetoderna, en bild av de geografiska variationerna. Författaren menar att man måste vara medveten om att den lägre differentieringen av näringslivet i regioner utanför storstadsområdena innebär ett mindre differentierat behov av service. Det är därför, enligt författaren, inte nödvändigt med ett variationsrikt utbud på alla orter.

I SOU 1963:62, Aktiv lokaliseringpolitik, studerades i en intervjuundersökning bland norrländska företag företagsledningens inställning till olika faktorer i den industriella miljön. Speciellt intresse ägnades åt transportkostnaderna. Resultaten pekade på att kostnader för varutransporter i regel tillmäts liten betydelse. Betydligt viktigare ansågs problemen med persontransporter vara. Avlägset belägna företag hade svårare att ta kontakter i samband med inköp och försäljning. Vidare var avsaknaden av närbelägna serviceorgan, enligt företagarna, en allvarlig brist i miljön. Svårigheter att få lönearbeten utförda nämndes också. Brist på industrivana hos rekryterad arbetskraft och brist på industritänkande i omgivningen upplevdes också negativt. Slutligen påtalades avsaknad av förståelse för industrins problem från kommunala myndigheters sida samt avsaknad av stimulerande kontakt med andra företag.

I en företagsekonomiskt inriktad studie av svenska familjeföretag studerades bl a företagens utnyttjande av konsulter (Johansson, S-E, Sillén, B: Familjeföretagens planering, Falköping 1969). Ett entydigt positivt samband mellan konsultutnyttjande och företagsstorlek påvisades. 19 procent av företag med mellan 5 och 20 anställda hade utnyttjat konsult under en tvåårsperiod. För storleksgrupperna 21-50 respektive 51-200 anställda var siffrorna 27 och 55 procent. Flera andra studier, däribland delegationens undersökningar i Katrineholm och Kristianstad, visade likartade resultat. Det måste emellertid beaktas att konsulttjänster utgör en relativt liten del av det servicebegrepp som används i bl a delegationens servicestudier.

I en intensivstudie av 19 svenska företagsledare behandlades framför allt företagarnas personliga egenskaper i relation till företagets varierande grad av framgång. (Nilsson, B, Företagande - väg till framgång eller misslyckande, Sundsvall 1968). Flera av företagsledarna ansåg att konsultutnyttjande var ett lämpligt sätt för dem att komplettera egna kunskapsbrister. Däremot var, enligt företagarnas uppfattning, möjligheterna att avdela tid för egen vidareutbildning mycket begränsade.

I samband med att Svenska Arbetsgivareföreningen arbetade fram utbildningsmaterialet "Se om ditt företag" insamlades erfarenheter om de mindre företagets problem och förutsättningar. Särskilt värdefull information erhöles vid intervjuer med ett 50-tal företagsledare. Dessa erfarenheter sammanställdes i en särskild skrift (Mindre företag i närbild, SAF, Stockholm 1971).

Företagens servicebehov och framför allt det offentliga utbudet av företagsservice har vidare diskuterats och analyserats i två offentliga utredningar, nämligen den utredning som utgjorde underlag för omorganisationen år 1970 av statens institut för företagsutveckling (Aktiv företagsutveckling. Betänkande av SHI-utredningen, finansdepartementet, Stockholm 1968) samt utredningen om företagareföreningarnas organisation (SOU 1967:40).

En studie av introduktion av nya servicetyper har utförts vid geografiska institutionen vid Göteborgs universitet (Ohlsson, B, Urbanisering-företagservice, en studie av tre konsultbyråbran-

scher, rapport nr 47, institutionen för kulturgeografi, Göteborgs universitet 1972). Ett par "nya" servicebranschers utveckling över tiden studerades med avseende på branschernas storleksstruktur och geografiska utbredning. De två branscherna - annonsbyråer och dataserviceföretag - uppvisade likartade utvecklingsförlopp. De första företagen etablerades i Stockholm. Därifrån spreds branscherna i första hand till Malmö och Göteborg och sedan till landsortsstäderna. Vad gäller branschstrukturen uppstod till en början ett stort antal företagsenheter. När de båda servicebranscherna uppnått en god spridning över landet börjar en strukturrationalisering. De allra minsta enheterna minskar i antal och betydelse. En koncentration till större enheter sker.

2.2 Utländska studier med anknytning till företagsservice

International Labour Office (ILO) har engagerat sig i metoder för att förbättra de mindre företagens villkor för att därigenom förbättra de anställdas arbetsförhållanden och levnadsstandard. Förbättrad service till dessa företag sågs som ett av flera sätt att göra dem effektivare så att de kan erbjuda sina anställda bättre villkor. En arbetsgrupp med bl a professor Jan Tinbergen, utarbetade en rapport som är något av en allmän referensram för behandling av serviceproblem (International Labour Office, Services for Small-scale Industry, Studies and Reports, new Series no 61, Geneva 1961). Rapporten har mycket gemensamt med delegationens servicestudier och synsättet på service överensstämmer i stort med delegationens. Inledningsvis framhålls i rapporten att det från flera synpunkter är värt att satsa på mindre företagsenheter. Argumenten för detta är bl a att mindre företagsamhet till skillnad från storföretagsamhet hindrar en alltför stark urbanisering. I många fall innebär småföretagande ett effektivare resursutnyttjande. Småföretagen har också många sysselsatta per kapitalenhet. Det senare argumentet har, enligt författarna, särskilt stor betydelse för utvecklingsländerna. Det synsätt som genomsyrar rapporten är nödvändigheten för ett mindre företag att tillvarata sin särpräglade kompetens och på ett ändamålsenligt sätt komplettera sina resurser genom samarbete med olika komponenter i omgivningen. Den definition av service som används är i det närmaste identisk med den som använts vid Katrineholms- och Kristianstadsstudierna. Till service räknas således olika

former av konsult- och rådgivningsverksamhet, utbildning, forskning och tillhandahållande av fysiska resurser. Till skillnad från delegationens avgränsning har också olika finansieringsformer med inriktning på speciellt mindre företag inrymts i definitionen av service.

I rapporten behandlas relativt detaljerat hur myndigheter aktivt kan medverka till en gynnsam servicestruktur och hur serviceutbudet bör vara organiserat. Vad gäller åtgärder från myndigheters sida skiljs på sådana strategier som ger de mindre företagen möjlighet att konkurrera på lika villkor med större företag och sådana som innebär en speciellt gynnsam behandling av mindre företag. Till den första typen av strategier kan i regel åtgärder på servicesidan hänföras. Studien går i detalj in på olika typer av service och de problem som kan uppstå vid utvecklande av servicereationer. Speciell tonvikt läggs vid nödvändigheten av att företag av likartat slag etablerar samarbete för att på så sätt uppnå en högre specialisering. Olika områden för samarbete och sätt att etablera samarbete behandlas. ILO:s rapport torde vara det enda verk som delegationen kommit i kontakt med som förtjänar beteckningen standardverk på området.

Professor Stanley Hyman (Hyman, S, Associations and Consultants, External Aid to Management, George Allen & Unwin Ltd 1970) har genomfört ett omfattande forskningsprogram avseende företagsservice. Det sträckte sig över fem år och innefattade dels en omfattande intervjuundersökning jämförbar med den i servicestudierna, dels en intensivstudie av fyra serviceorganisationer och 16 företag som utnyttjade service.

Den definition av service som används är konstruerad utifrån tjänsternas ursprung. Definitionen är snävare än delegationens och innefattar inte utnyttjande av extern specialkapacitet. Den referensram som bildar utgångspunkt för studien är relativt ofullständig. Liksom vid servicestudierna betonas emellertid betydelsen av företagets externa relationer och meningsfullheten i att försöka specialstudera servicereationer. Den alltmer komplicerade miljö som möter företagen ställer allt högre krav på dessa och de blir därför allt mer beroende av service. Effektivitetsbegreppet är, enligt professor Hyman, centralt vid bestämmande

av servicebehov. Servicens funktion som förmedlare av kunnande mellan olika organisationer betonas i studien.

Utifrån vissa huvudsteg i processen att utnyttja eller leverera service försöker författaren sammanfatta sina erfarenheter. Mottagarsidan har, enligt Hyman, svårt att inse sina behov av service. För en utomstående observatör är fastställande av servicebehov ett mycket svårt problem. Författaren medger att han misslyckats med att utveckla en lämplig metod för behovsanalys. I studien underkänns metoden att jämföra liknande företag och utifrån skillnaden i effektivitet hos dessa bedöma servicebehovet. Eftersläpning i effektivitet är en indikator på behov av förändringar och inte nödvändigtvis ett bevis på att servicebehov föreligger. Problemen att finna ett för företaget lämpligt utbud av service behandlas också liksom de krav som ställs på det mottagande företaget för att serviceinsatser skall få ett gynnsamt utfall. Utbudssidan måste, enligt studien, ägna stor uppmärksamhet åt utveckling av den egna förmågan i rollen som serviceleverantör. Mottagarens aktuella situation spelar stor roll för serviceleverantörens möjlighet att göra en god insats. Om mottagaren exempelvis upplever ett nytt hot i sin miljö blir relationerna mellan mottagar- och utbudssida ofta effektiva.

En rad förslag till förbättringar framförs i studien. Ett av förslagen är att utbildning borde inrättas för serviceleverantörer. Ett annat är att samarbetet mellan serviceföretagen borde ökas. Ytterligare ett annat är att olika myndigheters roll i serviceprocessen borde ses över. Deras roll borde i första hand vara att utveckla standarden för rekrytering till och utbildning i olika serviceorgan, att utvärdera serviceorgan och att informera om service. Serviceutnyttjandet hos de mindre företagen borde, enligt studien, ägnas särskild uppmärksamhet och kunna stimuleras genom en kontaktförmedlande verksamhet.

En grupp forskare från Stanford Research Institute har lämnat en rapport från ett mycket omfattande forskningsprojekt om service till mindre företag i Indien under åren 1955 till 1960 (Nanjundan, S, Robinson, H E, Staley, E, Economic Research for Small Industry Development, Stanford Research Institute, Bombay 1962). Gruppens medlemmar deltog alla själva i projektet i centrala po-

sitioner. Det betonas i rapporten att det finns många sätt att stimulera mindre industriföretag förutom åtgärder av rent projektiv art.

En "checklista" på tio olika sätt att stimulera småföretag presenteras.

- Industriell rådgivande service
- Industriell forskningsservice
- Industriell utbildningsservice
- Industricentra
- Finansieringsservice
- Marknadsföringsservice
- Hjälp vid anskaffande av utrustning och material
- Konsolidering, samverkan
- Branschorganisationer och samarbetsavtal mellan företag
- Anpassning och förenkling av administrativa rutiner

Alla de uppräknade metoderna att stimulera den mindre företagssamheten har direkt anknytning till delegationens servicestudier, även om klassificeringen är annorlunda. Forskningsprojektet var upplagt för att öka kunskaperna om de nämnda metoderna; hur de skulle kunna utvecklas och tillämpas i praktiken.

I regi av Department of Trade and Industry, den brittiska motsvarigheten till det svenska industridepartementet, startades 1968 en mycket omfattande utredning om de mindre företagens situation i Storbritannien - den s k Boltonkommittén. I denna utredning ägnas stor uppmärksamhet åt möjligheten för de mindre företagen att effektivisera verksamheten genom serviceutnyttjande.

Boltonkommitténs rapport (Small Firms, Report of the Committee of Inquiry on Small Firms, London 1971) är uppdelad i två avdelningar. I den första kartläggs småföretagens roll i ekonomin och i den senare behandlas olika problem med förslag till lösningar.

Minskningen av antalet småföretag är, enligt Boltonkommittén, en utbredd företeelse i de mer avancerade industriländerna. I Storbritannien har denna process emellertid gått snabbare än på andra håll och kommittén anser därför att genomgripande åtgärder är

nödvändiga. I rapporten framförs en mängd rekommendationer till åtgärder för att stärka småföretagens ställning. Flera av dem har anknytning till serviceområdet. Vidare föreslås på det organisatoriska planet bl a att en särskild småföretagsavdelning inrättas inom Department of Trade and Industry med uppgift att bevaka småföretagens intressen inom administrationen. Förslag till åtgärder framfördes också rörande kapitalförsörjning, företagsbeskattnings, konkurrensförhållanden och företagens uppgiftsskyldighet.

3. UTBUD AV FÖRETAGSSERVICE

3.1 Allmänna synpunkter

Företagsservice levereras dels av offentliga organ, dels av företag eller organisationer som på ett eller annat sätt specialiserat sig på att erbjuda servicetjänster och dels av de tillverkande företagen själva. Vissa typer av service erbjuds endast av offentliga eller privata specialorgan, vissa bara av tillverkande företag, men ofta kan samma typ av tjänst utbjudas parallellt både av specialorgan och tillverkande företag. Genom att specialorganen ofta har en aktiv marknadsföring av sina tjänster blir de lätt identifierbara i en industriell miljö. Detta medför att man gärna får uppfattningen att dessa dominerar utbudssidan av företagsservice. De kontakter och förbindelser av företagsservicekaraktär som etableras mellan tillverkande företag får emellertid inte underskattas. Förutom det utbud av specialkapacitet på produktionssidan, som uteslutande kommer från tillverkande företag, förekommer en mycket omfattande rådgivningsverksamhet mellan företag. Det kollegiala samarbete som kan utvecklas mellan företag inom samma verksamhetsområde bör ses som en form av specialisttjänster.

Presentationen av utbudet av företagsservice kommer i detta kapitel dock att begränsas till att avse enbart utbudet från specialorgan. Dessa står för merparten av utbudet beträffande vissa tjänster och deras utbud är oftast av mer övergripande karaktär. Utbudet från tillverkande företag kan vidare inte beskrivas på samma sätt som utbudet från specialorgan, eftersom det förra är mer individualiserat och inte kan återges i generella termer.

Specialorganen utgörs av statliga och statsunderstödda institutioner, av kommersiella privata företag samt av branschsamman slutningar eller näringslivsorganisationer.

3.2 Statligt och statsunderstött serviceutbud

Det statliga och statsunderstödda utbudet av företagservice kanaliseras främst genom den verksamhet som bedrivs av statens institut för företagsutveckling (SIFU), statens provningsanstalt (SP), Sveriges exportråd, styrelsen för teknisk utveckling (STU), företagareföreningarna och Industriellt utvecklingscentrum (IUC) i Skellefteå. Även andra statliga institutioner kan i viss mening sägas tillhandahålla service, men i fortsättningen kommer enbart de nämnda institutionerna att behandlas.

SIFU, tidigare statens institut för hantverk och industri, har till uppgift att främja näringslivets tekniska och ekonomiska utveckling med särskild hänsyn till de mindre och medelstora industriföretagen samt hantverket.

Det åligger SIFU bl a att bygga upp kunskaper och erfarenheter i tekniska, administrativa, kommersiella och ekonomiska frågor av betydelse för utvecklingen inom industri och hantverk samt att förmedla dessa kunskaper genom kurser, föreläsningar, publice-ringsverksamhet och rådgivning. Institutet får också, om det behövs för verksamheten i övrigt, bedriva försöks- och utvecklingsarbete samt utföra provningar och undersökningar av material, arbetsmetoder, driftsförhållanden, redskap, instrument och apparater. Provningar och undersökningar får också utföras på uppdrag av myndigheter eller enskilda. Tyngdpunkten i institutets verksamhet ligger inom utbildningsområdet.

Institutet administrerar vidare de utbildningsåtgärder som ingår i programmen för stöd åt TEKO-industrierna, den manuella glasin-dustrin samt delar av den träbearbetande industrin.

Institutets verksamhet finansieras dels genom statsanslag, dels genom kursavgifter och arvoden. Statens bidrag täckte budgetåret 1971/72 omkring 40 procent av institutets totala kostnader, som uppgick till 22 milj. kr.

SIFU:s verksamhet är indelad i programmen allmänna tjänster, kursverksamhet och teknisk facktjänst. I allmänna tjänster ingår bl a sådan service till offentliga organ, företagareföreningar,

branschorganisationer etc, som inte kan hänföras till institutets egen kursverksamhet eller till den tekniska facktjänsten. Kursverksamheten omfattar de av institutet anordnade kurserna och föreläsningarna i praktiska och teoretiska ämnen. Den tekniska facktjänsten innefattar sådana försöks- och utvecklingsarbeten, provningar och undersökningar som erfordras för institutets verksamhet under övriga program.

SIFU, som för närvarande sysselsätter omkring 250 personer, har regionalkontor i Göteborg, Luleå och Malmö. Vidare har SIFU för om budgetåret 1972/73 fem regionala utbildningskonsulenter som är utplacerade vid företagareföreningarna i Växjö, Härnösand, Göteborg, Malmö och Örebro. Ett avtal har träffats mellan SIFU och respektive företagareförening. Ekonomiskt ingår konsulentverksamheten helt i SIFU:s administration och beträffande övriga personliga tjänster och utlägg debiterar SIFU och föreningarna ömsesidigt varandra.

Utbildningskonsulenter skall bl a inventera utbildningsbehovet i företagen. Inventeringen skall omfatta en totalanalys där så är lämpligt. De skall vidare upprätta en plan som utvisar förslag till ämnesområden inom vilka företagsledaren och hans anställda bör utbildas, en grov budget samt en översiktlig tidsprioritering. Därefter bör de informera företagarna om utbildningsmöjligheter med hänsyn till ämnesmässiga, ekonomiska och geografiska synpunkter m m.

Statens provningsanstalt utför på uppdrag av myndigheter eller enskilda provningar och undersökningar av material och konstruktioner och därmed förenad verksamhet. Anstalten bedriver också teknisk-vetenskaplig forskning och ställer dessutom personal till förfogande för nationellt och internationellt standardiseringsarbete m m. Statens bidrag till provningsanstalten uppgår under innevarande budgetår till cirka 6 milj. kr.

Provningsanstalten är organiserad på tre tekniska avdelningar med sammanlagt elva laboratorier, en centralverkstad och ett kansli. Verksamheten är huvudsakligen lokaliserad till Storstockholmsområdet, men mätningar med transportabel apparatur, provningar och kontroller görs även på andra orter. Filialer

med utrustning för byggnadstekniska provningar finns i Borlänge, Helsingborg, Härnösand, Jönköping, Karlskoga, Luleå, Lund och Norrköping. Filialen i Lund kommer efter hand att byggas ut till att motsvara en avdelning. Inom det textiltekniska området finns en filial i Borås.

De tre tekniska avdelningarnas laboratorier undersöker konstruktions- och byggnadsmaterial, färdiga konstruktioner och byggnadsdelar, olika materials struktur och kemiska egenskaper etc samt utför elektriska och fysikaliska mätningar samt provning av elmaterial.

Provningsanstalten medverkar vid utarbetande av statliga bestämmelser och rekommendationer rörande användningen av olika material och produkter och utför på begäran av en rad myndigheter typprovning och kontroller.

Uppdragsverksamheten baseras på behovet av dels undersökningar, som är en följd av statliga bestämmelser och anvisningar samt olika former av kontroll, dels opartiskt utförda undersökningar i samband med ekonomiska och andra överenskommelser, tvister och domstolsförhandlingar, konsumentupplysning o s v, dels slutligen undersökningar och mätningar där stor noggrannhet och särskilt kunnande fordras och för vilkas genomförande uppdragsgivaren saknar egna resurser. Verksamheten omfattar undersökningar av material, konstruktioner och produkter, kalibreringar, tillverkningskontroller, analyser, mättekniska undersökningar etc. Resultaten sammanfattas i intyg, typgodkännanden eller andra skriftliga utlåtanden.

Forsknings- och utvecklingsarbetet inriktas också på nya provningsmetoder och är inriktat på att utvidga och förfina den metodik, som fordras för att klarlägga egenskaper och funktionssätt hos material och materiel. Resultaten ställs till allmänt förfogande t ex genom rapporter.

Provningsanstalten fungerar också som expertinstans på materialprovningens och mätteknikens område.

I ett avtal mellan staten och Sveriges allmänna exportförening

beslutades att ett nytt centralt organ för exportfrämjande aktiviteter, Sveriges exportråd, skulle inrättas den juli i år.

Avtalet berörde kollegiet för Sverige-information i utlandet, Exportrådet för den mindre industrin (vilka upphörde vid utgången av budgetåret 1971/72), Sveriges allmänna exportförening och (utomlands) handelssekreterare, svenska handelskamrar och utrikesrepresentationen.

Exportrådet skall som centralt organ planera, samordna och genomföra åtgärder för att främja Sveriges export. Rådet skall särskilt insamla, bearbeta och förmedla marknadsinformation, lämna råd i internationell marknadsföring samt stimulera och stödja exportansträngningar.

Rådet leds av en styrelse varav hälften utses av Kungl. Maj:t och hälften av Sveriges allmänna exportförening. Rådet kan tillsätta delegationer för särskilda arbetsområden. En sådan har bl a tillsatts för den mindre industrin. I samband med inrättandet av rådet framhölls speciellt att de mindre företagen generellt sett har ett mer omfattande behov av bistånd än de större, bl a vad gäller marknadsföringskonsultation, varför insatserna för dessa företag kommer att kräva en särskild resurstilldelning. Denna avses ankomma på staten.

Staten skall under de fyra första verksamhetsåren bidra till rådets finansiering av den löpande verksamheten med totalt 13 milj. kr., varav för det första verksamhetsåret 3 milj. kr. Dessutom tillkommer statliga medel för exportfrämjande åtgärder som under innevarande budgetår uppgår till drygt 5,2 milj. kr. I övrigt skall rådets verksamhet finansieras genom avgifter för abonnemang samt andra inkomster som uppbärs i verksamheten.

STU är en central statlig myndighet för initiativ och stöd till samt planläggning och rådgivning av teknisk forskning och industriellt utvecklingsarbete.

Verksamheten omfattar följande program:

1. Finansiellt stöd till teknisk forsknings- och utvecklings-

- verksamhet
2. Utrednings- och planeringsverksamhet
3. Rådgivnings- och förmedlingsverksamhet
4. Drift av forskningsstationer

Program 1 innefattar stöd till grundläggande forskning, inriktad på tekniska tillämpningar samt tillämpad teknisk forskning och utveckling. Stödet lämnas till speciella projekt efter ansökan från forskare, institutioner eller företag samt till projekt som initieras av STU. Stödet till teknisk forsknings- och utvecklingsverksamhet lämnas med krav på återbetalning i de fall projekten leder till kommersiellt exploateringsbara produkter eller metoder. Stöd till industriellt utvecklingsarbete kan även lämnas som lån. Den statliga medelsanvisningen för denna verksamhet uppgår under budgetåret 1972/73 till cirka 130 milj. kr.

STU driver genom sin rådgivnings- och förmedlingsverksamhet under program 3 olika former av konsultativ serviceverksamhet av speciellt intresse för den enskilde och de mindre och medelstora företagen. Denna del av verksamheten omfattar stöd till uppfinnarverksamhet och produktskapande. Genom förmedling av forskningsresultat till exploatering lämnas konsultmedverkan vid val av lämpligt företag, bistånd vid förhandlingar och licensavtalens utformning.

Särskilda åtgärder för de mindre och medelstora företagen genomförs i regel i samverkan med företagareföreningar. Vid speciellt de tekniska högskolorna finns ett flertal institutioner av stort intresse för många mindre och medelstora industrier när det gäller produkt- eller produktionsfrågor. STU har därför inrättat sex kontaktsekreterare vid högskolorna. Kontaktverksamheten har bl a till uppgift att informera om och att öka företagets möjligheter till samverkan med resurser vid dessa institutioner. Ett särskilt stöd av försökskaraktär till den mindre och medelstora industrin infördes våren 1971 inom Skellefteå- och Värnamoområdena. Dessutom omfattar denna del av verksamheten utredningar av förutsättningar för och förslag till utvecklingscentra där speciellt de mindre och medelstora företagens behov av resurser skall beaktas. Totalt omfattar budgeten för denna verksamhetsgren 4,2 milj. kr.

STU:s verksamhet avser också drift och förvaltning av forskningsstationer i form av uppdragsverksamhet.

De 24 företagareföreningarna är fristående ekonomiska föreningar. Medlemmar är företag, kommuner och landsting samt enskilda personer i respektive län. Staten och landstingen stödjer verksamheten ekonomiskt. Det statliga administrationsbidraget uppgår för innevarande budgetår till 10 milj. kr. Landstingen bidrar för år 1972 med cirka 8 milj. kr., varierande från 30 000 kr. i Malmöhus län till 1,5 milj. kr. i Norrbottens län.

Företagareföreningarnas arbetsuppgifter kan indelas i följande huvudgrupper:

- rådgivande verksamhet
- kreditstöd
- viss kursverksamhet
- utredande verksamhet i lokaliseringsärenden
- åtgärder i glesbygderna

Den allmänna rådgivningen är avgiftsfri medan konsultverksamheten är avgiftsbelagd. Kreditstödsverksamheten inkluderar industrilånegarantier, hantverks- och industrilån och i de nordligaste länen glesbygdsstöd.

Kvantitativt ligger tyngdpunkten - drygt 40 procent - av föreningarnas verksamhet på förmedlingen av krediter i form av industrigarantilån och lån ur statens hantverks- och industrilånefond. Under 1971 beviljades 74 industrigarantilån på tillsammans cirka 43 milj. kr. Under samma år beviljades 1 009 hantverks- och industrilån till ett sammanlagt belopp av cirka 77 milj. kr.

Rådgivningen, konsult- och kursverksamheten utgör tillsammans cirka en tredjedel av föreningarnas totala verksamhet. Konsultverksamheten omfattar bl a lokalplanläggning, arbets- och metodstudier, ekonomisk planering och kontroll, produktionsplanering, produktutveckling samt marknadsföringsfrågor.

De 24 företagareföreningarna sysselsätter cirka 240 personer, varav 24 cheftjänstemän, 71 ekonomiska konsulter och 63 tekniska konsulter.

IUC, som startade sin verksamhet den 1 juli 1971 och är lokaliserat till Skellefteå, har till huvudsyfte att bistå den mindre och medelstora industrin i övre Norrland i produktutvecklingsarbetet. I ett utbyggt skede avses IUC ha resurser för att - kort uttryckt - biträda företagen i arbetet att föra fram en produkt från idé till produktionsstart. Verksamheten ska byggas upp i nära kontakt med redan existerande serviceinstitutioner och befintlig industri. IUC avses fullt utbyggt få fem huvudfunktioner, nämligen en produktutvecklingsfunktion, en provnings- och kontrollfunktion, en marknadsanalysfunktion, en utbildningsfunktion och ett s k kontaktsekretariat.

IUC är organiserat i form av en stiftelse med Norrlandsfonden, statens provningsanstalt, statens institut för företagsutveckling, styrelsen för teknisk utveckling samt landstingen i Västerbottens och Norrbottens län som stiftare. Kostnaderna för IUC:s verksamhet har för den första femårsperioden beräknats till drygt 14 milj. kr. Förutom intäkter från konsulttjänsterna kommer främst Norrlandsfonden att finansiera verksamheten.

3.3 Utbud från privata företag

De kommersiella privata serviceföretagen är främst koncentrerade till de södra och mellersta delarna av landet. En bearbetning av telefonkatalogens yrkesregister kan härvid användas som en indikator på det privata utbudets organisation och belägenhet. En sådan bearbetning ger dock ingen bild av utbudets omfattning. Antalet arbetsställen uppgår till cirka 16 000. Av dessa är cirka 90 procent belägna i syd- och mellansverige. Som jämförelse kan nämnas att motsvarande siffra för industriföretagen är cirka 80 procent (se SOU 1970:3). Se vidare tabell 1.

Län	A,B	O	M	C,D,E, T,U	F,G,H, J,K,L	N,P,R	S,W,X	Y,Z	AC,BD	Summa
Procent	40	15	12	11	7	5	5	2	3	100

Tabell 1 Procentuell andel arbetsställen i olika län.

Vid en uppdelning av antalet arbetsställen efter servicehuvud-

typerna ekonomisk/administrativa tjänster, marknadsföringstjänster och tekniska tjänster framgår att cirka 40 procent utbjuder ekonomisk/administrativa tjänster, cirka 15 procent marknadsföringstjänster och cirka 45 procent tekniska tjänster. Koncentrationen av antalet arbetsställen är för de olika huvudtyperna av service mycket stark till Stockholms-, Malmö- och Göteborgsområdena. En genomgående tendens är dock att utbudet av marknadsföringstjänster jämfört med det ekonomiska och tekniska utbudet är ännu mer koncentrerat till storstadsområdena. Några större skillnader mellan ekonomi- och tekniktjänster tycks inte existera, vilket framgår av tabell 2.

Län Typ av utbud	A,B	O	M	C,D, E,T, U	F,G, H,J, K,L	N,P, R	S,W, X	Y,Z	AC,BD	Summa
Ekonomisk/ administrativ service	37	14	12	12	8	5	6	3	3	100
Marknads- service	43	19	14	8	4	5	4	1	2	100
Teknisk service	40	15	12	10	8	4	5	3	3	100

Tabell 2 Procentuell andel arbetsställen för olika huvudtyper av service i olika län.

I detta sammanhang bör nämnas att en mer utförlig kartläggning av det totala utbudet av service påbörjats på delegationens initiativ. Kartläggningen, som utförs av ekon.lic. Mats Glader, Umeå universitet, beräknas bli klar senare under detta år.

De viktigaste typerna av privata serviceföretag, som överhuvudtaget utbjuder företagsservice i vårt land, är advokatbyråer, annons- och reklambyråer, arkitektkontor, banker, bokförings- och revisionsbyråer, dataservicebyråer, konsulterande ingenjörer och patentbyråer. Dessutom tillkommer särskilda inkasso-, leasing- och factoringföretag samt allmänna konsultföretag för administrativa och tekniska tjänster samt marknadsföringstjänster.

Advokatbyråerna erbjuder främst rent juridisk service, vilken

framför allt gäller skattefrågor, avtal, tvister, bolagsfrågor o dyl. Dessutom finns juridiska skrivbyråer vilka - fast i mer begränsad omfattning - bidrar med juridisk service.

Annons- och reklambyråerna ombesörjer reklamuppdrag eller i vissa fall hela marknadsföringskampanjer. En stor del av byråerna sysslar dock enbart med produktion av skyltmaterial, broschyrer m m, medan endast ett fåtal bedriver fullständiga reklam- och marknadsföringskampanjer.

Arkitektkontorens verksamhetsområden är bl a projektering av byggnader, industriplanering etc.

Även bankerna utbjuder service i form av betalnings- och inkassouppdrag, kreditupplysningar samt förmedling av affärskontakter. Dessutom förekommer viss blankett-service, t ex blanketter för likviditetsbudgets, resultat- och skatteberäkningar.

Bokförings- och revisionsbyråernas verksamhetsområden avser framför allt redovisning, revision och deklARATIONER med hithörande skattefrågor. Dessutom utbjuds i vissa fall konsulttjänster såsom lönsamhetsbedömningar, budgetuppläggning m m. Verksamheten är i viss mån beroende av den typ av revisor eller granskningsman, som driver byrån. Tre typer av revisorer förekommer, nämligen auktoriserade revisorer, av handelskammare godkända granskningsmän samt övriga revisorer och granskningsmän.

Dataservicebyråer bedriver försäljning av datatjänster, vilket bl a innebär att byråerna handhar bearbetningen av exempelvis kundernas administrativa rutiner. Vidare svarar byråerna för blankett- och systemassistans samt för programmering, stansning m m.

Konsulterande ingenjörer utbjuder service inom verksamhetsområdena byggnadsteknik och allmänna arbeten, elektronik, maskinteknik, värme- och ventilationsteknik, sanitetsteknik samt ångteknik.

Patentbyråernas arbete syftar till att bistå uppfinnare och industri med sakkunnig teknisk och juridisk rådgivning, hjälp vid

förvärvande och försvarande av patenträtter och andra skydds-
rätter såväl inom som utom landet samt framställning av formellt
korrekta patentansökningshandlingar.

3.4 Utbud från intresseorganisationer

Organisationer, som i någon form är inriktade på att erbjuda
företagsservice, är bl a Sveriges Hantverks- och Industriorga-
nisation, Sveriges Industriförbund, Svenska Arbetsgivareföre-
ningen, Svensk Industriförening, Familjeföretagens Förening,
Sveriges Grossistförbund, Sveriges Köpmannförbund och Handels-
kamrarna. Utbudet är främst inriktat mot mindre och medelstora
företag bl a på grund av dessa företags begränsade möjligheter
att anställa egna specialister.

Sveriges Hantverks- och Industriorganisation, SHIO, företräder
mindre och medelstor industri, servicenäringar och hantverk.
Organisationen har som delägare 47 branschförbund med ca 250
lokala föreningar och 26 länsorganisationer med ca 400 lokala
föreningar. Totalt företräder SHIO genom branschförbunden och
de regionala föreningarna över 40 000 mindre och medelstora fö-
retag.

Organisationen bedriver en omfattande informations-, rådgiv-
nings- och serviceverksamhet på det företagsekonomiska området
genom bl a kurser, konferenser och föreläsungsverksamhet. Vid
SHIO:s folkhögskola i Leksand finns en särskild företagsekon-
omisk linje, inriktad på företagsledarfrågor.

En särskild avdelning, SHIO:s Ekonomitjänst, utövar ekonomisk
och skatterättslig konsultation samt revisions- och utrednings-
verksamhet. Ett 40-tal skatte- och redovisningsbyråer i prak-
tiskt taget samtliga län ombesörjer bokföring, deklaration och
revidering såväl åt medlemsföretag som utanförstående företag.
Byråerna arbetar delvis med speciella branschanpassade konto-
planer, utarbetade av SHIO. Vidare arbetar en särskild juridisk
avdelning med konsultation.

Yrkesutbildningsproblemen behandlas inom organisationen av Cen-
trala Yrkesnämnden (CYN), i vilken ingår bl a representanter för

SIFU och IO. Nämnden arbetar bl a i syfte att åstadkomma en enhetlig lärlingsutbildning och därvid utarbetas utbildningsplaner m m. SHIO utfärdar på uppdrag av Kungl. Maj:t mästarbrev samt fr o m 1972 ett särskilt företagardiplom.

Sveriges Industriförbund är ett centralt organ för den svenska industrin. Totalt är 25 industriella branschföreningar anslutna till förbundet. Förbundet skall bevaka sådana frågor som är gemensamma för alla industriföretag oavsett bransch och storlek, t ex problem i samband med den långsiktiga strukturomvandlingen, industrins kapitalförsörjning, företagsbeskattning, lokaliseringsfrågor, undervisning och utbildning. Tre organ inom förbundet bedriver på affärsmässig grund konsultverksamhet åt industrin. AB Industribyrån bedriver konsulterande verksamhet i skatte-, boksluts- och pensionsfrågor samt aktiebolagsrättsliga ärenden, teknisk granskning av företagsdeklarationer och utredningar i samband med ingående av avtal. Industrins Lokaliseringsbyrå AB har till uppgift att göra utredningar, förmedla överlåtelse av industrifastigheter och ge råd och annan service i lokaliseringsfrågor. Industrins Vatten- och Luftvård AB har till uppgift att på vatten- och luftvårdsområdet bistå med rådgivning, utredningar och undersökningar samt vid förhandlingar med myndigheter.

Till Svenska Arbetsgivareföreningen, (SAF), vilken är den största arbetsgivareorganisationen i landet, hör huvuddelen av industriföretagen och stora grupper inom handel, hantverk, transportväsen och annan serviceverksamhet. Totalt ingår cirka 25 000 företag sammanslutna i 43 förbund. Förutom förhandlingsorgan är SAF även ett service- och försäkringsorgan. Upplysningar, råd och hjälp ges i frågor som bl a berör lokala förhandlingar, lag- och avtalstolkning, socialpolitik, lönestatistik, arbetsstudier, löneteknik, industrihälsovård, företagsnämnder, arbetarskydd och yrkesutbildning. Dessutom bedrivs en omfattande utbildningsverksamhet genom SAF:s egen utbildningsverksamhet, Ali-Rati och IFL.

Svensk Industriförening är en rikssammanslutning av industriorganisationer och enskilda fabrikanter. Föreningen har drygt 1 500 medlemsföretag uppdelade på 18 branschorganisationer och en allmän grupp. Service till medlemsföretagen lämnar föreningen i form av juridisk rådgivning, hjälp att teckna avtal o s v. SIF:s

ekonomibyrå kan anlitas för bl a bokslut, revision, skattefrågor, ADB och ekonomisk rådgivning. Det helägda Export- och Import AB SIF bedriver samköpsverksamhet.

Familjeföretagens Förening står till de cirka 1 000 medlemsföretagens tjänst med bl a löpande rapportering angående rättsfall och nya lagar som berör familjeföretag. Föreningen bedriver också juridisk rådgivning.

Sveriges Grossistförbund ger service till de cirka 1 000 medlemsföretagen bl a i tull- och utrikeshandelsfrågor, marknadsföring, affärsjuridik och skattefrågor.

Sveriges Köpmannaförbund har cirka 20 000 medlemmar uppdelade på 24 branschorganisationer. Köpmannaförbundet bedriver konsultativ verksamhet avseende bl a etablering, finansiering, affärsjuridik och skattefrågor.

Handelskamrarna representerar alla näringslivets grenar. I landet finns 12 handelskamrar med totalt cirka 8 000 medlemsföretag. Den främsta uppgiften är att främja näringslivets intressen gentemot statsmakterna. Dessutom fullgör kamrarna andra uppgifter, exempelvis auktoriserar revisorer, fastighetsmäklare och översättare, lämnar information i kommersiella frågor samt utfärdar certifikat och intyg rörande olika handelsförhållanden.

3.5 Sammanfattning

Den statliga och statsunderstödda servicen utgör enbart en mindre del av det totala serviceutbudet och är dominant bara på ett fåtal områden. På andra områden förekommer det i begränsad skala och på ytterligare andra saknas det helt. Ett konstaterande, som delegationen redan här kan göra, är att ett lämpligt instrument för en utbyggnad av samhällelig service redan finns att tillgå, nämligen företagareföreningarna, men att dessa endast i begränsad omfattning utnyttjats i utvecklingsstimulerande syfte. Det statliga serviceutbudet är - bortsett från företagareföreningarnas verksamhet - i huvudsak koncentrerat till Stockholmsområdet.

Det privata serviceutbudet är av stor omfattning. Inom olika

regioner och län tycks den relativa sammansättningen av olika typer av serviceföretag vara i stort sett densamma. I storstadsområdena förekommer dock ett väsentligt större antal serviceföretag vilka har ett såväl bredare som djupare tjänstesortiment. Serviceföretagen i landsorten utbjuder som regel mera rutinmässiga tjänster. Trots att den lägre differentieringen av näringslivet i regioner utanför storstäderna torde medföra ett mindre differentierat behov av service, föreligger dock, enligt delegationens uppfattning, något av en obalans i utbudet. I detta sammanhang bör emellertid den roll de tillverkande företagen själva spelar på detta område inte förglömmas.

Bristerna i serviceutbudet gäller, enligt delegationens uppfattning, inte i första hand själva volymen av utbudet. En stor del av serviceutbudet torde emellertid för närvarande inte vara anpassat för de mindre och medelstora företagen. Vidare har de mindre företagen begränsade kunskaper om och en bristfällig översikt över den service som finns att tillgå. Det föreligger därför ett behov av att komplettera serviceutbudet dels med speciellt småföretagsinriktade serviceinsatser, dels med en allmän kontakt- och informationsverksamhet mellan serviceleverantörer och företag. Alltför liten vikt torde också, enligt delegationens uppfattning, nu läggas vid en uppsökande verksamhet från serviceleverantörernas sida. Delegationen återkommer i de följande kapitlen till dessa frågeställningar.

4. FÖRETAGSSERVICE - UTGÅNGSPUNKTER FÖR DELEGATIONENS ÖVER- VÄGANDEN

4.1 Begreppet företagservice

Som framgått av kapitel 1 har frågan om en förbättrad och utökad samhällelig serviceverksamhet inriktad på näringslivet varit föremål för ett betydande intresse under senare år. Servicen eller snarare företags servicen har därvid diskuterats från delvis olika utgångspunkter beroende bl a på att någon entydig definition av servicebegreppet torde vara svår att finna. I kapitel 2 har olika definitioner från tidigare studier presenterats. Med service till företag avses normalt sådana tjänster som levereras av serviceföretag eller serviceorganisationer av skilda slag. Eftersom en stor del av den service till ett industriföretag använder kommer från andra sådana företag, kan emellertid en definition utifrån tjänsternas ursprung inte anses helt täckande. Utgångspunkt för servicedefinitionen bör, enligt delegationen, i stället vara innehållet i de relationer, som företaget har med sin omgivning.

Med företagens serviceutnyttjande avses därför i detta betänkande sådana kontakter och förbindelser som företagen upprättar med omgivningen för att komplettera de egna resurserna utan att detta tar sig uttryck i ägande eller anställningsavtal. Kompletteringarna kan utgöras av personella resurser i form av specialister och konsulter, av fysiska resurser i form av maskinell eller laborativ utrustning eller av utbildningsresurser. De senare är egentligen en variant av de personella resurserna. Detta synsätt överensstämmer med det som utvecklades i delegationens servicestudier.

Delegationen vill framhålla att den utgått från ett något vidare servicebegrepp än vad som vanligen brukar förekomma. Ofta talas om industriservice eller industriell service. Delegationen har emellertid valt att använda begreppet företagservice eftersom inte bara service till industriföretag utan även tjänster till

andra företag såsom hantverks-, reparations- och handelsföretag har inkluderats.

4.2 Företagens serviceberoende

Den allmänna utgångspunkten för delegationens överväganden och förslag i det följande är att den ökade arbetsfördelningen och specialiseringen inom näringslivet i sig själv leder till att företagens beroende av externa tjänster ökar för att deras utvecklings- och produktionsmöjligheter i full utsträckning skall kunna tillvaratas. Helt generellt kan sägas att ett servicebehov föreligger när en komplettering av företagets resurser genom utnyttjande av externa tjänster är fördelaktigare än att inom företaget bygga upp egen kapacitet på området i fråga. Detta förutsätter givetvis att service kan erhållas på villkor som av beslutsfattaren uppfattas som rimliga. Ett alternativ till att utnyttja företagsservice är att resursbehovet tillgodoses genom att kapacitet byggs upp inom det egna företaget i form av t ex nyrekryteringar eller maskinanskaffningar. Andra alternativ är att företaget avstår från att ge sig in på ett visst område eller att företaget bedriver verksamheten med bristande resurser och därmed sammanhängande risker för misslyckande.

Det ökade serviceberoendet grundas också på att den miljö företagen verkar i blir alltmer komplicerad i ett flertal avseenden. De tekniska kraven på såväl produkter som produktionsteknik växer. Marknadsföringen blir mer komplicerad i takt med en ökad internationell handel och genom de regler och bestämmelser som måste iaktas till följd därav. Produktionsekonomiskt ställs allt högre krav på företagen med avseende på fullt kapacitetsutnyttjande av arbetskraft och kapital om de skall kunna uppnå ett konkurrenskraftigt kostnadsläge. Till detta kommer ett flertal standardiserings-, patent-, provnings-, säkerhets- och miljövårdskrav. Som exempel på detta kan nämnas de konsekvenser det internationella samarbetet på patentområdet kommer att få för företagen. Förslaget till ett gemensamt europeiskt patentverk innebär nämligen att en enda ansökan medför möjlighet till patent i tjugo länder i Europa. Som följd härav sker publiceringen av ansökan inom detta stora marknadsområde redan 18 månader efter inlämnandet. Detta ställer ökade krav på beredskap hos företaget att

nyttja sina patenträttigheter. Det kräver dels en klar uppfattning om vad som kan och bör skyddas, dels en kapacitet att färdigutveckla och marknadsföra sin produkt.

Det är enligt delegationens uppfattning framför allt de mindre företagen som borde uppvisa det största behovet av att på regional eller lokal basis kunna erhålla olika typer av externa tjänster. Ett mindre företag kan mycket väl vara kvalificerat på vissa områden, men det kan inte i samma utsträckning som storföretaget förfoga över kunskaper och utrustning med tillräcklig kvalifikationsnivå på alla områden. Av flera skäl framstår det som orimligt att de mindre företagen skulle anställa all den expertis som erfordras för att möta utvecklingens krav. Det visar sig därför ofta mer lönsamt att hyra en resurs än att skaffa den. Den hjälp som anlitas kanske bara behöver utnyttjas under en kortare period.

Att utnyttjande av företagsservice i många fall borde framstå som fördelaktigt för företagen i jämförelse med andra alternativ kan också uttryckas som att vissa odelbara resurser existerar. Resurser som i sin helhet är för kostsamma att bygga upp inom det enskilda företaget kan delas mellan flera företag genom att de tas i anspråk i form av service. På så sätt kan även företag med begränsade resurser tillgodogöra sig starkt specialiserade tjänster. Speciellt för mindre och medelstora företag är odelbarhets- och flexibilitetsaspekterna väsentliga. Man kan anta att dessa företag genom utnyttjande av service i hög grad kan eliminera sitt underläge gentemot storföretag med deras möjligheter att dominera sin omgivning, deras möjligheter till riskspridning eller produktionstekniska fördelar med långa serier. Genom serviceutnyttjande hålls de mindre och medelstora företagens flexibilitet på en hög nivå och de kan få tillgång till såväl högt specialiserad personal som utrustning. En grupp mindre företag som dels utnyttjar en gemensam resurspool, dels ser utbyte av tjänster som en naturlig del av sin verksamhet, torde ha stora möjligheter att förena flexibilitet med en relativt hög grad av specialisering genom att resurserna snabbt kan omorganiseras.

Ställs detta teoretiska resonemang mot den verklighet som avspeglar sig i bl a delegationens servicestudier (se kapitel 2

och bilaga 1) kan konstateras att det föreligger ett servicebehov som i dag inte kommer till uttryck i form av en konkret efterfrågan. Man kan säga att det existerar ett latent behov av företagsservice. De mindre företagen utnyttjar således inte service i den utsträckning det skulle finnas anledning att vänta med tanke på de fördelar utnyttjande av företagsservice borde kunna erbjuda företagen. Delegationen menar att ett ökat serviceutnyttjande bland de mindre och medelstora företagen skulle vara till gagn för hela näringslivets utveckling.

4.3 Svårigheter att utnyttja service

Att serviceutnyttjandet i dag inte har den omfattning bland mindre och medelstora företag, som svarar mot de latent behov dessa företag har, synes kunna återföras på flera faktorer. Det kan bl a bero på att serviceutbudet är bristfälligt utformat. Existerande serviceorgan kan i många fall inte på för de mindre företagen acceptabla villkor prestera de tjänster dessa kräver. Serviceutnyttjande betraktas t ex ofta som alltför kostsamt och utbudet framstår som föga anpassat till det enskilda företags behov. Det låga serviceutnyttjandet kan också bero på företagen själva. De saknar i många fall tillräcklig förmåga eller möjlighet att tillgodogöra sig service. Detta kan böttna i attitydmässiga, kunskapsmässiga eller ekonomiska orsaker. Företagen saknar med andra ord erforderlig mottagarkapacitet. För det tredje kan kommunikationsproblem i form av såväl psykologiska som rent avståndsmässiga, eller snarare geografiska, hinder omöjliggöra ett serviceutnyttjande. Företagen kommer kanske inte i kontakt med lämpliga serviceleverantörer även om sådana existerar. Även själva informationen om serviceutbudet kan vara olämpligt utformat eller helt enkelt saknas.

För att företag skall börja utnyttja service för något ändamål krävs att de på något sätt motiveras till detta. Det finns i detta sammanhang anledning att skilja mellan sådana serviceutnyttjanden som på ett påtagligt sätt är kopplade till den löpande verksamheten (programmeringsförloppet) så att de utgör delar av de program som företagen förfogar över, och serviceutnyttjanden som avser att förändra existerande rutiner, produktionsuppläggning etc eller helt enkelt skapa nya verksamheter (orienteringsförloppet).

För den första typen av service, t ex anlåtande av redovisnings- eller bokföringstjänster, gäller att man med relativt stor säkerhet kan avgöra om serviceutnyttjandet är lönsamt eller ej. För den andra typen av service är utnyttjandet förenat med stor osäkerhet. Osäkerheten har i detta fall sin grund i förhållandet att det på förhand är svårt att avgöra serviceutbudarens kompetens att överhuvudtaget komma med lösningsförslag samt även i att satsningar på nya aktiviteter alltid är förenade med betydande risker. Informationsutbytet mellan företaget och serviceutbudaren kan också vara bristande varför problemlösningar inte blir tillräckligt anpassade till företagets situation. Ett företag kan emellertid med säkerhet förutse att en serviceinsats kommer att kosta pengar.

Investeringar i utvecklande service måste därför ofta från företagets sida betraktas som osäkra. De studier, som utförts i delegationens regi, har visat att tjänster med nyskapande och kreativa inslag oftare från företagets sida upplevs som misslyckade än mer rutinmässiga tjänster. Det motstånd som från början kan finnas mot serviceutnyttjande har alltså att göra med företagets riskbenägenhet och kostnadskänslighet. Även företagets kunskaper om det aktuella problemområdet och om hur service kan utnyttjas har betydelse. Förhållandet att en och samma serviceleverantör oftast utnyttjas endast för ett speciellt slags tjänster gör att företaget måste genomgå många krävande skeden av förstagångsnatur innan ett välutvecklat serviceutnyttjande uppnås.

Om ett serviceutnyttjande kommer till stånd eller inte beror även på hur tillgänglig en viss typ av service är. Serviceleverantörens sätt att sprida information om sin verksamhet och naturligtvis det geografiska avståndet har, som nämnts, stor betydelse för tillgängligheten. De sökprocesser som igångsätts i situationer där företaget bedömer serviceutnyttjande som en tänkbar utväg kan ha varierande intensitet och kvalitet. Speciellt när motivationen för att söka efter servicetjänster är låg torde slumpmässiga faktorer ha ett stort inflytande både på om service överhuvudtaget utnyttjas och val av serviceleverantör i de fall ett utnyttjande kommer till stånd. Detta kan vara en orsak till att det i delegationens servicestudier varit svårt att finna generella samband mellan företagsegenskaper och serviceutnyttjande.

När ett företag börjat utnyttja service igångsätts en för det fortsatta serviceutnyttjandet avgörande lärprocess. De lärprocesser, som på kort sikt torde ha störst betydelse för serviceutnyttjande, är sådana som hänför sig till vanan att använda sig av externa resurser. Erfarenheterna från förstagångsutnyttjandet ökar företagets mottagarkapacitet vad gäller den specifika servicetyp som är aktuell. Naturligtvis kan även erfarenheterna av serviceutnyttjande innebära att företaget kommer till insikt om att det är olämpligt att utnyttja service på vissa områden. Delegationens servicestudier visar, generellt uttryckt, att företagens erfarenheter av service är goda och att de företag som lärt sig att utnyttja service vanligen fortsätter med det.

Det går heller inte att bortse från övriga kunskaphöjande effekter som serviceutnyttjande medför. Sådana effekter är betydligt lägre vid utnyttjande av tjänster som endast syftar till att komplettera företagets resurser i den löpande verksamheten än för tjänster av mer utvecklande art.

Av delegationens servicestudier framgår att ett fåtal - i regel rätt stora - företag står för den största delen av kostnaderna för utnyttjad service. De mindre företagen har därmed från serviceleverantörernas synpunkt kommit i andra hand. Såväl metodutveckling som marknadsföring av tjänster anpassas till de företag som kan förväntas bli lönsamma kunder.

På så sätt kommer de mindre företagen i ett besvärligt läge. Deras ringa ekonomiska betydelse för serviceleverantörer gör att dessa inte i tillräcklig omfattning försöker sälja sina tjänster till sådana företag. I de fall servicetjänster utnyttjas av små företag spelar det ofta mindre roll för serviceleverantören om tjänsten inte blir helt lyckad. Till detta kommer att kostnaderna för att söka efter lämplig serviceleverantör samt kostnaderna för resor och instruktioner till serviceleverantören blir höga i förhållande till kostnaderna för den egentliga serviceinsatsen. Man skulle därför kunna säga att serviceinsatsen innehåller en för företaget improduktiv del. Den produktiva delen skulle då bestå av den egentliga kreativa, d v s problemlösande, serviceinsatsen.

5. FÖRETAGS SERVICEUTNYTTJANDE - ANALYS OCH SLUTSATSER

5.1 Inledning

Delegationen avser att i detta kapitel diskutera principerna för hur nuvarande serviceutbud skulle kunna effektiviseras och förstärkas. Vidare kommer att behandlas olika möjligheter att förbättra mottagarkapaciteten hos företagen och att underlätta kommunikationerna mellan företagen och serviceleverantörerna. Delegationen anser att det ur samhällsekonomisk synvinkel finns anledning att stimulera ett bättre serviceutnyttjande bland i första hand de mindre företagen. Kostnaderna för sådana åtgärder torde inom rimliga intervall mer än väl uppvägas av resultaten av en förbättrad effektivitet inom näringslivet.

Utgångspunkter för analys och slutsatser i kapitlet är förutom de empiriska studier som refererats i kapitel 2 även delegationens samlade erfarenheter på serviceområdet.

5.2 Principiella synpunkter på åtgärder

De principiella synpunkter på åtgärder syftande till att utveckla en mer ändamålsenlig servicestruktur, som presenteras i det följande, är i varierande utsträckning tillämpliga för myndigheter, intresseorganisationer och företag.

Tillgången på service för att effektivisera den löpande verksamheten är i nuläget ofta relativt god, som framgår av kapitel 3. Det finns exempelvis ett relativt stort utbud av redovisnings-, skatte- och rationaliseringskonsulter. När det gäller mer kreativa aktiviteter - metodutveckling, produktutveckling, långsiktig planering och nyorientering av verksamheten - är förhållandena annorlunda. Utbudet av sådan service är begränsat och företagens mottagarförmåga mindre utvecklad. Detta förhållande leder till att företagen fungerar bra så länge omgivningen är någorlunda stabil och inga oförutsedda händelser av större betydelse

inträffar. När hastiga och för företagen ogynnsamma förändringar inträffar kan emellertid situationen bli kritisk. Uttryckt på ett annat sätt är således företagens möjligheter att tillgodogöra sig service i programmeringsförloppet relativt goda medan serviceutnyttjande i orienteringsförloppet hittills inte utvecklats särskilt långt.

Mot denna bakgrund är det, enligt delegationens uppfattning, naturligt att de åtgärder som bedöms bära vidtas för att påverka utvecklingen av service för mindre och medelstora företag, inriktas på att förbättra just de slag av tjänster som underlättar orienteringsförloppen i företagen. Företagens akuta behov av sådan service uppstår emellertid oregelbundet och ofta med långa tidsintervall. När problem uppstår ställs krav på snabba och ändamålsenliga problemlösningar. För den skull vore det lämpligt att relationer mellan serviceorgan och företag etableras redan långt innan de akuta problemen uppstår. Man skulle på så sätt kunna bygga upp en anpassningsberedskap varigenom företagen i viss mån skulle kunna försäkra sig mot oförutsedda krissituationer.

Det kan dock konstateras att vissa kommunikationsproblem, som nämnts i avsnitt 4.3, föreligger i relationerna mellan företagen och serviceorganen. För att begränsa dessa problem bör därför, enligt delegationen, lokalisering av visst serviceutbud till orter som är illa tillgodosedda bli aktuell. Det är vidare omöjligt för en enskild företagare att känna till alla typer av serviceutbud och andra möjligheter som står till buds. Det vore därför av stort värde för honom att kunna vända sig till någon som kan besvara hans frågor. Samtidigt vore det värdefullt för serviceutbudare att kunna få informationer i motsatt riktning. Vad gäller kommunikationsproblem verkar utvecklingen i riktning mot nya metoder för såväl person- som meddelandetransporter. Systematiska metoder för att underlätta kontakterna mellan utbuds- och efterfrågesida kan också utvecklas.

När det gäller frågan om de mindre företagens behov av kontakt med någon som är väl insatt i företagets problem och som har ett brett kunskapsregister vill delegationen peka på möjligheten att söka utnyttja företagarkollegor, banker, revisorer och andra ser-

viceorgan eller aktiva styrelsemedlemmar. Den framtida utvecklingen av service inriktad på mindre företag bör, enligt delegationen, innehålla element som underlättar denna typ av kopplingar. Detta är speciellt viktigt med tanke på att serviceutbudet oftast är specialiserat och inriktat på punktinsatser i företaget. Alla de serviceleverantörer, som företaget kan komma att anlita, har av naturliga anledningar inte den överblick över företagets samtliga funktioner som av flera skäl vore önskvärd.

Utveckling av metoder för att underlätta företagens orienteringsförlopp och metoder för beredskapskopplingar mellan serviceorgan och företag har även en annan aspekt, nämligen att ett tryck uppstår på utveckling av bättre arbetsmetoder för de serviceorgan vars funktion är att komplettera företagens resurser i den löpande verksamheten. Det kan också bidra till att nya möjligheter att utnyttja service i den löpande verksamheten uppmärksammas. De sistnämnda aspekterna på utveckling av serviceutnyttjande är betydelsefulla eftersom mindre företag trots allt är ytterst beroende av att den löpande verksamheten drivs rationellt.

Delegationen anser att företagens sök- och lärprocesser vad gäller serviceutnyttjande bör kunna underlättas med ganska enkla medel. Informationen om existerande serviceutbud till företagen bör således kunna systematiseras. Företagen kan då lättare vid behov nå kontakt med lämplig serviceleverantör, vilket i sin tur kan innebära att de blir mera benägna att pröva service. Det är också möjligt att initialmotståndet mot serviceutnyttjande kan brytas om förstagångsutnyttjande av olika serviceformer på ett eller annat sätt stimuleras. Ett sätt vore att samhället och/eller näringslivets organisationer täckte den ur företagets synvinkel improduktiva delen av servicekostnaderna.

Betydelsen av låga initialkostnader och lättillgänglig service i kombination med de mindre företagens ofta begränsade resurser att utveckla ett omfattande kontaktnät talar för att de mindre företagen behöver regionalt eller lokalt baserade serviceorgan med förhållandevis breda servicesortiment. Det kan därför bli aktuellt att stimulera uppkomsten av helt nya serviceorgan. Delegationen vill dock i detta sammanhang understryka betydelsen av att i första hand redan befintliga resurser utvecklas och förstärks.

Det har i det föregående framhållits att endast en begränsad del av det serviceutbud som i dag existerar tillgodoser de mindre företagens behov. Det är därför, enligt delegationen, väsentligt att åtgärder vidtas för att förbättra tillgången på lämplig service för dessa företag. Ett viktigt inslag är därvid utbildningsinsatser samt åtgärder för att åstadkomma en metodutveckling inom serviceorganen. Delegationen är dock medveten om de stora krav som måste ställas på sådana insatser som syftar till att förbättra kvaliteten på serviceutbudet.

5.3 Samhällets möjligheter att påverka utbud och efterfrågan på företagsservice

Delegationen har i det föregående konstaterat att de mindre och medelstora företagen i dag inte efterfrågar och utnyttjar företagsservice i den omfattning som ur samhällsekonomisk synvinkel kan anses vara optimalt. Speciellt gäller detta i fråga om mer kvalificerade och problemlösande serviceinsatser.

Detta förhållande kan, som närmare utvecklats i kapitel 4, återföras på ett flertal faktorer som hämmar och begränsar de mindre företagens utnyttjande av externa tjänster. Dessa hämmande faktorer gör, enligt delegationens mening, att man inte kan utgå från att ett önskvärt serviceutnyttjande av nu avsett slag kommer att kunna utvecklas spontant via de sedvanliga marknadsmekanismerna. Med hänsyn till de mindre och medelstora företagens betydelsefulla roll i samhällsökonomin och de därav betingade behoven att skapa förutsättningar för en fortlöpande effektivisering och framtida konkurrensförmåga hos dessa, anser delegationen det motiverat att samhället särskilt uppmärksammar och engagerar sig i utvecklingen av för dessa företag anpassad företags-service. Detta kan givetvis ske på olika vägar och i olika former.

När det gäller samhällets möjligheter att i stort påverka de privata serviceorganens inriktning och utformning av serviceutbudet anser delegationen i princip att detta främst bör ske genom information och i vissa fall genom lagstiftning eller auktorisationsförfarande. Den offentliga serviceverksamheten, som dock endast svarar för en mindre del av det totala serviceutbudet, kan dessutom styras genom att riktlinjer för verksamheten cen-

tralt dras upp. I stort bör också det totala serviceutbudet kunna påverkas och stimuleras genom utbildning av personal som skall vara verksam i serviceorganisationer samt genom uppföljning och utvärdering av olika serviceorgans verksamhet.

En central fråga i samband med diskussionen om samhällets engagemang i en uppbyggnad eller utbyggnad av olika typer av serviceinsatser inriktade på mindre företag är i vilken grad samhället skall bära kostnaderna för företagens serviceutnyttjande. Utgångspunkten bör, enligt delegationens uppfattning, vara att företagen i princip bör betrakta kostnader för externa tjänster - företagsservice - på samma sätt som alla andra typer av kostnader, d v s att företagen själva får stå för dem. Sett i ett vidare perspektiv är det ingen större skillnad mellan att investera i maskiner och att investera i konsulttjänster. Bägge typerna av investeringar syftar till att företaget skall uppnå bl a vissa effektivitets- och lönsamhetsförbättringar.

När det gäller mindre och medelstora företag har det, som framgått i det föregående, ofta visat sig att dessa har en begränsad benägenhet eller möjlighet att utnyttja externa tjänster även om ett dylikt utnyttjande skulle innebära en förbättrad lönsamhet och allmän utveckling. Det kan därför ur samhällets synvinkel finnas skäl att stimulera serviceutnyttjandet exempelvis genom att stå för viss del av kostnaden, i den mån denna kostnad kan sägas täckas av en samhällsekonomisk lönsamhetsförbättring.

Detta är i princip ingenting nytt. Redan i dag bär samhället en del av kostnaden för t ex företagsledareutbildning, administrativ, ekonomisk, teknisk och exportfrämjande rådgivning genom anslagen till SIFU, företagareföreningarna, Sveriges exportråd etc. Det speciella utvecklingsbefrämjande stöd, som utgår genom de särskilda branschprogrammen för bl a TEKO-, glas- och möbelindustrierna, kommer även mindre och medelstora företag till del. Likartade insatser riktade till dessa företag återfinns också i flertalet andra industriländer. Frågan är således inte i första hand om samhället har ett ansvar för utvecklingen av service till de mindre företagen utan snarare stödets omfattning och utformning.

Behovet av ekonomiska bidrag från samhällets sida torde vara beroende av såväl typ av service- eller stödinsats som den situation de stödbehövande företagen befinner sig i. Främst bör, enligt delegationen, bidragen avse uppsökande tjänster som syftar till att förbättra företagsledarens insikt om företagets behov och svårigheter samt att underlätta för denne att välja rätt insats av produktionsfaktorer. Genom denna övergripande företagsanalys eller diagnos får således företagsledaren väsentligt förbättrade möjligheter att inse sin egen situation och att vidta lämpliga åtgärder. Statliga bidrag bör även kunna avse kontakt- och allmänna informationstjänster. I fråga om dessa tjänster av uppsökande och informativ karaktär kan, enligt delegationens mening, således ett permanent inslag av statliga bidrag vara motiverat som då bör täcka kostnaderna för tjänsterna. Även för vissa andra tjänster, exempelvis utbildning, synes den statliga kostnadstäckningen böra vara av mer permanent natur och även av relativt betydande omfattning. Delegationen avser dock inte att i detta sammanhang diskutera principerna för samhällets finansiering av mer företagsanpassad utbildning, då den först vill avvakta resultaten från ett av delegationen initierat undersökningsprojekt angående utbildningssituationen i mindre och medelstora företag.

När det gäller tillhandahållande av direkta konsulttjänster vad avser t ex investeringskalkyler, marknadsanalyser eller personaladministrativt utvecklingsarbete anser delegationen att ett visst statligt bidrag skulle kunna komma i fråga för att, som nämnts i det föregående, täcka vissa kostnader hänförliga till den improduktiva delen av servicen. Detta bör då främst gälla under ett inledande skede då företagets erfarenhet av och benägenhet att spontant efterfråga service är som minst. Den statliga bidragsgraden kan därefter sänkas efterhand. Nivån på dessa bidrag bör dock vara lägre i jämförelse med bidragen till analys- och informationstjänsterna.

Det kan i detta sammanhang nämnas att den engelska staten under 1968 och 1969 genomförde en försöksverksamhet - Consultancy Grants Scheme - som innebar att alla företag med mellan 25 och 500 anställda i Bristol och Glasgow-områdena hade möjlighet att få upp till 50 procent i bidrag för kostnadstäckning - dock högst

60 000 kr. per företag - i samband med utnyttjande av konsulter. Dessa konsulter fick i princip väljas fritt av företagen. Av de rapporter som presenterats kan utläsas att de flesta företagen varit nöjda. Problem som framkom vid försöket var främst att man troligen endast nådde de bättre företagen, de som redan utnyttjade konsulter. Vidare fanns risk att företagen endast utnyttjade konsulthjälp därför att den subventionerades - upphör subventionerna upphör även företagets intresse. Liknande försöksverksamhet har även förekommit på Irland.

Det kan också erinras om de bidrag, som kan utgå inom ramen för stödet till TEKO-, glas- och träbearbetande industrierna, för att övervinna vissa tröskelkostnader vid omställningsprojekt.

Delegationen anser sig ej här ha anledning att mer ingående utveckla allmänna normer för statlig kostnadstäckningsgrad. Det statliga stödets omfattning och inriktning bör i stället ständigt anpassas till de växlande krav den ekonomisk/tekniska utvecklingen ställer på de mindre företagen. Delegationen återkommer till denna fråga i kapitel 6 i samband med diskussionen av arbetsuppgifter för och utbyggnad av en serviceorganisation på länsnivå.

Avslutningsvis vill delegationen i detta sammanhang erinra om att samhället påverkar förutsättningarna för företagets utveckling och konkurrensförmåga genom en rad åtgärder som inte är direkt kopplade till företagsservicen. Det gäller exempelvis olika insatser inom regional- och lokaliseringspolitikens område, liksom i fråga om bostadsbyggande, utformning av allmänna kommunikationer, utbildningsväsendets inriktning och lokalisering etc. Delegationen vill här framhålla betydelsen av att företagsservicen tas med även i denna samhälls- och regionalpolitiska planering. Detta gäller för planering på såväl lokal som central nivå. Satsningar på exempelvis glesbygdsregioner bör innefatta program för hur de företag, som skall verka där, skall få sina behov av service tillgodosedda. En metod för företagsstimulans, som i vissa fall kan vara effektiv, är att service och utbildning kombineras med finansiellt stöd.

Genomgående när det gäller att förbättra servicen, är att åtgärderna bör innefatta element av metodutveckling, utbildning och organisatoriska åtgärder. Rent allmänt kan sägas att metodutvecklingen i huvudsak bör genomföras för att förbättra serviceleverantörernas kompetens och att utbildningen inriktas på att öka företagets mottagarkapacitet, men också att förbättra avgivarkapaciteten. De organisatoriska åtgärderna bör syfta till att underlätta kommunikationerna mellan serviceutbjudare och företag. Delegationen återkommer ytterligare till dessa frågor i kapitel 6.

5.4 Exempel på behov av serviceinsatser

Olika behov av serviceinsatser finns naturligtvis i skilda typer av företag. I många företag kommer man kanske överhuvudtaget inte i beröring med vissa funktioner, t ex exportförsäljning eller produktutveckling. Det är därför svårt att generellt peka på vilka behov som föreligger; detta måste undersökas från fall till fall. I det följande har emellertid gjorts ett försök att ange några exempel med utgångspunkt från delegationens servicestudier.

Många mindre företag torde behöva förbättrade och till dessa företags behov speciellt anpassade metoder för ekonomisk styrning. Beroende bl a på att företagsledarna i mindre företag oftast är produktionsorienterade är deras administrativa kunskaper och erfarenheter begränsade. Det praktiska produktionsinriktade arbetet gör också att de ofta inte hinner ägna erforderlig tid åt utformningen och skötseln av planerings-, budgeterings- och kontrollfunktionen. En väg att avhjälpa denna brist är att ytterligare utveckla administrativa servicepaket omfattande t ex såväl bokföring som kalkylering, budgetering och uppföljning samt hjälp i juridiska frågor.

Enligt delegationens servicestudier förefaller det som om det i första hand är de medelstora företagen som upplever produktutvecklingsproblemen som besvärande. Men även många mindre företag har problem på detta område. Speciellt företag vars ursprungliga produkt är på väg att slås ut från marknaden befinner sig här i ett akut läge. Till produktutvecklingsservice kan t ex räknas

förslag på lämpliga produkter, bedömning av produktidéer samt mätning och provning.

I många både mindre och medelstora företag måste marknadsföringen anses relativt eftersatt beroende på att företagsledarnas kompetens i första hand finns på det produktionstekniska området. Det torde i framtiden bli än mer angeläget att anpassa produktionen efter marknaden, varför större vikt måste läggas vid marknadsföringen. De mindre företagen har i allmänhet för små resurser för att bygga upp egna, kvalificerade marknadsföringsfunktioner, varför utnyttjande av externa tjänster här framstår som nödvändigt.

Svårigheterna för ett litet företag att marknadsföra sina produkter på export framträder i än högre grad än vid hemmamarknadsförsäljning. Serviceinsatser på detta område bör kunna omfatta t ex marknadsundersökningar för att utvärdera produktens lämplighet och konkurrensmöjligheter, val av distributionsvägar och representanter samt övriga exporttekniska frågor.

Många både mindre och medelstora företag är underleverantörer till storindustrier, vilket ställer stora krav på förmågan att leverera punktligt och att leverera produkter med god kvalitet och utformning. Detta kräver i många fall stödinsatser för att bygga upp ekonomiska styrsystem, men också service för att åstadkomma en rationell produktionsplanering. Prov- och mätningstjänster bör också kunna erbjudas företagen för att tillförsäkra beställarföretagen en jämn produktkvalitet. I dagsläget tycks dock de medelstora företagen i större utsträckning än de mindre efterfråga sådana tjänster.

Även inköps- och lagerfunktionerna upplevs som problematiska i många av de mindre och medelstora företagen. Hjälp med uppläggning av inköps- och lagerrutiner skulle här vara av betydelse.

Ett gemensamt drag för snart sagt alla mindre och medelstora företag är bristen på riskvilligt kapital. Serviceinsatserna kan därför, enligt delegationen, komma att behöva kompletteras med tillförsel av kapital för att t ex möjliggöra en expansion.

5.5 Målgrupper för serviceutbudet

Storföretag och mindre företag kan i vissa fall ha likartade behov av företagservice i vid mening. Skillnaderna i servicebehov mellan olika företag i samma storleksklass kan också ibland vara större än skillnaderna mellan företag i olika storleksklasser. Av delegationens servicestudier framgår emellertid, att det kan vara meningsfullt att dela upp företag i storleksklasser och mellan dem göra jämförelser av utnyttjandet och behovet av service. Vid en sådan jämförelse framgår att med ökad företagsstorlek följer i allmänhet ett ökat utnyttjande av mer kvalificerade konsulter för större projekt inom ett allt större antal funktionsområden. Detta har i sin tur medfört att utbudet av service i första hand riktat sig till de större företagen som, enligt servicestudierna, står för den största delen av kostnaderna för service. Trots att serviceutnyttjandet är ringa bland de mindre företagen, kan det konstateras att det är just dessa företag som kanske har det största behovet av ett ökat, och framför allt, ett till dessa företags behov anpassat serviceutbud. Som även framgått av det tidigare anser delegationen mot denna bakgrund att en ökad satsning på att bygga ut företags servicen i första hand inriktas på de mindre och medelstora företagen.

Servicebehoven varierar naturligtvis mellan olika näringsgrenar och branscher. De kan också vara av olika karaktär. De största behoven av att utnyttja företagservice återfinns, enligt delegationens bedömning, bland mindre och medelstora företag inom den tillverkande industrin samt servicesektorn. Även om ett ökat serviceutbud således i första hand bör inriktas på tillverkande företag, reparationsverkstäder och liknande, så behöver inte detta innebära att företag i andra branscher utestängs. Vissa servicebehov kan vara likartade i olika branscher, liksom vissa delar av serviceutbudet kan vara väl lämpat även för företag i andra branscher.

Det kan vidare, enligt delegationen, ifrågasättas om det är lämpligt att utveckla program som syftar till och är dimensionerade för att kunna underlätta utnyttjande av mer kvalificerad, utvecklingsinriktad service för samtliga mindre och medelstora företag inom den tillverkande industrin samt tjänstesektorn. En betydande

de grupp av de mindre företagen torde kunna sägas vara inriktade på att tillgodose lokala behov eller har på andra sätt funnit ett lagom avpassat område med relativt stabil efterfrågan. Det kan exempelvis gälla olika typer av mer hantverksbetonade och serviceinriktade verksamheter. Dessa företag torde i första hand efterfråga mer rutinbetonade externa tjänster såsom hjälp med bokföring, bokslut och skattedeklaration, där det, enligt delegationens uppfattning, redan i dag finns ett på kommersiell basis utvecklat och relativt tillfredsställande utbud. Något större behov av mer kvalificerad serviceinsats synes här inte föreligga och alltså ej heller motiv för speciella samhälleliga insatser.

Det kan vidare antas att det inom näringslivet i varje region finns företag som i nuläget är på tillbakagång. En massiv satsning på olika former av stödåtgärder, bl a service, till dessa företag skulle kanske enbart fördröja en ur samhällsekonomisk synvinkel nödvändig och önskvärd avveckling. Det kan dock i dessa företag finnas vissa utvecklingsbara delar, t ex en produkt eller en idé som med lämpliga service- och stödinsatser kan tillvaratas och utvecklas. I varje region kan även finnas ett antal stabila företag, som genom en förbättrad service antagligen skulle uppnå högre effektivitet och en från samhällsekonomisk synpunkt mera gynnsam utveckling. Ytterligare en grupp företag utgörs av de som utvecklas och expanderar snabbt. Serviceinsatser riktade till dessa företag kan antas ha extremt gynnsamma effekter speciellt om de kompletteras med andra stimulerande åtgärder. Det är i första hand sistnämnda företag som det är önskvärt att nå.

Någon ensidig satsning på en viss typ av företag, beskrivna enligt ovan förda resonemang, blir dock knappast aktuell. Det är emellertid väsentligt att notera att olika typer av insatser kan behövas beroende på om insatserna skall vara av defensiv, stabiliserande eller utvecklingsstimulerande karaktär.

Den inverkan serviceinsatserna kommer att få beror givetvis också på i vilka företag de sätts in. Samma serviceinsats kan ju få olika verkan beroende på om företaget i utgångsläget är stagnerande eller expanderande.

Det bör också påpekas att de mer långsiktiga konsekvenserna av olika typer av serviceinsatser varierar. En kraftig satsning på t ex expanderande företag kommer att ställa stora krav på kapitalmarknaden eftersom en expansion i regel är kapitalkrävande.

Arbetsmarknadspolitiken och vissa delar av regionalpolitiken kan sägas innehålla exempel på insatser av defensiv och stabiliserande karaktär. Vid en aktualiserad nedläggning av ett företag kan t ex åtgärder vara nödvändiga för att fördröja avvecklingen av företaget. Regionalpolitiska åtgärder syftar ofta till att bevara ett stabilt näringsliv inom vissa regioner. Detta kan ske genom att dels stödja företag inom regionen och dels stimulera etablering av nya företag i regionen. Serviceinsatser kan användas som medel även inom regionalpolitikens ram, framför allt när det gäller att utveckla företag inom regionen. Utvecklingsstimulerande åtgärder av servicekaraktär bör, enligt delegationen, då i första hand vända sig till expansiva företag med goda framtidsutsikter.

I detta sammanhang kan erinras om de likartade målgruppsresonemang som finns i delegationens förslag om att inrätta ett finansieringsinstitut för mindre och medelstora företag (Ds I 1970:5), där det bl a heter: "En typgrupp utgörs av företag som upplever akuta problem sammanhängande med svag lönsamhet, bristfällig organisation och planering samt svagheter i marknadsanpassning och teknik. En annan typgrupp är företag med måttlig till god lönsamhet men med tillfälliga finansieringsproblem, som kan sammanhänga med bristfällig ekonomisk styrning, felinvesteringar eller ej tillgodosedda kapacitetsbehov. Ytterligare en typgrupp kan sägas vara företag med god till utmärkt lönsamhet, där ekonomisk obalans uppstått på grund av för snabb expansion". I promemorian görs vidare en uppdelning i "företag med goda utvecklingsmöjligheter - eventuellt efter samgående med andra företag och komplettering med nya verksamhetsgrenar, rutinföretag med möjligheter att t ex genom specialisering på produkter eller marknadssektorer uppnå goda resultat och företag som inte har och inte heller på sikt kan förväntas få tillfredsställande lönsamhet".

Delegationens förslag innebar att institutet i första hand skulle engagera sig i lönsamma eller utvecklingsbara företag med goda

framtidsutsikter. I den på delegationens förslag baserade propositionen 1972:101 fullföljs resonemanget och det föreslagna finansieringsinstitutet - Företagskapital AB - skall företrädesvis vända sig till utvecklingsbara mindre och medelstora företag.

Det skall också erinras om 1962 års företagareföreningsutrednings betänkande (SOU 1969:40) i vilket det framhålls "... är det angeläget att (företagare)föreningarnas verksamhet - både i fråga om kreditstöd och rådgivning - koncentreras på utvecklingsbara mindre företag. Benägenheten att vid behov anlita utomstående experthjälp - samt också insikten att kostnaden härför utgör en lönsam investering - får anses vara kännetecknen på progressiva företagare". I proposition 1968:61 ansluter sig inrikesministern till företagareföreningsutredningens uppfattning att företagareföreningarna som grundval för sitt arbete bör ha ett allmänt produktionsbefrämjande syfte. Föreningarnas verksamhet bör inriktas på företag som har eller kan förväntas få goda framtidsutsikter.

SHI-utredningen (Ds Fi 1968:9) konstaterade att "den pågående utvecklingen synes innebära ökade svårigheter men också nya möjligheter för många mindre företag, varvid i synnerhet de expansiva företagens situation bör uppmärksammas".

Dessa utredningar pekar således på behovet av olika statliga stödinsatser inriktade på mindre och medelstora företag. Man har i allmänhet också betonat att stödet i första hand skall riktas till utvecklingsbara och expansiva företag. Även om en rad åtgärder således har vidtagits anser delegationen sammanfattningsvis, att dessa företagsgrupper ändå inte har rönt den uppmärksamhet de förtjänar när det gäller åtgärder och stöd från samhällets sida.

Det bör avslutningsvis framhållas att delegationens diskussion om målgrupper för serviceutbudet närmast avser att utgöra en exemplifiering. Det torde vara omöjligt att centralt utveckla generella normer för hur en prioritering mellan olika målgrupper bör ske i det enskilda fallet. Delegationen menar dock att exemplifieringarna i viss utsträckning bör kunna tjäna som underlag i stort för den allmänna inriktningen av respektive serviceorgans

verksamhet. En mer ingående precisering av verksamhetens inriktning på olika målgrupper måste givetvis ske utifrån serviceorganets egna resurser och kompetens samt företagsstrukturen inom den egna regionen.

6. UTBYGGD FÖRETAGSSERVICE

6.1 Allmänt

I föregående kapitel diskuterades från principiella utgångspunkter företagens serviceutnyttjande. Därvid konstaterades bl a att ett ökat serviceutnyttjande inom vissa intervall torde vara allmänt effektivitetshöjande för företagen. Detta är ett uttryck för den industriella miljöns betydelse för näringslivets utveckling. Miljöbetingelserna är särskilt betydelsefulla för de mindre och medelstora företagen. Jämfört med storföretagen är dessa mer beroende av den omgivning där de verkar, inte minst därför att de har sämre förutsättningar att bygga upp egna specialistfunktioner av olika slag. En utbyggnad och en effektivisering av företagsservicen framstår därför, som framförts i det föregående, som angelägen.

I kapitel 3 finns en redogörelse för såväl offentligt som privat serviceutbud. Det framgår där att det offentliga serviceutbudet är av stor betydelse på de områden där det existerar. Av det totala utbudet utgör det dock endast en mindre del. De samhällsliga insatserna på serviceområdet bör, enligt delegationens uppfattning, även i fortsättningen i huvudsak koncentreras till sådana områden och funktioner som kan bedömas samhällsekonomiskt betydelsefulla och där de nu tillgängliga resurserna bedöms som otillräckliga. Det kan t ex vara fråga om allmän konsultverksamhet, utbildningsverksamhet, utveckling av nya läromedel eller annat informationsmaterial och andra serviceaktiviteter samt hjälp vid produktutvecklingsarbete.

En annan uppgift som bör ankomma på samhället är, enligt delegationen, att medverka till en samordning av de serviceinsatser som görs från skilda håll, att följa och initiera nya angelägna aktiviteter samt att förmedla kontakter till olika serviceleverantörer, såsom konsultföretag, offentliga organ och branschorganisationer samt allmänt informera företagen om de möjligheter ett

serviceutnyttjande kan erbjuda.

Delegationen vill i detta sammanhang understryka att de offentliga insatserna på företagsservicens område inte skall vara avsedda att konkurrera med de privata aktiviteterna utan att det i allt väsentligt bör vara fråga om en komplettering. Delegationen har i det föregående redovisat att både utbud och utnyttjande av företagsservice inom småföretagssektorn har en ringa omfattning.

Det är mot denna bakgrund som delegationen vill föreslå åtgärder på företagsserviceområdet. Det är dock viktigt att understryka att dessa åtgärder begränsas till att avse enbart statliga insatser. Intensifierade åtgärder från företagens och deras organisationers sida anser delegationen givetvis också vara väsentliga. Det ankommer på dessa organisationer att själva bedöma utrymmet för och inriktningen av ett ökat engagemang på företagsserviceområdet. Delegationen vill i detta sammanhang endast understryka betydelsen av att ett fortlöpande informationsutbyte sker mellan de samhällsorgan som är engagerade på detta område, företagens organisationer och andra privata serviceleverantörer så att en effektiv samordning kommer till stånd. Det är väsentligt att insatser från olika håll utformas så att de - i enlighet med vad delegationen nyss anfört - kompletterar och stöttar upp varandra och inte kommer i ett konkurrensförhållande.

Som framgått av de principiella slutsatserna i föregående kapitel omfattar åtgärder med inriktning på att effektivisera och förstärka företagsservicens olika element. Sådana åtgärder bör för det första innefatta uppbyggnad av en serviceorganisation som på regional eller lokal basis kan arbeta ute bland företagen. Denna organisation utgör basen för serviceinsatserna. En sådan organisation bör bl a ha resurser för att utföra olika typer av rådgivnings- och konsultinsatser. En nödvändig förutsättning för att organisationen ska kunna fungera på ett tillfredsställande sätt är vidare att resurser finns för vidareutveckling av organisationens personal och arbetsmetoder. Utan en fortlöpande sådan verksamhet skulle kvaliteten på organisationens tjänster snart försämrats och därigenom skulle näringslivets behov inte tillfredsställas i önskvärd utsträckning. Ett viktigt inslag i denna vidareutveckling är givetvis utbildningsinsatser.

När det gäller att få företagen att i ökad utsträckning utnyttja olika servicetjänster, d v s öka deras mottagarkapacitet, spelar vid sidan av allmänna informations- och kontaktinsatser även här utbildningsinsatser, i detta fall riktade mot främst företagsledarna, stor roll. En annan åtgärd som, enligt delegationen, bör övervägas är att samhället i viss utsträckning lämnar bidrag till företagen vid utnyttjande av konsult- och rådgivningstjänster. Detta bidrag bör främst avse täckande av kontakt- och tröskelkostnader. En sådan subventionering behöver inte vara begränsad till att avse enbart de tjänster som utbjuds från den nu diskuterade statsunderstödda serviceorganisationen utan bör i princip också kunna gälla för konsulttjänster som tillhandahålls av andra statsunderstödda eller privata organisationer på serviceområdet. Delegationen är dock medveten om att en subventionering av ifrågavarande slag är förenad med såväl principiella som praktiska problem. Ett lämpligt sätt vore att försöksvis, under en begränsad tidsperiod och inom ett visst geografiskt område, pröva denna typ av stimulansåtgärd. Delegationen återkommer till denna fråga i avsnitt 6.3.2.

6.2 Behov av en serviceorganisation

En förutsättning för att en utbyggd företagsservice skall få full effekt är att insatserna verkligen når ut till de enskilda företagen. Ett ökat samhälleligt serviceutbud bör därför, som nämnts, baseras på en fältorganisation, som kan verka i nära kontakt med företagen. Detta är ingen ny tanke. Behovet av regional organisation för serviceinsatser med inriktning på näringslivet har som framgått av inledningskapitlet påtalats av bl a vissa offentliga utredningar. Därtill bör nämnas det förhållandet att regeringen aviserat att den avser framlägga förslag om att inrätta ett nytt centralt verk för industripolitiken. Nödvändigheten av att till ett dylikt verk knyta en regional eller lokal organisation är, enligt delegationen, helt uppenbar.

En ur vissa aspekter intressant parallell till den nu diskuterade företagsserviceorganisationen finns i dag inom jordbrukets område. Där finns en väl fungerande såväl statlig som kooperativ serviceverksamhet på regional och lokal nivå. På den statliga si-

dan finns i varje län en lantbruksnämnd som har till uppgift att genom bl a rådgivnings- och konsultverksamhet främja jordbrukets allmänna utveckling. Antalet tjänster vid lantbruksnämnderna är totalt cirka 1 500. Delegationen är medveten om de speciella förutsättningar som gäller på jordbrukets område, men i viss mån torde erfarenheterna från lantbruksnämndernas verksamhet, bl a vad gäller kontakterna med avnämarna av tjänsterna, kunna utnyttjas vid uppbyggnaden av en serviceorganisation på industripolitikens område. En närmare beskrivning av det statliga servicestödet till jordbruket återfinns i bilaga 2.

På jordbrukets område är servicen genom lantbruksnämndernas verksamhet i huvudsak uppbyggd på länsnivå. Det bör, enligt delegationens uppfattning, även på industripolitikens område byggas upp en organisation som utgår från nuvarande länsindelning. Delegationen menar att länsindelningen ur näringsgeografisk synvinkel i några avseenden kan vara mindre lämplig, men med tanke på statsmakternas nyligen fattade beslut om länsstyrelsernas nya verksamhetsinriktning finner emellertid delegationen det vara rationellt att bygga upp en näringspolitisk serviceorganisation med länet som basenhet. Delegationen föreslår därför att samhälleliga serviceinsatser riktade till de mindre företagen, såvitt gäller mer allmänna och frekventa tjänster, bör förmedlas genom en organisation som arbetar på länsplanet.

Ett läns näringsliv kan emellertid i många fall vara för litet för att ensamt kunna utnyttja vissa typer av experttjänster. Det kan därför vara nödvändigt att länsorganisationen vid behov kan rekvirera hjälp av specialistkaraktär från centrala serviceorgan eller serviceorgan i andra län. I vissa fall kan man också tänka sig att serviceorgan inom flera län gemensamt anskaffar viss specialkapacitet. Ett exempel härpå är den samverkan på marknadsföringsområdet som inletts mellan företagareföreningarna i västra Sverige och SIFU inom ramen för det särskilda bolaget FVS Marknadsservice AB.

Ett annat sätt på vilket service, som fordrar flera län som bas, organisatoriskt kan byggas upp är att regionalisera verksamheten vid vissa centrala organ med specialiserat tjänsteutbud. För att insatser från dessa organs sida skall få den största effekten är,

som nämnts i det föregående, närkontakter med företagen nödvändiga. De centrala organen behöver således inte och bör inte heller bygga upp en egen länsorganisation, utan bör i stället kunna nå ut med sina tjänster genom att låta experterna och konsulterna vara utplacerade på ett mindre antal platser i landet. Dessa konsulter får sedan var och en med sin verksamhet täcka geografiska områden som omfattar flera län. Dessa större områden möjliggör en högre grad av specialisering hos medarbetarstaben. Det bör nämnas att vissa åtgärder redan vidtagits för att åstadkomma en sådan regionalisering av de centrala statliga organens serviceutbud. Fr o m budgetåret 1972/73 har exempelvis medel använts till SIFU för att inrätta fem utbildningskonsulenter med placering hos företagareföreningarna. Vidare har STU sedan ett par år tillbaka sk kontaktsekreterare utplacerade vid vissa universitet och högskolor. Tillkomsten av det industriella utvecklingscentrumet, IUC, i Skellefteå är ett annat exempel.

Delegationen har med denna diskussion pekat på att utbyggnaden av en serviceorganisation bör ske på två olika nivåer, länsvis och regionalt för större områden av landet, förutom på det centrala planet. Delegationen finner att en utbyggnad av serviceproduktionen på båda nivåerna är angelägen samtidigt som en balans dem emellan bör eftersträvas.

6.3 Arbetsuppgifter för en serviceorganisation på länsnivå

Serviceorganisationen på länsnivå bör arbeta vid sidan av andra organ som branschorganisationer, konsultbyråer m fl som utbjuder tjänster till företagen inom länet. Organisationen bör etablera en nära samverkan med dessa andra organ. En uppbyggnad av en fältorganisation på länsnivå kan därför bli innebära ett allmänt tillskott till serviceutbudet och samtidigt ökade möjligheter för företagen inom länet att få bättre kännedom om det totala utbudet.

Länsorganisationen bör kunna ha olika typer av arbetsuppgifter som till sin karaktär är beroende av en nära kontakt med de enskilda företagen. Arbetsuppgifterna måste anpassas till förhållandena i länet och kommer därför att variera mellan de olika länen. En av fördelarna med att upprätta en serviceorganisation

på länsplanet är just att den kan utformas efter de speciella förhållanden som råder. I stora drag kan dock vissa mer generella arbetsområden urskiljas.

Delegationen vill dock betona att framställningen i det följande närmast bör ses som en exemplifiering av olika alternativa arbetsområden och att man inte kan räkna med att ett länsorgan skall kunna ha resurser och kompetens att samtidigt utföra alla dessa funktioner.

En av de viktigaste uppgifterna i stort för länsorganisationen bör vara att skaffa sig kännedom om och etablera samarbete med länets företag samt utgöra en allmän förbindelselänk mellan dessa och olika serviceleverantörer, myndigheter och andra organ, som har betydelse för företagets utveckling. Länsorganisationen bör kunna informera företagen om de servicemöjligheter som står till buds samt informera centrala instanser om företagets inställning till olika frågor. Länsorganisationen bör dock själv också kunna tillhandahålla vissa rådgivnings- och konsulttjänster samt kunna medverka vid kreditförmedling.

6.3.1 Kontaktförmedling och information

Det är av värde för de enskilda företagen att kunna vända sig till ett bestämt ställe när det gäller att få hjälp med sina problem. Länsorganisationen måste därför skaffa sig en bred kontaktyta och kännedom om länets näringsliv. Det gäller såväl företagen inom länet som serviceleverantörer, både på central, regional och lokal nivå. När ett företag vänder sig till länsorganisationen med begäran om en insats är det inte säkert att den med egna resurser kan klara uppgiften. Men i den mån sakkunskap finns samlad där och organisationen är informerad om vad som sker på serviceområdet, bör den kunna förmedla kontakt mellan företaget och en passande serviceleverantör.

Länsorganisationens konsulter bör också med sina kunskaper om länets företag kunna förmedla kontakter mellan olika företag. På detta sätt kan olika typer av samverkansmöjligheter tillvaratas. Enligt delegationens uppfattning bör vidare organisationen söka verka för en samordning av olika service- eller samverkans-

insatser inom länet. Detta innebär att organisationen bör understödja och initiera sådana aktiviteter som t ex det lokala industrisamarbete som f n är under utveckling i bl a Sveriges Industriförbunds regi. Ett annat exempel är det samarbete som utvecklats i Värmlands län mellan näringslivet, länsstyrelsen, företagareföreningen och landstinget. Delegationen vill samtidigt understryka nödvändigheten av att undvika splittring i olika service- eller samverkansaktiviteter på länsplanet.

Serviceorganisationen bör vidare kunna tjänstgöra som replipunkt för den verksamhet som bedrivs vid vissa centrala organ. För att åskådliggöra detta kan som exempel tas kontakterna mellan länsorganisationen och olika kreditinstitutioner. Organisationen bör visserligen själv vara kompetent att delta i handläggningen av vissa kreditstödsformer, men i de allra flesta fall måste det bli fråga om att förmedla kontakt mellan företag och lämpligt kreditinstitut. Organisationen skulle också i många fall lämpligen kunna utnyttjas som utredande organ för andra kreditinstituts räkning.

I samband med att länsorganisationens konsulter besöker företagen kan förväntas att de lämnar information om de servicemöjligheter som står till förfogande liksom även om nya rön och erfarenheter som kommer fram på olika håll i samhället genom forskning och utredningsverksamhet. Dessa nyheter kan avse bl a resultatet av tekniskt forsknings- och utvecklingsarbete med avseende på produktionsmetoder, möjliga rationaliseringsåtgärder etc. Vidare kan det gälla information angående ekonomiska rationaliseringsåtgärder, administrativa system och deras tillämpning, marknadsförhållanden etc. Information om nya produkter sprids i huvudsak från leverantörsföretagen själva, men serviceorganisationen kan upprätta register över tillverkningen i länets företag.

En informationsverksamhet av detta slag bygger givetvis på ett samarbete med, förutom företagen i länet, olika offentliga organ, bransch- och näringslivsorganisationer m fl. Den information som serviceorganisationen genom ett sådant samarbete fångar in och som i olika avseenden bedöms vara till gagn för de enskilda företagen, bör givetvis på lämpligt sätt presenteras för dessa. Det

är i detta sammanhang kanske onödigt att påpeka betydelsen av att presentationen måste utformas så att företagen kan sätta in den i sin egen verklighet. Delegationen måste här konstatera att en betydande del av den information som i dag är riktad till de mindre företagen ofta är mindre lämpligt utformad och anpassad.

Genom den företagsnära verksamhet som serviceorganisationen kommer att bedriva kan det förutsättas att den lär känna företagens uppfattning i skilda frågor. Det förefaller därför lämpligt att utnyttja länsorganisationen för vissa utredningsuppgifter på uppdrag av exempelvis länsstyrelsen, centrala myndigheter m fl.

6.3.2 Rådgivning

Inom länserviceorganisationen bör finnas vissa konsulter för rådgivande verksamhet. Dessa bör bedriva en aktiv uppsökande verksamhet. Konsulterna bör vid de inledande företagsbesöken söka analysera och diskutera igenom företagets problem med företagsledningen. Det bör framhållas att företagsbesöken i och för sig inte behöver utlösas av framförda önskemål från företagets sida utan de bör i stor utsträckning även kunna komma till stånd genom initiativ från serviceorganisationens sida. Konsulterna bör vid besöken bl a söka påvisa de möjligheter till extern service eller insatser i övrigt som föreligger. Företagsbesöken bör således resultera i att en allmän diagnos ställs på företaget och att vissa mer övergripande handlingsalternativ presenteras och diskuteras med företagsledningen. När det sedan gäller den konkreta utformningen och genomförandet av olika förslag kan detta givetvis ske på olika sätt, bl a med anlitande av konsulter från serviceorganisationen eller privata konsultbyråer och andra organ.

En förutsättning för att en uppsökande verksamhet av detta slag skall bli effektiv är att ett förtroende för serviceorganisationen och dess konsulter byggs upp hos företagen. En annan förutsättning är att konsulterna har en så bred kunskaps- och erfarenhetsbakgrund att de på ett riktigt sätt kan förstå och analysera företagets problem och att deras rekommendationer uppfattas som realistiska av företagsledarna. Konsulterna bör där-

för vara väl insatta i de mindre företagens sätt att fungera och dessutom besitta kunskaper i tekniska, ekonomisk/administrativa och marknadsföringstekniska frågor. Delegationen är dock medveten om de svårigheter som föreligger att finna personer med denna bakgrund och kompetens.

När det gäller länsorganisationens egen rådgivningsverksamhet i tekniska frågor kan denna avse t ex planering och uppläggning av företagens produktion samt produktionsrationalisering. De tekniska konsulternas viktigaste uppgift bör dock vara att förmedla service.

Ett nära samarbete bör etableras med specialorgan på det tekniska området såsom STU, SIFU, SP och privata konsulter för att härigenom tillföra företagen kompletterande tjänster på kvalificerad nivå. Ett exempel härpå är hjälp åt företagarna att förvärva licenser. Licensförmedlingen bör dock ske i nära samverkan med STU som har en centralt uppbyggd verksamhet på detta område.

De största möjligheterna för de mindre företagen att genom konsultbolag erhålla service av god kvalitet utan hög specialisering torde i dag finnas på det ekonomisk/administrativa området. Även serviceorganisationen bör dock själv förfoga över vissa specialister på detta område. Dessa bör emellertid främst vara inriktade på att söka hjälpa företagen med utvecklingsverksamhet genom att t ex inom företagen lägga upp ekonomiska styr- och planeringssystem, inköps- och lagerrutiner samt personalorganisationen. Även i mindre företag torde det bli allt mer nödvändigt med systematiska planeringsmetoder.

Mer permanenta och löpande serviceuppdrag på ekonomi- och administrationsområdet, i första hand bokföring och revision, bör dock inte handhas av länsorganisationens konsulter eftersom det på detta område som nämnts finns ett stort antal privata konsultföretag. Delegationen vill i detta sammanhang understryka betydelsen av att kvaliteten på tjänsterna från dessa bokförings- och revisionsbyråer ligger på en hög nivå, eftersom dessa byråer p g a vissa lagregler rörande redovisningsskyldighet m m i stor utsträckning är den enda externa expertis som flertalet mindre företag överhuvudtaget kommer i kontakt med. Dessa byråer har

därför stora möjligheter att hjälpa företagen med olika frågor utöver rena bokförings- och redovisningsfrågor.

Behovet av att utveckla och förstärka marknadsföringsfunktionerna torde växa sig allt starkare även bland de mindre företagen. Det gäller för försäljning såväl inom som utom landet. Länsorganisationens konsulter bör därvid på ett mer övergripande plan söka stimulera företagen att effektivisera sin marknadsföring. För specialiserade tjänster bör länsorganisationen dock repliera på andra organ. I flertalet fall bör det sålunda bli fråga om att förmedla kontakter till marknadsföringskonsulter, handelshus, Sveriges exportråd och den exportfrämjande organisationen i utlandet.

För att serviceinsatserna från länsorganisationens sida åtminstone på sikt ska medföra en ökad effektivitet inom näringslivet anser delegationen att dessa måste kompletteras med utbildningsinsatser inriktade på företagsledarna eller funktionscheferna i företagen. Eftersom en rad utbudare av företagsledareutbildning finns bör länsorganisationens uppgift på detta område begränsas till att i samverkan med SIFU vara av samordnande och förmedlande natur. I detta sammanhang bör också erinras om SIFU:s regionala utbildningskonsulter.

Delegationen har i det tidigare berört frågan om behovet av att minska de mindre företagens risktagande och kostnadsbelastning vid utnyttjande av mer kvalificerade konsultinsatser för att därigenom göra dessa företag mer benägna att utnyttja sådan service. Redan nu utgår som nämnts i det föregående i viss mån sådan subvention från samhällets sida som möjliggör för organ som exempelvis SIFU och företagareföreningarna att i begränsad utsträckning kunna erbjuda de mindre företagen rådgivning eller konsultinsatser till priser som torde ligga under den marknadsmässiga nivån. Vad delegationen här efterlyser är emellertid möjligheter att vidga denna verksamhet och ge den en mer systematisk och medveten form. Detta skulle kunna ske genom att statliga bidrag utgick till företagen för att täcka de kontakt- och tröskelkostnader som ingår i varje nytt konsultuppdrag och vilka ur småföreta-

gens synvinkel torde framstå som speciellt betungande och hämmande för intresset att utnyttja kvalificerad rådgivning.

En sådan subvention borde i princip närmast knytas till serviceinsatsernas art och syfte och mindre till vem som utbjuder servicen. Delegationen är emellertid medveten om att här föreligger betydande avgränsningsproblem av såväl principiell som praktisk natur. Trots detta vill delegationen föreslå att en begränsad försöksverksamhet av ovannämnda art kommer till stånd. Detta kan förslagsvis ske genom att det planerade industripolitiska verket erhåller ett anslag som kan utnyttjas för ifrågavarande ändamål. Det torde vara tillräckligt om försöksverksamheten begränsas till ett eller ett par län. Det kan övervägas att verksamheten dessutom begränsas till ett par branscher. Av praktiska skäl torde verksamheten på fältet böra kanaliseras genom respektive länsorgan för företagsservicen. Eftersom konsultuppdragen för mindre och medelstora företag är av relativt begränsad omfattning bör ett anslag av 800 000 kronor för budgetåret 1973/74 vara tillräckligt för att verksamheten skall kunna få sådan omfattning att praktiska erfarenheter och slutsatser skall kunna dras. Det bör ankomma på det industripolitiska verket att i samarbete med delegationen och branschorganisationer utfärda de nödvändiga tillämpningsanvisningarna för anslaget utnyttjande liksom att utvälja lämpliga försökslän och branscher. Verket bör vidare i samarbete med bl a delegationen svara för uppföljning och utvärdering av försöksverksamheten.

6.3.3 Kreditstöd

I vissa avseenden kan det, enligt delegationen, vara motiverat att skilja rådgivande verksamhet från exekutiv, t ex kreditgivning. Relationen mellan kundföretaget och serviceleverantören, tillika kreditgivaren, kan i annat fall bli snedvriden i så motto att ett otillbörligt beroendeförhållande kan uppstå. De praktiska erfarenheterna från företagareföreningarnas verksamhet ger dock vid handen att det kan vara ändamålsenligt att i viss utsträckning kombinera handläggning av kreditstödsärenden med rådgivande verksamhet. Kopplingen mellan kreditgivningen och den rådgivande verksamheten kan många gånger vara nödvändig. För att åtgärder föranledda av en konsultinsats skall bli effektiva eller

överbudtaget genomförda fordras ofta en kapitalkrävande investering. Även det omvända kan gälla. För att en nyinvestering skall bli lönsam fordras rådgivning.

Som framgått av inledningskapitlet har en särskild utredning under ledning av generaldirektör Kurt Wulffs ordförandeskap tillsatts för att se över det specialdestinerade kreditstödet. Av denna anledning avstår delegationen från en närmare behandling av inriktning och organisation av det kreditstöd som kan förväntas få anknytning till en serviceorganisation på länsplanet.

Oavsett vad denna utredning kan komma att föreslå bör länsorganisationen ha till uppgift att förmedla kontakter mellan företag i länet och olika kreditinstitut. Ett samarbete med affärsbanker, sparbanker, AB Industrikredit, AB Företagskredit, jordbrukskassor och andra kreditinstitut bör därför etableras. Organisationens konsulter skulle också kunna utföra kreditbedömningar, där hänsyn framför allt tas till företagens framtidsutsikter och utvecklingsmöjligheter och inte enbart till formella säkerheter.

6.4 Central service till länsorganisationen

Om de i det tidigare skisserade länsorganen skall kunna fungera på avsett sätt och fylla de uppgifter som delegationen föreslagit är det väsentligt att de i sin tur kan erhålla kontinuerligt stöd och service från någon central instans. Detta stöd kan t ex avse metodutvecklingsarbete. Möjligheter bör därför föreligga att fortlöpande etablera projektgrupper för detta ändamål, sammansatta av bl a representanter från länsorganen.

En annan viktig uppgift är att stötta länsorganens verksamhet genom informationsaktiviteter av olika slag. Regelbundna kontaktkonferenser för länsorganens personal bör anordnas, så att ett stimulerande erfarenhetsutbyte kan komma till stånd. Råd och hjälp bör även kunna ges till länsorganen ifråga om personalrekrytering, omplacering och personalutveckling.

Av central betydelse är att personalen vid länsorganen kan er-

bjudas möjligheter till en kontinuerlig vidareutbildning. Olika centrala organ torde behöva engageras i detta. Delegationen anser att i första hand SIFU bör vara lämpligt att sköta denna vidareutbildning. Det bör i detta sammanhang nämnas att SIFU redan idag bedriver viss utbildningsverksamhet riktad till företagareföreningarnas personal. Delegationen föreslår därför att SIFU bygger ut och anpassar detta program i enlighet med de utbildningsbehov som kan förväntas uppstå hos personalen vid serviceorganisationen.

Vidare bör en kontinuerlig uppföljning och utvärdering av olika serviceaktiviteter komma till stånd. Delegationen anser att det nya industripolitiska verket i samarbete med delegationen bör ansvara för att de ovan berörda utvecklings- och uppföljningsinsatserna avsedda för länsorganen genomförs och utvecklas. För detta ändamål bör verket erhålla särskilt anslag. Delegationen anser att ett anslag av 300 000 kronor för budgetåret 1973/74 bör vara tillräckligt i ett inledningsskede. Av detta belopp bör avdelas erforderliga medel till SIFU för att täcka kostnaderna för de utbildningsinsatser som föreslagits ankomma på institutet.

6.5 Utbyggnad av en serviceorganisation på länsnivå

Det finns i dag flera organ som arbetar med näringslivskontakter på länsnivån, men inget av dessa är i alla avseenden helt anpassat till de uppgifter som ovan skisserats. När det nu gäller att bygga ut en serviceorganisation på länsnivå är det dock, enligt delegationen, angeläget att ta vara på de resurser som redan finns. I första hand kommer här företagareföreningarna i åtanke. Företagareföreningarna utgör i dag, enligt delegationens uppfattning, den lämpligaste basen för en utbyggd serviceorganisation. Föreningarna har kännedom om företagen inom länen och dessutom är de redan i dag engagerade i vissa viktiga delar av serviceutbudet, nämligen rådgivning och finansiellt företagsstöd. Företagareföreningarna uppvisar dock samtidigt en del brister. Dels föreligger betydande skillnader såväl kvalitetsmässigt som resursmässigt mellan föreningarna i de olika länen vilket gör att företagarnas förtroende för föreningarna varierar. Dels är föreningarnas associationsform den ekonomiska föreningens, varför vissa små-

righeter kan uppstå när det gäller att snabbt bygga upp dem till en effektiv serviceorganisation i länen med en jämförbar slagkraft i alla delar av landet. Dels har verksamhetsinriktningen hos föreningarna efter hand kommit att i högre grad än tidigare gälla utrednings-, uppföljnings- och bevakningsuppgifter i anslutning till de olika regionalpolitiska stödformerna - för vilka uppgifter föreningarna dock fått sig tilldelade särskilda resurser - sannolikt på bekostnad av de övriga uppgifter, t ex rådgivnings- och konsultverksamhet, som åvilar föreningarna. Då ett ökat ansvar för näringslivets utveckling, enligt delegationen, nu bör läggas på föreningarna är det väsentligt att åtgärder av olika slag vidtas inom respektive förening för att effektivisera såväl styrelsearbetet som arbetet inom kanslierna så att föreningarna därigenom blir en mer homogen grupp och samtidigt i ökad utsträckning kommer att åtnjuta näringslivets förtroende.

Företagareföreningarna bör även i fortsättningen komma att finansiera sin verksamhet från flera olika källor, dels direkta anslag från staten, dels bidrag från kommunala instanser, dels även ersättning för uppdrag utförda åt företag, centrala serviceorganisationer och myndigheter.

Enligt delegationen bör emellertid företagareföreningarnas resurser förstärkas. De nya resurserna bör i första hand inriktas på att förbättra föreningarnas möjligheter att erbjuda sådana informations- och kontakttjänster samt uppsökande tjänster som skisserats i avsnitten 6.3.1 och 6.3.2.

När det gäller storleken på det diskuterade resurstillskottet är det delegationens uppfattning att behovet av utvecklingsstimulerande eller allmänt produktionsbefrämjande insatser för de mindre företagen är betydande. De statliga anslag, som för närvarande utgår till företagareföreningarnas verksamhet - 10 milj. kr under innevarande budgetår - är otillräckliga inte minst med hänsyn till föreningarnas nu i praktiken dominerande inriktning på regionalpolitiska frågor. Delegationen vill dock framhålla att serviceorganisationen på länsnivån bör byggas ut successivt för att därigenom undvika att verksamheten låses vid en viss struktur eller inriktning.

En sådan handlingslinje innebär emellertid att de resurstillskott som kan bli aktuella under de första åren givetvis inte står i paritet med de totala behoven.

Delegationen anser dock att redan i initialskedet resurser bör skapas som möjliggör insatser ifråga om information och aktiv uppsökande verksamhet av en relativt betydande volym. Årskostnaden för en sådan insats uppskattar delegationen till 5 milj. kr. Delegationen föreslår att ett anslag inrättas fr o m budgetåret 1973/74 för ifrågavarande ändamål. Anslaget bör förvaltas av det industripolitiska verket som i sin tur ansvarar för vidarefördelningen av resurserna till länsorganen. Denna vidarefördelning bör ske med utgångspunkt från ett särskilt fastställt program för den förstärkta företagsservicen.

Delegationen vill i detta sammanhang framhålla att resurstillskottet till respektive företagareförening kan komma att variera såväl i omfattning som inriktning. En avvägning måste göras från fall till fall. De föreslagna nya resurserna behöver därför inte ensidigt få den formen att speciella tjänster inrättas vid föreningarna. Tvärtom bör utrymme lämnas för en betydande flexibilitet när det gäller att utveckla ett effektivt informations- och kontaktsystem. Företagareföreningarna bör givetvis - när detta framstår som lämpligt - även kunna köpa tjänster utifrån för detta ändamål. Inte heller behöver det genomgående vara fråga om personlig bearbetning. Möjligheten bör lämnas öppen att även på andra sätt förmedla erforderlig information. Ovanstående innebär att de praktiska erfarenheterna måste få spela in och successivt påverka utformningen av en mer aktiv uppsökande företagsservice.

Delegationen bör få i uppdrag att följa och utvärdera verksamheten med förstärkt företagsservice och senare komma med förslag om hur en fortsatt utbyggnad bör ske.

När det gäller det övergripande, planerande och administrativa ansvaret över företagareföreningarna på myndighetsnivå bör detta förläggas till det industripolitiska verket. Detta verk får däri- genom huvudansvaret för de förstärkta företagareföreningarnas, eller annat uttryckt, den länsvisa serviceorganisationens ut-

veckling. De förstärkta företagareföreningarna kommer dock att ha en mycket självständig ställning, vilket också av flera skäl är nödvändigt. Snabbhet och flexibilitet måste karakterisera verksamheten. Länsstyrelserna bör slutligen, enligt delegationen, fortfarande ha det samordnande ansvaret över de näringspolitiska insatserna på länsplanet, där de förstärkta företagareföreningarna, förutom att handha vissa regionalpolitiska uppgifter, i huvudsak kommer att bli renodlade serviceorgan för länets näringsliv.

6.6 Service på regional nivå

Den statliga serviceverksamheten bedrivs centralt inom STU, SIFU, SP och Sveriges exportråd. För att denna aktivitet skall få den största effekten måste de centrala organen nå ut med insatserna på regional och lokal nivå. För att åstadkomma detta skulle det, enligt delegationen, kunna vara lämpligt att söka få till stånd ingående samarbete mellan företagareföreningarna och de centrala serviceorganen. De centrala organen skulle därvid lokalmässigt och i fråga om den dagliga verksamheten kunna få repliera på föreningarna. Ett samarbete av denna typ har, som nämnts i det föregående, redan avtalats mellan SIFU och företagareföreningarna beträffande SIFU:s utbildningskonsulentorganisation. Delegationen förutsätter att medel även fortsättningsvis kommer att anvisas så att konsulentorganisationen successivt kan byggas ut.

Enligt delegationen borde ett motsvarande samarbete med regionala konsulenter, som var och en skulle vara verksam inom ett geografiskt område som innefattar flera län, kunna uppvisa goda resultat även inom STU:s verksamhetsområde. I den mån en sådan regionalisering av STU:s verksamhet kommer till stånd förutsätter delegationen att en samverkan med SIFU:s specialtekniska service etableras så att informationen härigenom på effektivaste sätt kommer de mindre och medelstora företagen tillgodo. Samverkan bör även etableras mellan de tekniska konsulenter från de centrala organen och STU:s kontaktsekreterare vid universiteten.

En utvidgad och förstärkt serviceorganisation på länsnivå för de mindre företagen bör, som framgått tidigare, öppna möjligheter för att även marknadsföringsfrågorna och då framför allt export-

frågorna får sin speciella plats. Inom detta område, såväl som inom många andra, har de mindre företagen handikapp, som genom en aktiv insats av regionala konsulter av typ "husläkare" bör kunna minskas. Omfattningen av dessa exportserviceinsatser kan givetvis diskuteras liksom styrningen av regionala exportkonsulter. Tidigare erfarenheter ger dock klart vid handen att en decentralisering av specifika kunskaper av typ exportfrämjande sänker kvaliteten på servicen. En lämplig lösning förefaller vara att administrativt och organisatoriskt knyta regionala exportkonsulter till det samlade exportfrämjande organet Sveriges exportråd, där varje konsult bearbetar en region, men med nödvändig och naturlig koppling till respektive företagareförening. Skälen till att en organisatorisk decentralisering minskar effektiviteten och kvaliteten är bl a att denna typ av insatser kräver ett nära och fortlöpande samarbete på central nivå med olika specialister inom marknadsföring, exportteknik, exportjuridik, statistik etc.

Sedan ett drygt år tillbaka har emellertid Sveriges exportråd genom ekonomiska resurser från Norrlandsfonden haft tillfälle att bedriva en försöksverksamhet med regional konsult. Denna konsult - Norrlandskonsulten - har bearbetat Västernorrlands, Jämtlands, Västerbottens och Norrbottens län. Erfarenheterna av det första försöksåret har varit övervägande positiva. Detta talar därför, enligt delegationen, för att denna verksamhet bör kunna utvidgas till att omfatta flera konsulter med regional förankring hos företagareföreningarna.

Länen är i vissa fall, som nämnts i det föregående, för små enheter för att en fullständig och tillräcklig företagsservice på hög kompetensnivå skall kunna upprätthållas. En möjlighet är att i sådana situationer inrätta speciella industriella utvecklingscentra som kan betjäna flera län. Dessa utvecklingscentra skulle kunna byggas upp i samverkan mellan centrala och regionala serviceorgan. Kungl. Maj:t har också uppdragit åt delegationen att följa hela frågan rörande uppbyggnaden av nya industriella utvecklingscentra. Det bör dock erinras att näringsutskottet i betänkande 1972:13 framhållit att erfarenheter från IUC i Skellefteå bör avvaktas innan ställning tas till vilka regioner och orter som i framtiden kan bli aktuella för centra av detta slag. Dele-

gationen följer utvecklingen på området och avser att senare, om så visar sig lämpligt, återkomma i frågan.

Delegationen vill avslutningsvis framhålla de möjligheter till samverkan som bör föreligga mellan de olika företagareföreningarna. Delegationen har i det föregående nämnt det etablerade samarbetet på marknadsföringsområdet mellan företagareföreningarna i västra Sverige och SIFU, som givit goda erfarenheter. En ökad samverkan mellan föreningarna och eventuellt med centrala serviceorgan som samarbetspart bör prövas även på andra områden. Det är därvid viktigt att splittring undviks. Detta skulle exempelvis kunna ske genom att de centrala organens regionala verksamheter sammanförs till någon form av gemensamma industricentra.

6.7 Delegationens sammanfattande slutsatser och förslag

De mindre och medelstora företagen har i många fall varken ekonomiska eller personella resurser att bygga upp egen kapacitet på alla områden som är nödvändiga för ett framgångsrikt agerande. Ett sätt att avhjälpa denna brist är att utnyttja olika former av företagservice. Delegationen har dock kunnat konstatera att de mindre företagen, som borde ha det största behovet av företagservice, endast i liten utsträckning utnyttjat denna möjlighet till komplettering av de egna resurserna. I de fall serviceutnyttjande skett är emellertid erfarenheterna positiva. Delegationen anser

att ett ökat utnyttjande av externa tjänster kan vara ett effektivt sätt för mindre företag att komplettera egna resurser och därmed skapa förutsättningar för en gynnsam utveckling.

Innan ett serviceutnyttjande kommer till stånd krävs emellertid ett relativt tidskrävande arbete från företagets sida när det gäller att orientera sig på servicemarknaden. Till detta kommer att kostnader för resor och instruktioner till serviceleverantören blir höga i förhållande till kostnaden för den egentliga serviceinsatsen. Detta gäller speciellt för mindre företag. Delegationen anser principiellt att företagen själva bör stå för kostnaderna för service. Det kan dock från samhällsekonomisk synpunkt finnas skäl att stimulera serviceutnyttjandet, exempelvis genom

att stå för vissa kontakt- och tröskelkostnader. Detta gäller främst i ett inledande skede när företagarnas kunskaper om och erfarenheter av serviceutnyttjande är minst och attityden till företagsservice mindre öppen. Delegationen föreslår därför

att en försöksverksamhet med statliga bidrag till vissa konsult- och rådgivningsinsatser - oavsett om statliga eller privata konsulter kommer att utnyttjas - bör prövas inom ett eller ett par län. Viss branschavgränsning bör även övervägas. Delegationen anser att medel uppgående till 800 000 kronor bör anvisas för budgetåret 1973/74.

Delegationen har vidare kunnat konstatera att det serviceutbud som i dag finns inte i tillräcklig utsträckning når företagen. För att effektivisera kommunikationerna mellan utbudare och mottagare av service är det, enligt delegationens uppfattning, väsentligt att utveckla en slagkraftig serviceorganisation på länsnivå. Företagareföreningarna utgör här en naturlig bas, beroende på att de redan idag arbetar i nära kontakt med företagen och handhar viss företagservice. Delegationen föreslår därför

att en serviceorganisation som baseras på företagareföreningarna byggs ut och att deras resurser förstärks. Delegationen anser därvid att medel uppgående till 5 milj kr bör anvisas för budgetåret 1973/74 och att dessa medel bör administreras av det föreslagna industripolitiska verket. Detta resurstillskott vidarefördelas till företagareföreningarna med utgångspunkt från ett särskilt fastställt program för den förstärkta företags servicen. Verksamheten bör successivt byggas ut i den takt praktiska erfarenheter och resultat motiverar.

Resurstillskottet från samhällets sida för att effektivisera företagareföreningarna bör, enligt delegationen, främst inriktas på

att förbättra föreningarnas möjligheter att fullgöra kontakt- och informationsskapande uppgifter och att i ökad utsträckning bedriva uppsökande verksamhet med inriktning främst på allmänna företagsanalyser eller företagsdiagnoser. Genom en sådan allmän

diagnos på företaget får företagsledaren väsentligt förbättrade möjligheter att bedöma värdet av de åtgärder, som en konsult vid en fördjupad teknisk och ekonomisk genomgång av företaget kan komma att föreslå.

För att serviceorganisationen skall kunna fungera på ett tillfredsställande sätt måste vidare resurser finnas för att vidareutveckla organisationens personal och arbetsmetoder. Utbildningsinsatser är här ett viktigt inslag. Delegationen föreslår

att 300 000 kr bör anvisas för budgetåret 1973/74 för att vidareutveckla serviceorganisationens personal och metoder.

I vissa fall kan länen vara för små för att erbjuda tillräckligt stort underlag för speciella serviceinsatser. Samtidigt finns ett behov för de centrala statliga organen - SIFU, STU, SP, Sveriges exportråd - att arbeta på regional nivå. Den regionala nivån omfattar då flera län. Delegationen föreslår

att de centrala organen i ökad utsträckning bör söka regionalisera sin verksamhet bl a genom att låta särskilda konsulenter arbeta i direkt anknytning till serviceorganisationen.

Delegationen anser slutligen

att den fortsättningsvis bör ha i uppdrag att följa och utvärdera den ovan föreslagna utbyggda serviceverksamheten.

BILAGA 1

FÖRETAGS SERVICEUTNYTTJANDE - RESULTAT FRÅN STUDIER I TVÅ REGIONER

Bengt-Olov Byström

Mats Glader

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1.	BESKRIVNING AV DE STUDERADE FÖRETAGEN	
1.1	De studerade regionerna	89
1.2	De studerade företagen	89
1.2.1	Företagsform och ägarförhållanden	90
1.2.2	Företagens och företagsledarnas ålder	91
1.2.3	Företagsledarnas formella utbild- ning	92
1.2.4	Företagens verksamhet	92
1.2.5	Företagens miljö	93
1.2.6	Företagens situation	95
2.	METODIK	97
3.	ÖVERGRIPANDE MÖNSTER	
3.1	Tekniktjänster	98
3.1.1	Kostnads- och utnyttjandemönster	99
3.1.2	Kontaktmönster	102
3.1.3	Regionala variationer	105
3.1.4	Sammanfattande synpunkter på före- tagens utnyttjande av teknisk ser- vice	108
3.2	Marknadstjänster	109
3.2.1	Kostnads- och utnyttjandemönster	110
3.2.2	Kontaktmönster	113
3.2.3	Regionala variationer	116
3.2.4	Sammanfattande synpunkter på före- tagens utnyttjande av marknads- service	119
3.3	Ekonomiska-administrativa tjänster	121
3.3.1	Kostnads- och utnyttjandemönster	121
3.3.2	Kontaktmönster	125
3.3.3	Regionala variationer	128
3.3.4	Sammanfattande synpunkter på före- tagens utnyttjande av ekonomisk och administrativ service	131

4.	SPECIALSTUDERAD SERVICE	132
4.1	Produktutveckling	133
4.1.1	Produktutvecklingsaktiviteter	133
4.1.2	Servicens roll vid produktutveckling	135
4.1.3	Serviceutnyttjande vid produktutveckling	138
4.1.4	Sammanfattande synpunkter på företagens utnyttjande av service vid produktutveckling	141
4.2	Automatisk databehandling	141
4.2.1	Företagskaraktäristika och utnyttjande av dataservice	142
4.2.2	Kostnadsmönster	143
4.2.3	Motiv till utnyttjande av dataservice	144
4.2.4	Analys av företag utan ADB	144
4.2.5	Sammanfattande synpunkter på företagens utnyttjande av service för automatisk databehandling	145
5.	UTBILDNING	147
5.1	Deltagande i vidareutbildning	147
5.2	Analys av företagens utbildningssituation	148
6.	ERFARENHETER AV SERVICE OCH SERVICEORGAN	150
6.1	Hämmande faktorer	151
6.1.1	Utnyttjande av specialister	151
6.1.2	Utnyttjande av specialkapacitet	156
6.1.3	Deltagande i vidareutbildning	156
6.1.4	Orsaker till företagens svårigheter att utnyttja service	160
6.1.5	Sammanfattande synpunkter på olika hämmande faktorerers inverkan på serviceutnyttjande	161
6.2	Erfarenheter av serviceorgan	162
6.3	Sammanfattande synpunkter på erfarenheter av service och serviceorgan	165

7.	UTBUDETS ORGANISATION OCH BELÄGENHET	166
7.1	Typer av utbud	166
7.1.1	Utbud från serviceföretag	166
7.1.2	Utbud från tillverkande företag	167
7.2	Utbudets geografiska belägenhet	168
7.3	Sammanfattande synpunkter på utbudets organisation och belägenhet.	170
APPENDIX A - STUDERAD POPULATION SAMT URVALSKRI- TERIER		173
APPENDIX B - SERVICEKLASSIFICERING		177
APPENDIX C - TABELLER		185

7. VERBODEN ORGANISATIE EN VERBODEN

- 7.1. Type van organisatie
- 7.1.1. Type van organisatie
- 7.1.2. Type van organisatie
- 7.2. Verbod op organisatie
- 7.3. Organisatie van organisatie

APPENDIX A - STUKKEN TOEGELIJD SAMEN VOEGEN

APPENDIX B - SERVICEVERLENINGEN

APPENDIX C - VERBODEN

1. BESKRIVNING AV DE STUDERADE FÖRETAGEN

1.1 De studerade regionerna

De tre studerade A-regionerna har liksom många andra regioner gradvis förvandlats från en skogs- och jordbruksbygd till en industribygd. För närvarande är antalet industrisysselsatta i regionerna betydligt större än antalet sysselsatta i de andra huvudnäringsgrenarna.

I Katrineholms A-region arbetade år 1965 ca 75 % av de industrisysselsatta inom textil-, metallverk- och verkstadsindustri. Andelen sysselsatta inom trävaru- och möbelindustri är i samma region också betydligt större än motsvarande andel för hela riket.

Kristianstads- och Hässleholms A-regioner uppvisar i motsats till Katrineholms A-region en väl differentierad industrisysselsättning. Höga andelar industrisysselsatta inom livsmedels- och träindustribranscherna anknyter väl till regionernas naturliga förutsättningar. Jämför tabell 1:1.

1.2 De studerade företagen

I appendix A behandlas den studerade populationen och kriterierna för urvalet av de 182 studerade företagen. Se även tabell 1:2. Förutom den härvid använda beskrivningen i antal anställda och branschtillhörighet skall i detta avsnitt ytterligare dimensioner ges på de aktuella företagen.

1) Byström, B-O, Glader, M: Industriell service i Katrineholms A-region och Industriell service i Kristianstads- och Hässleholms A-regioner. Stockholm 1972.

Industri- grupper	Katrineholm	Kristianstad och Hässleholm	Riket
Livsmedels-, dryckesvaru-, tobaksindustri	4,9	14,4	8,9
Textil-, beklädnads-, sömnadsindustri	18,6	14,3	11,0
Trävaru-, möbelindustri	11,8	16,9	8,4
Massa-, pappers-, pappers- varuindustri	0,0	4,0	6,5
Grafisk industri, förlag	2,7	3,9	5,3
Läder-, skinn-, gummivaru- industri	0,3	0,8	2,0
Kemisk, petroleum-, koks- industri	0,0	8,7	3,5
Jord-, stenindustri	4,4	13,6	4,6
Metallverk	11,8	2,3	5,9
Verkstadsindustri	45,5	21,1	44,5
Totalt	100,0	100,0	100,0

Tabell 1:1 Den relativa andelen förvärvsarbetande (i %) inom tillverkningsindustrin fördelade på industrigrupper år 1965.

Bransch	Antal anställda				Summa
	5-20	21-50	51-100	101-	
Metall	14	18	19	20	71
Trä	18	7	5	10	40
Livsmedel	9	3	6	5	23
Textil-konfektion	1	3	3	7	14
Diverse	12	4	7	11	34
Summa	54	35	40	53	182

Tabell 1:2 Studerade företag fördelade på storleksklasser och branscher.

1.2.1 Företagsform och ägarförhållanden

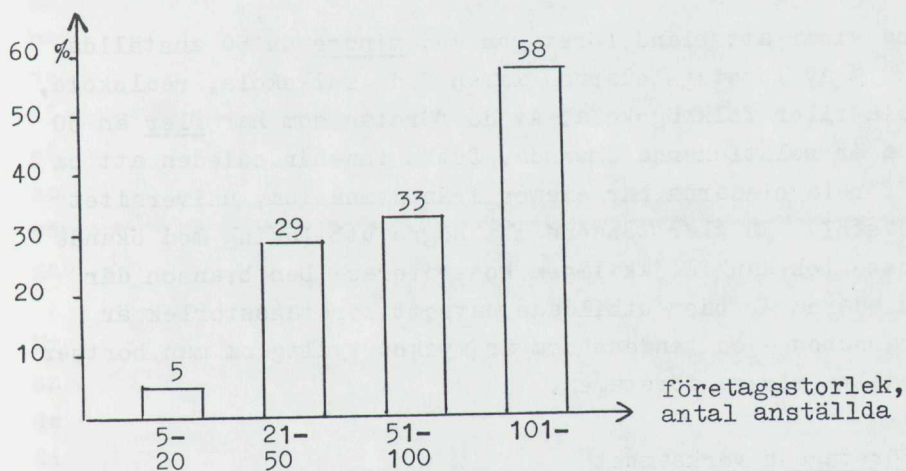
Av de undersökta företagen är ca 85 % aktiebolag. Av de resterande företagen är 7 % enskilda firmor, 4 % ekonomiska föreningar

samt 4 % handels- och kommanditbolag. För företagen har ej några systematiska samband mellan företagsform och branschtillhörighet eller företagsstorlek kunnat konstateras.

De flesta av företagen - ca 70 % - är juridiskt fristående enheter. Dotter- och moderföretag är vanligast bland de större företagen. Sålunda har ca 80 % av dotterbolagen fler än 50 anställda. I metall- och livsmedelsbranscherna utgörs hälften av företagen i denna storlek av moder- eller dotterföretag.

I ca 44 % av företagen äger företagsledaren och/eller dennes familj ensam huvuddelen av företaget. Vanligen förekommande är även kompanjonskap - i ca 22 % av företagen. I dessa företag är ofta det verkliga ledarskapet delat mellan kompanjonerna.

Av figur 1:1 framgår att det blir allt vanligare med anställd företagsledare ju större företagen blir. Det kan vidare nämnas att dotterföretag i regel har företagsledare utan ägarintressen.



Figur 1:1 Procentuella andelen företag i olika företagsstorlekar som leds av företagsledare utan ägarintressen.

1.2.2 Företagens och företagsledarnas ålder

De flesta av företagen som ingår i undersökningen är relativt gamla. Största andelen - ca 70 % - är äldre än 20 år. Ett fåtal är dessutom äldre än 100 år.

Företagsledarnas åldersfördelning har formen av en normalfördelad kurva med medelvärdet 50 år. Yngsta företagsledaren är 25 år och den äldsta några över 70 år. Vid uppdelning på företagsstorlek och bransch ges liknande fördelningar.

Det kan i detta sammanhang dessutom nämnas att ett flertal av de företagsledare som själva ägde sina företag och närmade sig pensionsåldern betonade att problemen kring efterträdarfrågan - generationsskiftet - utgjorde ett allvarligt hot mot deras företags existens. De hade oftast inga definitiva lösningar på successionsproblemen.

1.2.3 Företagsledarnas formella utbildning

Företagsledarna indelades i studierna i grupper med avseende på utbildningsnivå. Utgångspunkt var därvid företagsledarnas grundutbildning. I några fall har emellertid omfattande vidareutbildningsverksamhet medfört att företagsledare flyttats upp en utbildningsnivå.

Studierna visar att bland företagen med mindre än 50 anställda har ca 80 % av företagsledarna examen från folkskola, realskola, yrkesskola eller folkhögskola. Av de företag som har fler än 50 anställda är relationerna omvända. Detta innebär således att ca 80 % av företagsledarna har examen från gymnasium, universitet eller högskola. En klar tendens mot högre utbildning med ökande företagsstorlek kan följaktligen konstateras. Den bransch där företagsledarna är bäst utbildade oavsett företagsstorlek är metallbranschen - en tendens som är mycket tydlig om man bortser från de allra minsta företagen.

1.2.4 Företagens verksamhet

Företagen har lämnat uppgifter om hur omsättningen fördelas på olika verksamhetsgrenar. Den indelning som därvid användes framgår av följande uppställning

- a. Underleveranser i form av halvfabrikat, delar, komponenter etc som hos det köpande företaget antingen underkastas vidare bearbetning eller blir föremål för inmontering i en färdig produkt. Denna sorts försäljning kallas här komponentlego.

- b. underleveranser i form av bearbetningsteknik, företaget utför vissa bearbetningsoperationer på det material som kunden tillhandahåller. Försäljningen i detta fall benämnes processlego.
- c. tillverkning av egna färdigvaror, som antingen är avsedda för försäljning till privatpersoner - konsumentvaror - eller till företag o dyl - producentvaror.
- d. övrig verksamhet vilken t ex kan innefatta entreprenad och anläggningsverksamhet, reparationer och service exklusive underleveranser etc.

Resultaten från studierna visar att ca 40 % av företagen har tillverkning av egna produkter som huvudsaklig verksamhet medan ca 10 % har legotillverkning och då i första hand komponentlego. Dessutom angav ca 40 % av företagen att man hade en blandning av olika verksamhetsgrenar.

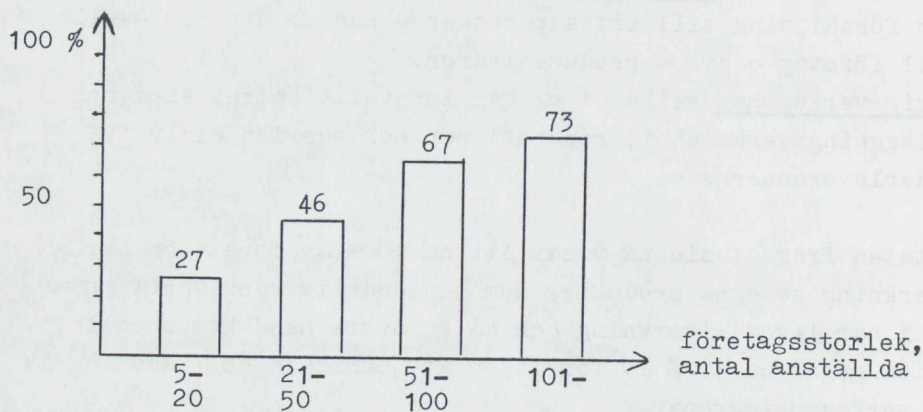
En annan dimension med anknytning till företagets verksamhet är marknadens geografiska utbredning. Endast de mindre företagen har haft någon större försäljning till sin närmarknad, vilken i dessa studier definierats som den marknad som ligger inom en 15-mils radie från företaget. De större företagens försäljning går i huvudsak till andra marknader. Den andel av försäljningen som sker utanför närmarknaden ökar med företagsstorlek. På samma sätt är det uppenbart att det huvudsakligen är de större företagen som exporterar någon del av sin produktion.

Utnyttjande av så fasta underleverantörer att förhållandet har ansetts vara av legokaraktär har varit relativt vanligt bland de studerade företagen. Det är framför allt metallbranschens och diversebranschens företag som har upprättat den typen av underleverantörsrelationer. Ca 45 % av företagen har uppgivit att de utnyttjar komponentlego och ca 20 % processlego.

1.2.5 Företagens miljö

De omvärldsrelationer som studerats är företagets medlemskap i organisationer samt samarbete med andra företag. Dessutom har företagsledarnas uppfattning om betydelsen av ett antal miljöfaktorer behandlats.

Beträffande företagens organisationstillhörighet baseras framställningen på antalet organisationer som företagen tillhör. De större företagen är härvid oftare medlemmar i flera organisationer. Se figur 1:2. Några skillnader mellan företag tillhörande olika branscher har inte kunnat konstateras.



Figur 1:2 Procentuella andelen företag i olika företagsstorlekar som är medlemmar av fler än två organisationer.

Vad gäller företagens samverkan med andra tillverkande företag har 40 % uppgivit att de under den senaste tvåårsperioden samverkat med andra företag. Av dessa har ca 55 % samverkat på mer än ett område. De mest vanliga samverkansområdena är produktion - ca 58 % av de samverkande företagen har samverkat inom detta område -, inköp (54 %), transporter (48 %) och försäljning (46 %). För ca 43 % av de samverkande företagen föreligger planer på att utöka samverkan till flera områden. Härvid avses främst områdena inköp, produktion och försäljning. En tendens mot att större företag oftare samverkar kan skönjas. Vid studium av de planerade samverkansaktiviteterna framgår dock att de största företagen ej avser öka denna utan att den planerade ökningen är mest påtaglig bland företagen med mindre än 100 anställda.

Företagsledarnas uppfattning om ett antal miljöfaktorer är att det stora flertalet anser att miljöfaktorerna som regel påverkat företagets utveckling i positiv riktning. Den miljöfaktor som härvid bedömts som mest positiv är "nytta av andra företag inom regionen". Vissa andra faktorer har vidare ansetts klart positivt bidragande medan ett mindre antal sådana av en relativt stor del

av företagarna ansetts klart negativt påverkande.

Av miljöfaktorerna framstår följande att ha verkat klart positivt på företagets utveckling, nämligen råvaror, vidareutbildning för företagare och anställda, bostäder, utbildning, sjukvårdsmöjlighet, nytta av andra företag i regionen, industriell tradition samt vatten- och avloppsanläggningar. Vidareutbildningsmöjligheterna för såväl företagsledare som anställda var ibland nästan alltför goda. Företagsledarna nämnde ofta, att de strängt taget dagligen fick prospekt över kommande kurser och konferenser som rörde deras bransch. Problemet låg här snarare i att kunna göra en riktig utvärdering bland dessa utbildningsmöjligheter och således avgöra vilka kurser och konferenser som kunde tänkas ge största utbytet för företaget.

Arbetskraft, kommunikationer, barn tillsyn och möjlighet att hyra specialutrustning nämndes ofta som expansionshämmande miljöfaktorer. Man måste emellertid konstatera att samtliga uppräknade miljöfaktorer ansetts vara hämmande av flera företagsledare.

1.2.6 Företagens situation

För att belysa företagets situation har företagsledarnas uppfattning om detta inhämtats. Härvid avses då de för företagen besvärligaste funktionerna samt framtidsutsikterna.

Beträffande de problematiska funktionerna är det främst fyra funktioner som relativt sett tycks bereda företagen de största svårigheterna. Dessa är i nämnd ordning personal, marknadsföring och försäljning, inköp och lager samt produktionsplanering. Av tabell 1:3 framgår i procent vilka problemfunktioner som angivits av de studerade företagen. Företagsledarna fick välja bland 10 olika funktioner och härvid välja ut två funktioner, där de ansåg att deras företag hade de största problemen.

I anslutning till frågan om besvärliga funktioner studerades även företagsledarnas uppfattning om framtidsutsikterna. De flesta företagarna besvarade denna fråga mycket uttömmande. De kom därvid ofta in på diskussioner om hur samhällets ekonomiska politik samt samhällets regler och förordningar överhuvudtaget inverkade

Funktion	Katrineholms A-region	Kristianstads och Hässleholms A-regioner	Båda studerade områdena
	%	%	%
Personal	50	24	35
Marknadsföring och försäljning	25	29	27
Inköp och lager	31	24	27
Produktionsplanering	21	14	17
Redovisning, kalkylering, budgetering	13	14	13
Lönesättning	8	17	13
Arbetsledning, organisation	9	12	10
Produktion	16	6	10
Produktutveckling	6	11	9

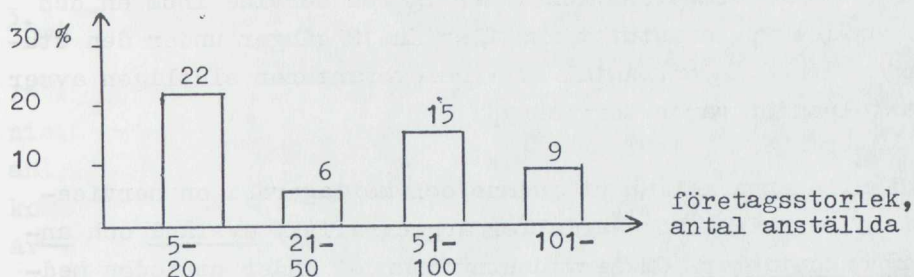
Tabell 1:3 Procent av antalet företag som angett olika funktioner som problematiska.

på deras företags möjligheter att överleva och expandera. Således bedömdes innehållet i den regeringspolitik som nu fördes och i den som skulle föras kommande år mycket avgörande för uppfattningen om respektive företags framtidsutsikter.

Av stor betydelse vid denna bedömning var också givetvis själva trendutvecklingen för branschen som helhet. Dessutom ansågs ofta de rent lokala förhållandena för företaget vara av stor vikt för dess framtidsutsikter. Några företagsledare såg exempelvis framtiden an med optimism under förutsättning, att deras företag fick bättre läge inom regionen och i samband därmed ändamålsenligare lokaler.

Företagsledarna är oftast optimistiska inför framtiden. Endast ca 13 % av företagsledarna anser att deras företag har dåliga framtidsutsikter. Drygt hälften (52 %) ansåg dock att framtidsutsikterna kunde karaktäriseras som goda. Övriga företagsledare (35 %) angav framtidsutsikterna som medelgoda. Vid en analys av materialet över olika företagsstorlekar framgår att de minsta företagen, d v s företag med mellan 5 och 20 anställda, anser

att de har de sämsta framtidsutsikterna. Se figur 1:3. Några större branschskillnader kan inte konstateras.



Figur 1:3 Procent av antalet företag i olika storleksklasser, som uppfattar sina framtidsutsikter som dåliga.

2. METODIK

För att kunna studera företags utnyttjande av service har olika metoder utvecklats att beskriva serviceutnyttjande, kommunikationer mellan utbuds- och efterfrågesida samt effekter av serviceutnyttjande.

Service har härvid klassificerats utifrån den typ av aktiviteter som serviceleverantören utför i mottagarföretaget. Klassificeringen, vilken utgår ifrån gällande branschindelning för servicenäringar bygger på en indelning i olika huvudtyper av service. Följande indelning på huvudtyper av tjänster har gjorts: tekniskt inriktade tjänster, marknadstjänster, tjänster inom ekonomi och administration samt datatjänster och tjänster för produktutveckling. Varje huvudtyp av service har vidare uppdelats i ett antal servicetyper - för samtliga huvudtyper 72 stycken - vilka vid analyserna grupperats till serviceklasser. Se appendix B. Möjligheterna att gruppera tjänsterna efter rutiniseringsgrad och kreativitet har prövats vid vissa analyser.

Serviceutnyttjandet har beskrivits med variablerna omfattning, frekvens av utnyttjande samt antal serviceleverantörer. Såsom indikator för omfattningen har kostnaderna för utnyttjad service valts. En uppdelning har härvid gjorts så att kostnaderna fördelats jämnt över de ingående servicetyperna. Antal utnyttjanden avser antalet uppdrag som utnyttjats. Har samma serviceleveran-

tör gett service inom flera servicetyper har antalet utnyttjanden fördelats på de ingående servicetyperna. Utnyttjandet har vidare klassificerats som kontinuerligt om service inom en och samma servicetyp har utnyttjats fler än 12 gånger under den studerade tvåårsperioden. Antal serviceleverantörer slutligen avser även antalet för varje servicetyp

Kommunikationerna mellan utbjudare och mottagare i en service-situation beskrives med variablerna geografiskt avstånd och antal personkontakter. Om serviceutnyttjandet under perioden medfört 48 eller fler personkontakter betraktas dessa som "täta". På samma sätt betraktas personkontakterna som "täta" då uppgifterna endast kunnat angivas i verbal form och med denna innebörd.

Effekterna av serviceutnyttjande antas vara att specifika problem löses, en rationellare drift, högre kvalitet på produkter och ökat kunnande. Vid de empiriska studierna har emellertid effekterna inte kunnat studeras i någon större omfattning. Nyttan av olika slag av service har dock erhållits genom att bedömningar gjorts av serviceinsatsens anpassning till behoven. Anpassningen har angetts i kategorierna mycket väl, väl, mindre väl och dåligt anpassade tjänster.

3. ÖVERGRIPANDE MÖNSTER

I detta avsnitt redovisas de mest framträdande dragen i serviceutnyttjandet i de studerade företagen. För en mer detaljerad resultatredovisning hänvisas till de ursprungliga rapporterna. Var och en av de studerade huvudtyperna av tjänster - tekniktjänster, marknadstjänster, ekonomiskt-administrativa tjänster, tjänster för produktutveckling och databehandling behandlas för sig.

3.1 Tekniktjänster

Under beteckningen tekniktjänster har en rad olika tjänster sammanförts. Hit räknas konsulttjänster inom konstruktion eller produktionsteknik och provningsservice, men även vissa slag av legoarbeten, reparationer av maskiner och byggnader samt konstruktionsarbete i samband med byggnadsverksamhet. Genom att

så många typer av tjänster innefattas i begreppet tekniktjänster utnyttjar de allra flesta företagen någon form av teknisk service. Se appendix B.

3.1.1 Kostnads- och utnyttjandemönster

Inte mindre än 86 % av företagen utnyttjar någon form av teknisk service. Mer än hälften av företagen utnyttjar service vid anläggningsarbeten, samma gäller för maskinreparationer. Därefter kommer konstruktions- och rationaliseringstjänster som utnyttjas av 41 % av företagen, service vid tillverkningsmoment utnyttjas av 32 % av företagen och service för mätning och provning slutligen utnyttjas av 25 % av företagen. Se även appendix C.

Kostnaderna är högst för anläggningsarbeten med 15 milj. kr. Kostnad för mätning och provning ligger på 2 milj. kr. För de övriga serviceklasserna ligger kostnaderna runt 10 milj. kr. under 2-årsperioden.

För alla serviceklasser är en stor del av kostnaderna koncentrerade till ett fåtal företag - alltid i den högsta storleksklassen. Se tabell 3:1.

Serviceklass	Antal service- utnyttjande företag i pro- cent av totala antalet företag	Total- kostnad tkr	Andel i procent av antalet företag som svarar för	
			50 % av service- kostna- derna	90 % av service- kostna- derna
Konstruktion och rationalisering	41	8 945	4	37
Mätning och provning	25	2 057	2	24
Tillverkning	32	9 347	7	26
Maskinreparationer	51	10 395	4	35
Anläggnings- arbeten	53	15 058	5	30
Totalt	86	45 800	4	40

Tabell 3:1 Andel företag i procent som utnyttjat olika serviceklasser inom teknisk service under 2-årsperioden, kostnaderna för dessa tjänster samt kostnadernas fördelning på de utnyttjande företagen.

Andelen företag som utnyttjar teknisk service ökar med företagsstorlek. Speciellt stor är skillnaden mellan de allra minsta företagen och de övriga. Se tabell 3:2.

Kostnaderna uppvisar ett systematiskt mönster vad gäller total-kostnad och genomsnittskostnad per företag. Med ett enda undantag ökar kostnaderna för teknisk service med företagsstorlek - såväl totalt som genomsnittligt per företag. Undantaget gäller service i form av tillverkningsmoment som utförs utanför företaget. I båda de studerade områdena är kostnaderna för sådana tjänster lägre för företag med 51 till 100 sysselsatta än för företag med 21-50 sysselsatta.

Vad gäller servicekostnad per sysselsatt är bilden inte lika entydig. För tekniktjänster som helhet tenderar kostnaderna per sysselsatt att avta. Den lägsta servicekostnaden per anställd har företagen med 51-100 sysselsatta. Skillnaderna mellan storleksklasserna är dock förhållandevis små.

I de enskilda serviceklasserna är variationerna betydligt större - något som till stor del kan förklaras av att enstaka serviceutnyttjanden lätt påverkar värdena. I regel gäller emellertid samma tendenser som för teknisk service som helhet - avtagande kostnad per anställd, de lägsta kostnaderna för företag med 51-100 anställda.

Det har visat sig svårt att analysera och förklara branschvisa skillnader i utnyttjande av teknisk service. Vad gäller andelen av företag som utnyttjar service är förhållandena likartade i de olika branscherna. Antalet olika slags teknisk service som utnyttjas varierar också obetydligt. I detta avseende ligger dock de i studien ingående icke tillverkande företagen lägre än de andra.

Kostnadsbilden är emellertid vid branschanalysen splittrad. Stora variationer både vad gäller genomsnittskostnaden och kostnaden per anställd förekommer. Delvis torde den splittrade bilden bero på olika storleksfördelning inom branscherna, delvis beror den på att enstaka dyrbara serviceutnyttjanden slår igenom.

Bortsett från dessa förhållanden som försvårar en analys synes de

Företags- storlek, antal	Andel ser- vice- cent	Andel serviceutnytt- ande företag i pro-				Totala servicekost- nader, tkr				Genomsnittliga ser- vicekostnader per företag, tkr				Genomsnittlig ser- vicekostnad/anställd, kr			
		5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-
Ser- vice- klass																	
Konstruk- tion och rationali- sering	24	26	50	62	165	147	1203	7432	13	15	63	225	1201	464	837	813	
Mätning och provning	9	20	38	34	8	51	485	1516	2	7	32	190	180	262	531	462	
Pållverk- ning	24	37	30	40	145	1289	783	7129	11	99	65	339	942	1959	771	1187	
Maskinre- parationer	35	62	53	57	403	1094	1200	7699	21	52	57	257	2096	1514	696	1040	
Anlägg- ningsar- beten	37	49	58	70	337	450	1351	12876	17	26	59	358	1879	810	892	996	
Teknik- tjänster totalt	67	91	93	96	1058	3031	5022	36652	29	95	136	718	2560	2738	1793	2183	

Tabell 3:2 Andel serviceutnyttjande företag i procent, totala servicekostnader, genomsnittliga servicekostnader per utnyttjande företag och genomsnittliga kostnader per anställd i olika storleksklasser. Vårderna avser företag som utnyttjar service i respektive storleksklass under den senaste 2-årsperioden.

i studien ingående företagen från textil-konfektionsbranschen och från livsmedelsbranschen ofta uppvisa mycket höga kostnader för teknisk service.

3.1.2 Kontaktmönster

Vid närmare studium av tjänsterna visar det sig att dessa ofta har karaktären av enstaka uppdrag, att företagen mycket ofta endast använt sig av en enda serviceleverantör, att serviceutbudaren i regel finns utanför närområdet och att personkontakterna under uppdragens genomförande är relativt intensiva. Se tabell 3:3.

Variationer föreligger mellan serviceklasserna vad gäller avstånd till serviceleverantören. En sak är emellertid gemensam för alla serviceklasser nämligen att man antingen utnyttjar serviceleverantörer på orten eller serviceleverantörer på större avstånd än 5 mil från företaget. Utbyte av tjänster mellan närliggande centralorter är relativt sällsynt.

Service vid anläggningsarbeten avviker markant från de övriga serviceklasserna vad gäller avstånd till serviceleverantör. 80 % av serviceleverantörerna ligger på kortare avstånd än 5 mil från företaget. Knappast några tjänster hämtas utanför 20-milsradien. En rätt stor andel - mellan 20 och 27 % av serviceleverantörerna ligger utanför 20-milsradien för övriga tjänster. Service vid rationalisering och konstruktion samt mätning är svårast att tillgodose med ett lokalt utbud.

Det är något vanligare att de större företagen hämtar sin service på längre avstånd. Vissa branschskillnader föreligger också. Företag i branscher med låg branschkoncentration tenderar att oftare utnyttja avlägsna serviceföretag.

I ungefär hälften av de företag som utnyttjat service inom en serviceklass har man vänt sig till fler än en serviceleverantör. Det är något ovanligare att flera serviceleverantörer utnyttjas för konstruktions- och rationaliseringstjänster än för övriga tjänster. De större företagen anlitar oftare flera serviceleverantörer för tjänster inom samma serviceklass.

Service- klass	Andel service- utnyttjande företag i %	Andel av service- företagen som ligger på större avstånd än 5 mil i %	20 mil	Andel utnytt- jande företag med mer än en serviceleve- rantör i %	Andel utnytt- jande företag med kontinuer- ligt service- utnyttjande i %	Andel utnytt- jande företag med täta person- kontakter i %
Konstruktion och rationalisering	41	71	27	42	36	42
Mätning och provning	25	74	26	42	36	38
Tillverkning	32	60	26	49	61	39
Maskinrepara- tioner	51	43	20	54	60	54
Anläggnings- arbeten	53	20	4	50	49	58

Tabell 3:3 Kontaktmönster vid utnyttjande av teknisk service.

En betydande del av de företag som utnyttjar en viss typ av service gör detta kontinuerligt. Andelen enstaka uppdrag är vanligast vid konstruktions- och rationaliseringstjänster. Kontinuerligt serviceutnyttjande är vanligast för service vid tillverkning och vid maskinreparationer. Speciellt för de större företagen är det också vanligt att kontinuerligt utnyttja service för anläggningsarbeten. Överhuvudtaget ökar kontinuerligt serviceutnyttjande med företagsstorlek.

Ökningen är mest markant vad beträffar maskinreparationer och anläggningsarbeten. Andelen företag som kontinuerligt utnyttjar tjänster inom dessa serviceklasser är ungefär dubbelt så hög för företag med fler än 50 anställda än för övriga företag. Några större branschvariationer förekommer inte.

Variationer i personkontakter mellan serviceklasser är inte särskilt stora. Visserligen har maskinreparationer och anläggnings-service ett större antal täta personkontakter, men om man tar hänsyn till att utnyttjande av konstruktions- och rationaliseringstjänster i betydligt större utsträckning än de övriga serviceklasserna har karaktären av enstaka uppdrag kan man dra den slutsatsen att under uppdragens genomförande behovet av personkontakter är mycket stort.

En viss tendens mot ökat antal personkontakter med ökande företagsstorlek kan observeras. Tendensen är emellertid ganska svag, varför vi söker andra förklaringar till variationer i antalet personkontakter. Ett rimligt antagande är att personkontakterna bör vara fler vid kostsamma serviceutnyttjanden. Vidare kan antas att med ökat avstånd till serviceleverantörer minskar antalet personkontakter. Vid en analys av dessa förhållanden visar det sig att båda variablerna har betydelse, vilket innebär att billiga tjänster med serviceutbudare på stora avstånd har de glesaste personkontakterna och dyrbara tjänster med närbelägna serviceleverantörer har de allra intensivaste personkontakterna. Företagsledarna har även gjort en bedömning av de olika tjänsternas anpassning till deras behov av service. I de allra flesta fall anser man att anpassningen är "god", ibland "mycket god". I det fåtal fall servicen bedömts som "mindre god" eller "dålig" har det i regel rört sig om tjänster inom konstruktion och rationali-

sering.

3.1.3 Regionala variationer

Likheterna mellan serviceutnyttjande såsom det tar sig uttryck i andel utnyttjande företag och servicekostnader i olika storleksklasser och branscher är stora. Vissa skillnader som är värda att tas upp till behandling föreligger dock. Se tabell 3:4.

Företagens kostnader för teknisk service är betydligt högre i Kristianstadsområdet än i Katrineholmsområdet. Mest tydliga är skillnaderna i företag med färre än 50 sysselsatta. I dessa företag ligger servicekostnaderna i Kristianstadsområdet ungefär dubbelt så högt som i Katrineholmsområdet. För företag med fler än 50 sysselsatta är skillnaderna obetydliga. Skillnaden i kostnaderna för teknisk service är mest påtaglig för konstruktions- och rationaliseringstjänster men även för mätning och provning och för maskinreparationer har Kristianstadsföretagen mer än dubbelt så höga servicekostnader som Katrineholmsföretagen.

För konstruktions- och rationaliseringstjänster är det uppenbart att de högre kostnaderna till stor del beror på intensivare utnyttjande i Kristianstadsföretagen. Fler specifika servicetyper per företag och fler serviceleverantörer per företag utnyttjas inom denna serviceklass av Kristianstadsföretagen. Personkontakterna är också intensivare. Även om större delen av kostnadsskillnaderna beror på att omfattningen i serviceutnyttjandet är större i Kristianstadsområdet kan också en del bero på att Kristianstadsföretagen får betala ett högre pris för samma tjänst. 32 % av serviceleverantörerna inom konstruktion- och rationalisering ligger på större avstånd än 20 mil från Kristianstadsföretagen. Motsvarande siffra i Katrineholm är 17 %. För det slag av tjänster som här behandlas torde avståndskostnaden i form av resor och traktamenten - kanske också i form av högre debitering för samma tjänst, större svårigheter att förhandla sig fram till ett pris och liknande, spela en viss roll.

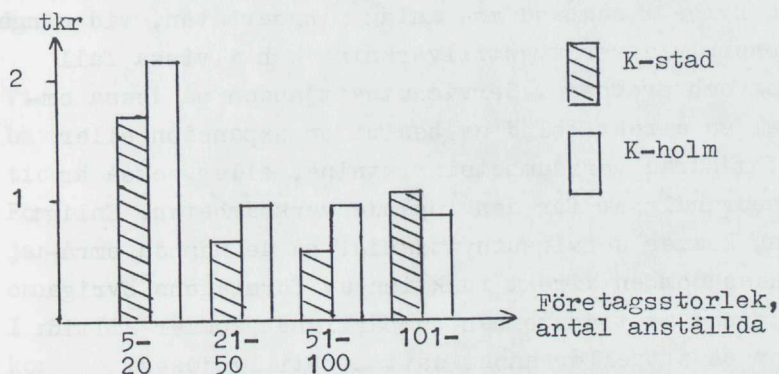
Skillnaden i kostnaderna för mätning och provning kan förklaras av att ett större livsmedelsföretag i Kristianstadsregionen har höga kostnader för service och kvalitetskontroller.

Serviceklass	Andel ser-viceutnyttjande företag i %	K-holm	K-stad	Totala ser-vicekostnader tkr	K-holm	K-stad	Gemensnittlig servicekostnad per företag tkr	K-holm	K-stad	Andel ser-viceleveran-törer på större av-stånd än 20 mil i %	K-holm	K-stad	Andel före-tag med fler än ser-viceleveran-törer i %	K-holm	K-stad	Andel före-tag med fler än 24 person-kontakter per år i %	K-holm	K-stad
Konstruktio och rationalisering	35	45	1625	7320	58	159	17	32	32	48	32	52	48	32	50	41	32	52
Mätning och provning	21	27	500	1550	29	55	14	36	52	36	50	36	50	32	46	32	50	41
Tillverkning	39	27	4246	5101	137	182	27	25	58	36	32	58	36	32	46	32	50	41
Maskinrepara-tioner	44	56	2861	7533	82	132	18	21	69	46	65	69	46	65	54	65	65	54
Anläggnings-arbeten	55	51	7497	7515	170	145	2	6	57	40	53	57	40	53	63	53	53	63
Totalt	83	86	16729	29019	246	329	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Tabell 3:4 Serviceutnyttjande i de två studerade regionerna de 2 senaste åren uttryckt i andel utnyttjande företag, totala och genomsnittliga servicekostnader, andel företag med flera serviceleverantörer och andel företag med flera än 24 personkontakter per år. (K-holm=Katrineholms A-region; K-stad=Kristianstads och Hässleholms A-regioner).

Vad gäller maskinreparationer kan kostnadsdifferenserna mellan de två regionerna inte hänföras till något särskilt förhållande. Det är tvärt emot vad man kunde vänta något ovanligare med kontinuerliga utnyttjanden och täta personkontakter i Kristianstadsområdet. Inte heller kan avståndskostnaderna förklara skillnaden eftersom det är ungefär lika vanligt att tjänster hämtas från större avstånd i de två regionerna.

Service vid anläggningsarbeten följer mycket likartade mönster i de två regionerna. En analys av kostnaderna per anställd uppvisar i det närmaste identiska förhållandena. Se figur 3:1.



Figur 3:1 Kostnad per anställd för service vid anläggningsarbeten i de två studerade regionerna.

Sammanfattningsvis kan sägas om den regionala jämförelsen av utnyttjande av teknisk service att utnyttjandet är intensivare i Kristianstadsområdet. Benägenhet att utnyttja service för rationaliseringsarbete och maskinservice är betydligt högre trots att företagen hämtar service från större avstånd.

Förklaringen till detta förhållande ligger antagligen i att det i Kristianstadsregionen finns en större andel företag med mer avancerad produktionsteknik. En del av skillnaderna kan naturligtvis också hänföras till utredningstekniska faktorer, dels kan faktainsamlingen ha skilt sig något i de två utredningarna trots alla strävanden som gjorts för att få materialet från de två regionerna jämförbart, dels kan också omfattande serviceutnyttjanden i enstaka företag påverka bilden. Det råder dock ingen tvekan om att de skillnader mellan regionerna som ovan behandlats i stor utsträckning har en motsvarighet i verkligheten. För detta talar

bl a förhållandet att för den serviceklass där man verkligen kan förvänta sig små regionala skillnader - service vid anläggningsarbeten - också uppvisar de minsta regionala skillnaderna.

3.1.4 Sammanfattande synpunkter på företagens utnyttjande av teknisk service

De allra flesta företagen utnyttjar någon form av teknisk service. Det är emellertid tydligt att den största delen av kostnaderna hänför sig till tjänster där företagen inte haft några egentliga alternativ till serviceutnyttjande. Man måste helt enkelt anlita service i samband med anläggningsarbeten, vid många maskinreparationer, vid verktygstillverkning och i vissa fall även vid mätning och provning. Serviceutnyttjanden på dessa områden är i regel en direkt följd av beslut om expansion eller på något sätt förändrad verksamhetsinriktning, eller också är de en absolut nödvändighet för den löpande verksamheten. Enligt detta resonemang kommer serviceutnyttjandet på de nämnda områdena att utvecklas som en direkt funktion av företagets övriga utveckling. På grund av tjänsternas outhärlighet kommer alltid företagets behov på ett eller annat sätt att tillgodoses.

Förhållandena är väsentligen annorlunda inom de områden där företagen har verkliga valmöjligheter att utnyttja service eller ej. Enligt det klassificeringssystem som använts i denna utredning innehåller serviceklassen konstruktion och rationalisering den största andelen tjänster av utvecklande art, tjänster som företagen inte så ofta är direkt tvingade att utnyttja. Betydelsen av kunnande och attityder hos företagets personal, framför allt dess ledning, torde vara väsentligt större för utnyttjandet av den senare typen av tjänster. Likaså är utbudets utformning och villkoren för utnyttjande ofta helt avgörande för om ett utnyttjande kommer till stånd.

Det har framgått att de större företagen utnyttjar konstruktions- och rationaliseringstjänster betydligt oftare än de mindre - ett mönster för serviceutnyttjande som dock återfinns hos alla slag av service. Om man går in på de enskilda företag som i förhållande till sin storlek har nämnvärda kostnader för service inom detta område är det också svårt att se några gemensamma drag hos dessa. De tycks emellertid i regel vara oberoende av moder-

företag och ha en tillverkning av relativt avancerad art. Totalt har ca 30 % av de i studien ingående företagen nämnvärda kostnader för konstruktions- och rationaliseringstjänster.

De tydliga regionala skillnaderna som har observerats torde bero på att en större andel företag i Kristianstad har en mer avancerad produktionsapparat. För detta talar att serviceutnyttjande för maskinreparationer - ett område där företagen ofta inte har någon större valfrihet mellan att utnyttja service och att själva utföra funktionen - också är av betydligt större omfattning i Kristianstadsområdet.

Vid analys av materialet i syfte att vidta åtgärder för att förbättra den tekniska servicen torde just informationen om konstruktions- och rationaliseringstjänster vara av största betydelse. För dessa tjänster är utbudets utformning väsentlig för om utnyttjande kommer till stånd eller ej. Riktigt utformade tjänster på området kan få mycket positiva effekter på företagets utveckling. I nuläget är det vanligare att företagen ej blir helt nöjda med konstruktions- och rationaliseringstjänster än vad fallet är för övrig teknisk service. Man bör också ta fasta på att ett litet antal större företag står för huvuddelen av kostnaderna, vilket implicerar att övriga företag kan te sig relativt ointressanta ur utbudsföretagens synpunkt. Detta kan leda till att intresset att utforma ett utbud som är väl anpassat till de mindre företagets behov inte blir tillräckligt stort. Det kan också i sämsta fall leda till att engagemanget från serviceföretagets sida vid utförandet av ett uppdrag hos en liten kund blir lägre än vid utförande av motsvarande uppdrag hos en större kund.

3.2 Marknadstjänster

I den utsträckning mindre och medelstora företag för avsättning av sina produkter måste tillgripa aktiv marknadsföring är de i stor utsträckning hänvisade till utnyttjande av externa resurser. Det kan härvid gälla att få tillgång till media för informations-spridning om produkterna eller att utforma information till kunder o dyl. Marknadsföringsaktiviteternas omfattning och inriktning beror härvid av de produkter företaget tillverkar. För en och samma produkt finns flera alternativa marknadsföringsstra-

tegrar att tillgå alltifrån aktiv bearbetning av produktens slutliga förbrukare till en försäljning till ett fåtal grossister, som helt och hållet övertagit den aktiva marknadsföringen. Se appendix B.

3.2.1 Kostnads- och utnyttjandemönster

Av de studerade företagen har totalt 56 % utnyttjat någon form av marknadstjänster. De flesta företag som inte utnyttjat sådana tjänster anser sig inte sälja varor och tjänster, som kräver aktiv marknadsföring. Vidare är vissa av företagen dotterbolag, vilket betyder att tjänsterna kan fås från moderbolag o dyl.

Den mest utnyttjade serviceklassen är reklamtjänster, vilka utnyttjats av 40 % av företagen. Av dessa har 50 % utnyttjat servicetypen annonsering. Därefter kommer serviceklasserna genomförande av marknadsföring som utnyttjats av 14 % av företagen, service vid exportfrågor som utnyttjats av 13 % av företagen samt service vid planering av marknadsföring slutligen som utnyttjats av 12 % av företagen. Dessutom har 12 % av företagen utnyttjat sådana marknadstjänster som inte kunnat fördelas på enskilda serviceklasser utan avser mer omfattande serviceutnyttjande inom marknadsområdet. Se även appendix C.

En relativt liten andel av företagen svarar för huvuddelen av kostnaderna. Av de serviceutnyttjande företagen svarar 5 % för 54 % av de totala servicekostnaderna. Kostnaderna är högst för reklamtjänster med 10 milj. kr. Av denna kostnad svarar ett företag i Kristianstadsområdet för 4 milj. kr. Kostnaderna för utnyttjade tjänster i serviceklassen övriga tjänster kommer därefter med 5,8 milj. kr. Av dessa kostnader svarar emellertid endast två företag för 4,2 milj. kr., vilka avser tjänster i samband med planering och genomförande av marknadsföring. För återstående serviceklasser ligger kostnaderna mellan 1 och 3 milj. kr. Se tabell 3:5.

Andelen företag som utnyttjar marknadstjänster visar en ökning med företagsstorlek i de tre lägsta storleksklasserna för att i den högsta storleksklassen minska något. Se tabell 3:6.

Serviceklass	Antal service- utnyttjande företag i pro- cent av totala antalet före- tag	Total service- kostnad, tkr	Andel i procent av antalet företag som svarar för	
			50 % av service- kostna- derna	90 % av service- kostna- derna
Planering av marknadsföring	12	2 706	8	10
Genomförande av marknadsföring	14	1 046	8	24
Reklamtjänster	40	10 049	6	21
Exporttjänster	13	1 647	8	21
Övriga tjänster	12	5 827	9	10
Totalt	56	21 275	5	23

Tabell 3:5 Andel företag i procent som utnyttjat olika service-
klasser inom marknadstjänster under 2-årsperioden,
kostnaderna för dessa tjänster samt kostnadernas för-
delning på de utnyttjande företagen.

Kostnaderna uppvisar ett systematiskt mönster både vad gäller den totala och genomsnittliga servicekostnaden. Med några få undantag visar kostnaderna en tydlig ökning med företagsstorlek. Detta gäller särskilt för exporttjänster och för tjänster för planering av marknadsföring. Undantagen gäller främst service vid genomförande av marknadsföring för företag med över 50 anställda. Om hänsyn emellertid tas till kostnaderna i serviceklassen övrigt, vilka bl a avser service vid genomförande av marknadsföring överensstämmer kostnadsmonstret för samtliga serviceklasser.

Vad gäller servicekostnad per anställd är bilden inte lika entydig. Servicekostnaderna visar en svagt tilltagande tendens för de tre lägsta storleksklasserna för att sedan snabbt sjunka. Variationerna i de enskilda serviceklasserna är emellertid mycket stora. Orsakerna till denna kostnadsstruktur kan vara att marknadsföringens komplexitet tilltar med företagsstorlek och att härvid behoven av marknadsföringsservice tilltar. När företagen blir större börjar emellertid stordriftsfördelar även att göra sig gällande på marknadsföringssidan.

Företagsstorlek, antal anställda	Andel serviceutnyttjande företag i procent					Totala servicekostnader, tkr					Genomsnittliga servicekostnader per företag, tkr					Genomsnittlig servicekostnad/anställd, kr				
	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-				
Ser-viceklass	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-				
Planering av marknadsföring	7	9	10	23	13	7	273	2413	3	2	68	197	250	30	913	350				
Genomförande av marknadsföring	9	20	15	21	107	431	268	240	21	62	45	22	1877	1690	902	92				
Reklamtjänster	30	49	45	45	184	298	1489	8078	11	18	83	357	1057	193	1107	1091				
Exporttjänster	7	9	23	17	13	18	516	1100	3	6	57	122	500	194	737	491				
Övriga tjänster	17	6	15	17	32	12	1413	4370	4	6	236	486	395	400	2996	1874				
Marknadstjänster	46	57	65	58	349	766	3959	16201	14	38	152	521	895	356	1273	757				

Tabell 3:6 Andel serviceutnyttjande företag i procent, totala servicekostnader, genomsnittliga servicekostnader per utnyttjande företag och genomsnittliga kostnader per anställd i olika storleksklasser. Värdena avser företag som utnyttjat marknadstjänster i respektive storleksklass under den senaste 2-årsperioden.

Några större branschvisa skillnader mellan de studerade företagen kan inte konstateras. De företag som inte utnyttjar marknadstjänster utgöres i metallbranschen främst av mindre mekaniska verkstäder med relativt okvalificerad verksamhet samt i trä- och diversebranscherna av mindre snickerier, sågverk, cementgjuterier o dyl. Såsom angivits svarar några få företag för stora delar av de totala kostnaderna. Två livsmedelsföretag svarar för 4,2 milj. kr. och ett diverseföretag för 4 milj. kr. Om dessa extrema kostnader ej medräknas varierar de totala servicekostnaderna för metall-, trä-, livsmedels-, textil-, konfektion- samt diversebranscherna mellan 2 och 3 milj. kr.

Kostnads- och utnyttjandemönstret för de olika serviceklasserna visar att reklamtjänsterna i de olika branscherna nästan genomgående svarar för de högsta totalkostnaderna. För de övriga serviceklasserna är bilden mer splittrad, vilket beror på storleksfördelningen inom branscherna samt att enstaka dyrbara serviceutnyttjanden slår igenom.

3.2.2 Kontaktmönster

De utnyttjade tjänsterna har ofta karaktären av kontinuerliga utnyttjanden från en eller två serviceleverantörer inom varje serviceklass. Serviceleverantörerna utnyttjas på varierande avstånd dock i regel utanför närområdet och personkontakterna med dessa under uppdragens genomförande är relativt intensiva. Se tabell 3:7.

Vad gäller avståndet till serviceleverantörerna föreligger vissa variationer mellan serviceklasserna. Gemensamt är emellertid att merparten av leverantörerna antingen ligger inom 2 mils avstånd eller också på ett större avstånd än 5 mil från företaget. De tjänster som utnyttjas från lokala serviceleverantörer är företrädesvis enklare reklamtjänster. I exportfrågor erhålles även vissa råd från lokala banker. Tjänster i samband med planering och genomförande av marknadsföring samt exportfrågor hämtas emellertid nästan uteslutande från Malmö och Stockholm.

De större företagen söker sig oftare till mera avlägset belägna serviceleverantörer än vad mindre företag gör. Däremot synes

Service- klass	Andel ser- viceutnyt- tjande före- tag i %	Andel av service- företagen som ligger på större avstånd än 5 mil i %	20 mil	Andel utnytt- jande företag med mer än en serviceleve- rantör i %	Andel utnytt- jande företag med kontinuer- ligt service- utnyttjande i %	Andel utnytt- jande företag med täta per- sonkontakter i %
Planering av marknadsföring	12	90	24	33	38	29
Genomförande av marknadsföring	14	84	40	40	52	35
Reklamtjänster	40	65	17	50	61	33
Exporttjänster	13	83	58	54	46	21
Övriga tjänster	12	86	21	48	67	48

Tabell 3:7 Kontaktmönster vid utnyttjande av marknadstjänster.

skillnader mellan olika branscher ej förekomma. En viss tendens till att kostnaderna för marknadstjänster tilltar med avståndet till serviceleverantörerna kan även observeras. Vid 36 tillfällen har kostnaderna för de utnyttjade tjänsterna överstigit 100 000 kr. Endast för 22 % av dessa har serviceleverantörerna legat inom ett avstånd av 5 mil från företagen.

Andelen företag som utnyttjar fler än en serviceleverantör är relativt stor i de olika serviceklasserna. De företag som utnyttjar reklamtjänster har de flesta serviceleverantörerna genom att företagen annonserar i flera tidningar eller genom att tjänster för reklamteckning, reklamfoto etc utnyttjas parallellt med tjänster för annonsering. För övriga serviceklasser utnyttjas i många fall mellan 2 och 3 serviceleverantörer. Företag med fler än 50 anställda tycks även utnyttja fler serviceleverantörer i de olika serviceklasserna än vad de övriga företagen gör, vilket bl a hänger samman med att de förra utnyttjar tjänster i ett större antal serviceklasser. Några större skillnader mellan branscher har inte kunnat konstateras.

En mycket betydande del av de företag som utnyttjar en viss typ av service gör detta kontinuerligt. För mer avancerade tjänster i form av marknadsundersökningar och försäljningskampanjer är det mer vanligt att företagen kan särskilja de olika uppdragen än för andra tjänster, d v s utnyttjandet har inte betraktats som kontinuerligt. Rena annonstjänster är den servicetyp som oftast utnyttjas kontinuerligt. Ett svagt samband mellan företagsstorlek och antal utnyttjanden har kunnat konstateras. Några branschskillnader har däremot ej kunnat påvisas.

Antalet personkontakter med serviceleverantörerna är inte beroende av om de utnyttjade tjänsterna är mer eller mindre komplicerade. För de olika serviceklasserna tycks i stället antalet personkontakter vara i stort detsamma. Av de serviceutnyttjande företagen har 54 % angett att de haft kontinuerliga personkontakter. Med undantag för 11 % av dessa rör det sig även om tjänster som utnyttjats kontinuerligt. Undantagen avser dyra och omfattande tjänster, vilka endast utnyttjats ett fåtal gånger men under en längre tidsperiod och med dagliga personkontakter.

Vid jämförelse mellan avstånden till serviceleverantörerna och antalet personkontakter har personkontakterna inte visat sig vara särskilt avståndskänsliga. Inte heller tycks kostnaderna för de utnyttjade tjänsterna påverka antalet personkontakter.

Något starkt samband mellan företagsstorlek och antal personkontakter tycks inte finnas. Företagen med fler än 50 anställda verkar emellertid ha något större antal personkontakter med serviceleverantörerna än de övriga företagen. Variationer i antalet personkontakter mellan branscherna kan inte spåras. Olikheterna hänger i stället samman med skillnaderna i de olika branschernas storlekssammansättning.

Företagsledarnas uppfattning om tjänsternas anpassning visar att man i regel är relativt nöjda med de erhållna servicetyperna. Företagarna anser att 93 % av de utnyttjade servicetyperna är mycket väl eller väl anpassade. Gemensamt för ett flertal av de tjänster som anses mindre väl eller dåligt anpassade är att dessa består av mer avancerade servicetyper ofta med moment av prognostisering.

3.2.3 Regionala variationer

Likheterna mellan serviceutnyttjande inom marknadsområdet vad avser andelen serviceutnyttjande företag och servicekostnader i olika företagsstorlekar och branscher är stora i de studerade regionerna. Vissa skillnader i serviceutnyttjandet är emellertid värda att särskilt behandla. Se tabell 3:8.

Totala andelen serviceutnyttjande företag är något större i Kristianstadsområdet. Detta beror emellertid främst på att en betydligt större andel företag i området utnyttjar reklamtjänster. Motsvarande gäller även för genomförande av marknadsföring men skillnaden blir väsentligt mindre om för Katrineholmsföretagen hänsyn tas till de utnyttjade tjänsterna i serviceklassen övriga tjänster. Dessa avser i stor utsträckning genomförande av marknadsföring.

Företagens kostnader för marknadsservice är likaså betydligt högre i Kristianstadsområdet. Detta gäller även om hänsyn tas

Service- klass	Andel service- utnyttjande företag i %		Totala ser- vicekost- nader tkr		Genomsnitt- lig service- kostnad per företag tkr		Andel service- leverantörer på större av- stånd än 20 mil, i %		Andel före- tag med fler än en ser- viceleveran- tör, i %		Andel före- tag med fler än 24 person- kontakter per år, i %	
	K-holm	K-stad	K-holm	K-stad	K-holm	K-stad	K-holm	K-stad	K-holm	K-stad	K-holm	K-stad
Planering av marknadsföring	15	9	141	2 565	12	285	-	56	17	56	25	33
Genomförande av marknadsföring	11	16	361	685	40	43	11	56	22	50	33	38
Reklamtjänster	30	47	1 408	8 641	118	180	13	19	50	50	25	38
Exporttjänster	18	10	993	654	65	65	43	80	71	30	21	20
Övriga tjänster	18	7	1 425	4 402	102	629	14	57	36	71	29	86
Totalt	53	59	4 328	16 947	103	282	(29)	(58)	-	-	-	-

Tabell 3:8 Serviceutnyttjande i de två studerade regionerna de 2 senaste åren uttryckt i andel utnyttjande företag, totala och genomsnittliga servicekostnader, andel företag med flera serviceleverantörer och andel företag med flera än 24 personkontakter per år (K-holm=Katrineholms A-region; K-stad=Kristianstads och Hässleholms A-regioner).

till att tre företag i Kristianstad tillsammans svarar för 48 % av totala servicekostnaden. Kostnadsskillnaderna är mest tydliga för företag med mer än 50 anställda. I dessa företag är servicekostnaderna i Kristianstadsområdet avsevärt större för serviceklasserna planering av marknadsföring och reklamtjänster. Exkluderas emellertid för reklamtjänster de företag som har extremt höga kostnader blir skillnaden obetydlig. För genomförande av marknadsföring är också servicekostnaderna större i Kristianstadsföretagen. Detta gäller för samtliga storleksklasser. Den största skillnaden avser dock företagen med färre än 50 anställda, vilka har betydligt större servicekostnader. Kristianstadsföretagens höga kostnader i serviceklassen övriga tjänster är till 95 % hänförliga till två företag med fler än 50 anställda. Vad gäller exporttjänster kan inga större kostnadsskillnader mellan företagen konstateras.

För service i samband med planering och genomförande av marknadsföring är det uppenbart att de högre kostnaderna i Kristianstadsföretagen till stor del beror på intensivare och mer omfattande serviceutnyttjande. Företagen har utnyttjat ett flertal olika servicetyper från ett flertal serviceleverantörer. Personkontakterna är även mer intensiva. Dessutom torde för dessa tjänster avståndskostnaderna ha stor betydelse. För Kristianstadsföretagen ligger 56 % av serviceleverantörerna i dessa serviceklasser på ett större avstånd än 20 mil från företagen medan inte någon serviceleverantör till Katrineholmsföretagen är belägen på detta avstånd då det gäller planering av marknadsföring och endast 11 % vid genomförande av marknadsföring. Förutom dessa ökade kostnader i form av resor och traktamenten torde även högre debitering för samma tjänster bl a på grund av förhandlingssvårigheter ha betydelse.

Kristianstadsföretagens högre kostnader för reklamtjänster, vilka för övrigt påverkats mycket kraftigt av en extremobservation beror till största delen på att en större andel företag i området utnyttjar dessa tjänster. Antalet serviceleverantörer som utnyttjas skiljer sig inte från det antal som anlitas i Katrineholmsområdet. Avståndskostnader torde däremot ha viss betydelse. Dessutom är personkontakterna mer intensiva.

Beträffande exporttjänsterna beror skillnaden i den totala servicekostnaden på att andelen serviceutnyttjande företag är lägre i Kristianstadsområdet. Den genomsnittliga servicekostnaden per företag är dock lika stor i de två områdena. Detta torde kunna förklaras av att samtidigt som avståndskostnaderna har stor betydelse för Kristianstadsföretagen inverkar det förhållandet att Katrineholmsföretagen har utnyttjat ett betydligt större antal serviceleverantörer. Intensiviteten i personkontakterna är likvärdig för företagen i de båda områdena.

Förklaringen till behandlade regionala variationer ligger antagligen i att en större andel företag i Kristianstadsområdet har en mer avancerad produktionsteknik. Denna kräver stora investeringar, vilket då förutsätter tillgång till information och marknadsförhållanden. Härvid torde service i olika frågor ha stor betydelse.

3.2.4 Sammanfattande synpunkter på företagens utnyttjande av marknadsservice

Marknadsservice avser sådana tjänster som utnyttjas för att ytterst leda till försäljning av företagets produkter. Bland orsakerna till varför marknadstjänster utnyttjas anges att detta blir billigare och att det är orealistiskt att utföra arbetet med egna resurser. Nästan hälften av alla studerade företag utnyttjar ej marknadstjänster, vilket beror på att dessa är knutna till moderföretag eller att produkterna avsätts till ett fåtal fasta kunder.

Av de företag som utnyttjar tjänsterna svarar ett mindre antal företag för en väsentlig del av kostnaderna. De tjänster som utnyttjas är i stor utsträckning av teknisk natur, exempelvis olika former för reklam och praktiska arrangemang för produktens överföring till kunder. Uppläggning av system för planering och genomförande av marknadsföring etc verkar vara aktiviteter som endast i begränsad omfattning tillämpas i ett fåtal företag. Utnyttjandet av marknadstjänster varierar med företagsstorlek, däremot ej med branschtillhörighet.

Oftast utnyttjar företagen en eller flera serviceleverantörer

inom varje serviceklass och som regel är utnyttjandet kontinuerligt. De serviceutnyttjande företagen är vidare sina leverantörer trogna. Dessa anlitas på mycket varierande avstånd från företagen, bl a beroende på företagsstorlek och kostnader för serviceutnyttjandet. Personkontakterna med leverantörerna tenderar ej att vara beroende av avståndet till dessa.

De observerade regionala skillnaderna, vilka bl a anger att Kristianstadsföretag med mer än 50 anställda har ett intensivare och mer omfattande serviceutnyttjande vad gäller planering för marknadsföring och att företag med färre än 50 anställda i samma område mer intensivt utnyttjar service för genomförande av marknadsföring samt att en större andel företag i området utnyttjar reklamtjänster, torde bero på att företag i Kristianstadsområdet har en mer avancerad produktionsapparat. Detta kräver i sin tur omfattande insatser inom marknadsområdet.

Vad gäller de utnyttjade marknadstjänsterna kan företagen klassificeras i tre huvudgrupper. Den första gruppen har ingen egentlig marknadsföringsfunktion och omfattar ungefär hälften av företagen. Det är knappast realistiskt att räkna med att företagen inom denna grupp inom överskådlig framtid i någon större utsträckning kommer att behöva olika former av extern marknadsförings-service.

Den andra gruppen omfattar relativt få företag som utvecklat ett omfattande utnyttjande av marknadstjänster. I den mån en förändring av dessa företags serviceutnyttjande kommer till stånd torde detta innebära både en ökning av utnyttjandet och en förskjutning mot mera avancerade tjänster.

Den tredje gruppen av företag har en marknadsföringsfunktion men utnyttjar marknadstjänster i en relativt begränsad omfattning. Här kan man förvänta sig att ett utrymme för ökade satsningar på marknadstjänster föreligger. En förskjutning mot tjänster av mera långsiktigt verkande karaktär är också att förvänta. De sk latenta behoven av tjänster beroende dels på förhållanden inom företagen, dels på det existerande utbudet torde vara störst bland de företag som utnyttjar tjänster på marknadssidan men som förlitar sig på sådan service som i stort

sett inte drar några kostnader.

Vad som i första hand bör betonas från materialet är det ringa utnyttjandet av mera långsiktigt verkande marknadstjänster såsom marknadsprognoser och försäljningsplanering. Dessutom bör det förhållandet framhåvas att de företag som utnyttjat tjänster på dessa för företagets framtida verksamhet kanske avgörande områden i stor utsträckning försökt erhålla tjänsterna kostnadsfritt eller mot en mycket ringa kostnad. Vidare kvarstår förhållandet att de allra flesta företagen åtminstone på kort sikt ter sig ointressanta för en serviceutbudare med kommersiella intressen av den orsaken att deras årliga kostnader för marknadstjänster belöper sig på några tusental kronor.

3.3 Ekonomiska-administrativa tjänster

Ekonomiska och administrativa tjänster utgör en relativt lätt avgränsbar huvudtyp av företagservice. De innebär nästan uteslutande att företagen tar externa personella resurser i anspråk. Tjänster inom detta område innebär ofta att företaget helt överlåter en del av sina kamerala funktioner till ett serviceföretag. En del tjänster syftar dock även till att effektivisera existerande system eller att lösa akuta problem. Se även appendix B.

3.3.1 Kostnads- och utnyttjandemönster

Av de undersökta företagen utnyttjar 86 % service inom det ekonomiskt/administrativa området. De företag som inte utnyttjat någon form av service inom detta område utgöres samtliga av dotterbolag eller underavdelningar till företag, och kan således antagas få tjänsterna från sina moderbolag eller motsvarande.

Redovisningstjänster är den serviceklass, där flest företag utnyttjar service. 75 % av de studerade företagen utnyttjar denna typ av tjänster. Därefter kommer juridisk service som utnyttjas av 40 % av företagen, service i samband med administrativt utvecklingsarbete utnyttjas av 13 % av företagen och service för ekonomiska analyser slutligen utnyttjas av 90 % av företagen. Dessutom utnyttjar 7 % av företagen service i samband med skriv- och kopieringsarbete samt översättning. Ett mindre antal företag -

4 % - har till sist anlitat service som sträcker sig över flera serviceklasser samtidigt, d v s för en större genomgång av företagens ekonomiska och administrativa funktioner. Se även appendix C.

Kostnaderna för den utnyttjade servicen är högst för redovisningstjänster med 1,5 milj. kr. Kostnaderna för service vid administrativt utvecklingsarbete och juridiska frågor ligger vardera runt 0,5 milj. kr. för de utnyttjande företagen sammanlagt. För samtliga serviceklasser gäller att en stor del av kostnaderna är koncentrerade till ett fåtal större företag. Se tabell 3:9.

Serviceklass	Antal serviceutnyttjande företag i procent av totala antalet företag	Total servicekostnad, tkr	Andel i procent av antalet företag som svarar för	
			50 % av servicekostnaderna	90 % av servicekostnaderna
Redovisningstjänster	75	1 529	14	57
Ekonomiska analyser	9	113	21	47
Administrativt utvecklingsarbete	13	655	14	63
Juridisk service	40	547	11	65
Skriv- och kopieringsservice och översättning	7	47	17	50
Övrigt	4	166	14	43
Totalt	86	3 057	18	48

Tabell 3:9 Andel företag i procent som utnyttjat olika serviceklasser inom ekonomisk/administrativ service under 2-årsperioden, kostnaderna för dessa tjänster samt kostnadernas fördelning på de utnyttjande företagen.

Andelen företag som utnyttjar ekonomisk och administrativ service är ungefär lika stor i de olika företagsstorlekarna. An-

delen tycks dock sjunka för de allra största företagen, vilka i många fall är dotterbolag och härvid erhåller sina ekonomiska tjänster från moderbolagen. Mönstret är dock splittrat för de olika serviceklasserna. Betydelsen av redovisningstjänster tenderar att avta med företagsstorlek. Mera omfattande service i form av administrativt utvecklingsarbete har främst utnyttjats av företag med fler än 100 anställda. Andelen företag som utnyttjar service vid ekonomiska analyser, juridisk service samt skriv- och kopieringsservice och översättning ökar med företagsstorlek men är störst bland företag med 21-50 anställda. Sammanlagt 14 % av de studerade företagen utnyttjar tjänster inom tre eller flera serviceklasser. Av dessa företag har 80 % fler än 50 anställda, varför de större företagen kan sägas utnyttja ett bredare service-sortiment. Se tabell 3:10.

Kostnaderna visar en tydlig ökning med företagsstorlek både vad gäller totalkostnad och genomsnittskostnad per företag. Beträffande servicekostnad per anställd är bilden inte lika entydig. För ekonomiska och administrativa tjänster som helhet tenderar dock kostnaderna per sysselsatt att avta. Orsakerna till kostnadsstrukturen kan bl a vara att komplexiteten hos de ekonomiska och administrativa problemen ökar med företagsstorlek samtidigt som stora företag kan tillgodogöra sig stordriftsfördelar. Större företag internaliserar även sådana nödvändiga resurser.

I de enskilda serviceklasserna är kostnadsbilden densamma. Variationerna är emellertid betydligt större, vilket till stor del kan förklaras av att enstaka serviceutnyttjanden lätt påverkar värdena.

Några större skillnader vad gäller utnyttjandet av ekonomisk och administrativ service finns inte mellan de olika branscherna, vilket är ganska naturligt då denna typ av service ej är beroende av branschtillhörighet. Metallbranschens serviceutnyttjande skiljer sig dock från de övriga branscherna såtillvida att företagen i större utsträckning än i andra branscher utnyttjar tjänster ur flera serviceklasser. Den vanligaste kombinationen är härvid redovisningstjänster och juridisk service. 2/3 av företagen med denna kombination är metallföretag.

Kostnadsbilden vid branschanalysen är splittrad. Stora variationer

Företagsstorlek, antal anställda	Andel serviceutnyttjande företag i procent					Totala servicekostnader, tkr					Genomsnittliga servicekostnader per företag, tkr					Genomsnittlig servicekostnad/anställd, kr				
	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-	5-20	21-50	51-100	101-				
Redovisningstjänster	83	77	85	64	204	182	554	589	5	7	16	17	441	219	48	81				
Ekonomiska analyser	6	11	13	12	2	33	52	26	1	8	10	4	20	216	139	9				
Administrativt utvecklingsarbete	2	17	10	28	-	46	31	578	-	8	8	39	-	231	93	104				
Juridisk service	30	37	55	47	35	28	224	260	2	2	10	10	205	63	135	55				
Skriv- och kopieringsservice och översättning	2	9	15	4	1	2	43	1	1	1	7	1	77	30	89	3				
Övrigt	2	3	5	6	3	16	31	116	3	16	16	39	200	640	310	52				
Ekonomi/administrativa tjänster totalt	87	89	90	81	245	307	935	1570	5	10	26	36	465	282	335	114				

Tabell 3:10 Andel serviceutnyttjande företag i procent, totala servicekostnader, genomsnittliga servicekostnader per utnyttjande företag och genomsnittliga kostnader per anställd i olika storleksklasser. Vardena avser företag som utnyttjar ekonomisk/administrativ service i respektive serviceklass under den senaste 2-årsperioden.

förekommer både vad gäller genomsnittskostnad och kostnad per anställd. En stor del av variationerna kan emellertid förklaras av att branscherna har olika storlekssammansättning liksom att enstaka och dyrbara serviceutnyttjanden slår igenom. Metall- och diversebranscherna svarar dock för huvuddelen av kostnaderna.

3.3.2 Kontaktmönster

De utnyttjade ekonomiska och administrativa tjänsterna har ofta karaktären av enstaka uppdrag från serviceleverantörer som ligger längre bort än 5 mil från företaget. Mycket ofta anlitas en enda serviceleverantör med vilken personkontakterna under uppdragens genomförande är relativt intensiva. Se tabell 3:11.

Vad gäller avstånd till serviceleverantörerna hämtar ca 50 % av de undersökta företagen ekonomisk och administrativ service från serviceleverantörer, som ligger längre bort än 5 mil. De tjänster som företagen utnyttjar inom närområdet är enklare redovisningstjänster samt tjänster i samband med skriv- och kopieringsarbete samt översättning. För revisionsarbetet anlitas ca två tredjedelar av företagen auktoriserade revisorer belägna i Malmö, Helsingborg och Stockholm medan flertalet övriga revisorer ligger inom närområdet. Serviceleverantörerna för ekonomiska analyser, administrativt utvecklingsarbete och juridisk service är framför allt belägna i avståndsintervallet 5 till 20 mil från företagen. För kvalificerad service vid administrativ utveckling samt juridisk service, som upplysnings- och inkassoservice samt avtalsfrågor anlitas emellertid serviceleverantörer på längre avstånd än 20 mil. Detta gäller dock framför allt företag i Kristianstads- och Hässleholms A-region.

Av materialet framgår att de större företagen oftare utnyttjar tjänster utanför närområdet, d v s från serviceleverantörer belägna på större avstånd än 5 mil. Detta gäller för alla serviceklasser. Däremot synes skillnader mellan olika branscher ej förekomma. Det visar sig också att avståndet till serviceleverantörer är större vid mera kostsamma serviceutnyttjanden. De större företagens krav på mera kvalificerad service kan sålunda ej tillgodoses med lokalt utbud.

Service- klass	Andel ser- viceutnytt- jande före- tag i %	Andel av service- företagen som lig- ger på större av- stånd än i %	20 mil	Andel utnytt- jande företag med mer än en serviceleve- rantör i %	Andel utnytt- jande företag med kontinuer- ligt service- utnyttjande i %	Andel utnytt- jande företag med täta per- sonkontakter i %
Redovisningstjänster	75	48	7	24	42	21
Ekonomiska analyser	9	82	18	35	35	18
Administrativt utvecklingsarbete	13	50	33	21	33	38
Juridisk service	40	79	31	28	53	12
Skriv- och kopierings- service och översätt- ning	7	33	17	17	17	0
Övrigt	4	29	0	14	0	0

Tabell 3:11 Kontaktmönster vid utnyttjande av ekonomisk/administrativ service.

Antal serviceleverantörer som utnyttjas inom en serviceklass kan vara en indikator på hur specialiserade tjänster som krävs. De studerade företagen tenderar inom samtliga serviceklasser att utnyttja endast en serviceleverantör. För ekonomiska analyser och juridisk service finns en något större benägenhet att anlita fler än en serviceleverantör. Något samband mellan företagsstorlek och antal serviceleverantörer per serviceklass kan inte spåras liksom inte heller mellan branschtillhörighet och antal serviceleverantörer.

Frekvensen av utnyttjande av ekonomiska och administrativa tjänster ger en viss uppfattning om relationerna mellan serviceleverantör och det utnyttjande företaget. Andelen enstaka uppdrag är vanligast för skriv- och kopieringsservice och översättning. Kontinuerligt serviceutnyttjande är vanligast för juridisk service och redovisningstjänster. De företag som kontinuerligt utnyttjar juridisk service har till ca 75 % fler än 50 anställda. Sambandet mellan företagsstorlek och antal utnyttjanden för redovisningstjänster är däremot negativt då mindre företag oftast utnyttjar extern bokföringsservice. För övriga serviceklasser ökar kontinuerligt serviceutnyttjande med företagsstorlek. Något samband mellan branschtillhörighet och frekvensen av utnyttjande har ej kunnat påvisas i någon serviceklass.

Komplicerade tjänster avspeglar inte ett större antal personkontakter, vilket hade kunnat förväntas. Av de serviceutnyttjande företagen har 31 % uppgett att de haft kontinuerliga personkontakter med serviceleverantörerna. I de allra flesta fall har det också rört sig om tjänster som utnyttjats kontinuerligt. Den andel av företagen (14 %) som inte utnyttjat tjänsterna kontinuerligt har haft täta personkontakter i samband med dyra och omfattande tjänster vid administrativ utveckling. Dessa tjänster har endast utnyttjats en gång men under en längre tid och med dagliga personkontakter.

Andelen tjänster som kan skötas helt utan personkontakter är störst för juridisk service. För denna serviceklass har 45 % av företagen angett att kontakterna skett via brev och/eller telefon. I samband med redovisningstjänster har endast 3 % angett att man inte haft några personkontakter. För övriga ser-

viceklasser ligger motsvarande andelar kring 10 %. Andelen tjänster som kan skötas helt utan personkontakter verkar sålunda inte bero av om den utnyttjade tjänsten är enkel eller komplicerad.

Något starkt samband mellan företagsstorlek och antal personkontakter tycks inte finnas. Företagen med fler än 50 anställda verkar emellertid med undantag för redovisningstjänster ha något större antal personkontakter än övriga företag. I samband med redovisningstjänster har företagen med 5-20 anställda det största antalet personkontakter genomsnittligt sett. Även vid en uppdelning av företagen i olika branscher ser personkontaktsmönstret mycket likartat ut.

Företagarna har mycket sällan uttalat missnöje med tjänster inom ekonomi och administration. De serviceutnyttjande företagen har angett att anpassningen till de olika servicetyperna i 95 % av fallen kan betraktas som mycket väl och väl anpassad. De servicetyper där anpassningen i några fall angetts som mindre väl och dåligt anpassad avser personalrekrytering från lokala arbetsförmedlingen, bokföring och revision samt inkassoservice.

3.3.3 Regionala variationer

Likheterna mellan serviceutnyttjande såsom det tar sig uttryck i andel utnyttjande företag och servicekostnader i olika företagsstorlekar och branscher är stora. Vissa skillnader är dock värda att speciellt ta upp till behandling. Se tabell 3:12.

Andelen serviceutnyttjande företag är för samtliga serviceklasser större i Katrineholm än i Kristianstad. De största skillnaderna avser redovisningstjänster, ekonomiska analyser samt skriv- och kopieringsservice och översättning. Observeras bör dock att 7 % av företagen i Kristianstad har utnyttjat service som avser flera olika serviceklasser. Fördelas den för Kristianstad bildade serviceklassen "övriga ekonomiska-administrativa tjänster" till de andra minskar skillnaderna i serviceutnyttjandet något.

Med undantag för administrativt utvecklingsarbete är trots detta de genomsnittliga servicekostnaderna större för företagen i Kristianstad. Härvid gäller att det är företag med färre än 100 an-

Serviceklass	Andel ser-viceutnyttjande före- tag, i %	Totala ser-vicekost- nader, tkr	Gemsnitt- lig service- kostnad per företag, tkr	Andel ser-viceleveran- törer på större av- stånd än 20 mil, i %	Andel före- tag med fler än en ser-viceleveran- tör, i %	Andel före- tag med fler än 24 person- kontakter per år, i %
Redovisnings-tjänster	80	673	11	3	16	16
Ekonomiska analyser	14	38	6	0	27	9
Administrativt utvecklingsarbete	15	334	33	17	17	50
Juridisk service	41	165	6	3	24	9
Skriv- och kopierings- service och översätt- ning	10	19	2	0	25	0
Övrigt	-	-	-	-	-	-
Totalt	88	1 229	18	-	-	-

Tabell 3:12 Serviceutnyttjande i de två studerade regionerna de 2 senaste åren uttryckt i andel utnyttjande företag, totala och genomsnittliga servicekostnader, andel företag med flera serviceleveran- törer och andel företag med flera än 24 personkontakter per år (K-holm=Katrineholms A-region; K-stad=Kristianstads och Hässleholms A-regioner).

ställda som har högre genomsnittlig servicekostnad i Kristianstad än i Katrineholm. De största företagen har samtliga större genomsnittlig servicekostnad i Katrineholm. Kostnadsdifferenserna är dessutom mest påtagliga för företagen med 50-100 anställda speciellt vad avser ekonomiska analyser och juridisk service.

För serviceklasserna redovisningsservice, ekonomiska analyser och juridisk service är det uppenbart att de högre kostnaderna för de mindre företagen beror på ett intensivare serviceutnyttjande hos företagen i Kristianstad. Fler specifika servicetyper per företag och fler serviceleverantörer per företag utnyttjas inom dessa serviceklasser i Kristianstadsföretagen. Personkontakterna är likaså mer intensiva i dessa företag. För de större företagen tycks dock förhållandena i de båda områdena vara relativt likartade om hänsyn tas till serviceklassen "övriga ekonomiska-administrativa tjänster".

Även om större delen av kostnadsskillnaderna beror på att omfattningen av serviceutnyttjandet är större i Kristianstadsområdet torde en stor del också bero på att dessa företag får betala högre pris för tjänsterna. Härvid torde avståndskostnaden i form av resor och traktamenten spela roll. Den andel av serviceleverantörerna som ligger på ett större avstånd än 20 mil är nämligen väsentligt olika för de skilda serviceklasserna. Dessutom kan härvid högre debitering för samma tjänst bl a genom större svårigheter att förhandla om villkor ha viss betydelse.

Kostnadsskillnaderna för administrativt utvecklingsarbete kan förklaras av att två större metallföretag i Katrineholmsområdet har höga kostnader för produktionsplanering och arbetsstudier. Personkontakterna i samband med dessa tjänster är även intensiva. I övrigt gäller även för denna serviceklass att de mindre företagen i Kristianstad har intensivare serviceutnyttjande, fler serviceleverantörer och större avståndskostnader.

Vad gäller skriv- och kopieringsservice och översättning torde kostnadsdifferenserna helt kunnat hänföras till variationer i avståndet till serviceleverantörerna.

Förklaringen till de regionala förhållandena torde ligga i att

det i Kristianstadsområdet finns en större andel företag med mer avancerad produktionsteknik. Härvid krävs också för att företagens verksamhet skall kunna bedrivas att de ekonomiska och administrativa funktionerna fungerar på ett tillfredsställande sätt. Serviceutnyttjande är då det kanske mest realistiska alternativet för de mindre företagen.

3.3.4 Sammanfattande synpunkter på företagens utnyttjande av ekonomisk och administrativ service

Endast ett mindre antal företag utnyttjar ej ekonomisk och administrativ service. Dessa är samtliga kopplade till en moderorganisation, som svarar för de obligatoriska revisionstjänsterna men som även torde stå till tjänst med andra uppgifter inom området. Av de serviceutnyttjande företagen utnyttjar en fjärdedel endast de i lag fastställda obligatoriska tjänsterna medan alla övriga kompletterar revisionstjänster med andra typer av service.

Företagen utnyttjar i regel endast en serviceleverantör inom varje serviceklass och det är relativt ovanligt att samma serviceleverantör täcker flera serviceklasser. I de fall detta förekommer gäller det bokförings- eller revisionsföretag som utför ekonomiska analyser. Större företag tenderar att utnyttja serviceleverantörer på längre avstånd från företaget, vilket torde bero på att deras behov av mera avancerad service ej finns att tillgå på orten. Personkontakterna har ett relativt svagt positivt samband med kostnaderna för tjänsten och ett svagt negativt samband med avståndet till serviceleverantören. Företagarna är med några få undantag nöjda med de tjänster de erhållit.

De regionala skillnaderna, vilka består i att en mindre andel företag utnyttjar service i Kristianstadsområdet men att dessa företag har ett mer intensivt serviceutnyttjande, torde bero på att Kristianstadsföretagen har en mer avancerad och omfattande produktionsapparat. Denna kräver i sin tur att ekonomi och administrationsfunktionerna fungerar tillfredsställande.

Det är mycket påtagligt att serviceutnyttjandet inom ekonomi och administration i stor utsträckning är av mycket rutinmässig karaktär. Detta innebär emellertid inte att utrymme för effektivise-

ringar saknas. Vad gäller redovisningstjänster visar det sig att kostnaderna för dessa är mycket låga i de flesta företag. Man kan på goda grunder anta att företagen utnyttjar redovisningsservice i första hand för att uppfylla lagstiftningens krav och i att redovisningsföretagens kunnande sällan kommer till användning vid beslutsfattande i företaget. Orsaken till detta förhållande torde ligga i bristande kvalifikationer utöver de rent redovisningstekniska hos serviceföretagen, men naturligtvis även hos företagen själva som vill hålla de kamerala funktionerna såväl externt som internt på så låg nivå som det överhuvudtaget är möjligt. Man måste dock beakta att många företag internt har relativt väl utbyggda system för kostnadskontroll medan den lagstadgade affärsbokföringen överläts till ett serviceföretag.

Det verkar emellertid rimligt att de detaljerade uppgifterna om företaget som samlas hos det företag som ger redovisningsservice i många fall skulle kunna utnyttjas effektivare. Redovisningsföretagen har genom den långvariga och kontinuerliga kontakten med kundföretagen förutsättningar att utvecklas till kvalificerade serviceorgan i företagsekonomiska frågor.

När det gäller tjänster av mera påtagligt kreativ art av typen administrativt utvecklingsarbete har endast ett fåtal företag utnyttjat sådana tjänster. Detta kan naturligtvis ses som en följd av att de mindre och medelstora företagen har relativt smidiga och enkla planerings- och styrningsrutiner som fungerar väl. Det ringa utnyttjandet kan alltså bero på att serviceföretagen inte har något att erbjuda. På vissa områden t ex lagerplanering eller produktionsplanering torde emellertid metoder för effektiviseringar, som lämpar sig för många företag av den typ som studerats existera.

Sett i ett mera långsiktigt perspektiv kommer de administrativa funktionerna även i mindre och medelstora företag att undergå förändringar varvid serviceorganisationer av olika slag kommer att spela en viktig roll.

4. SPECIALSTUDERAD SERVICE

För många industriföretag är det ett livsvillkor att ständigt

kunna förnya sitt produktsortiment. Komplexiteten i produktutvecklingsprocesserna blir allt större, varför företagen i ökad utsträckning måste förlita sig till externa resurser.

Service vid produktutvecklingsarbete har därför särskilt stor betydelse. Ett annat område där företagen oftast helt är hänvisade till serviceutnyttjande är automatisk databehandling. Av ovan nämnda skäl har service vid produktutveckling och databehandling ägnats särskild uppmärksamhet både vid faktainsamling och analys.

4.1 Produktutveckling

Alla företag måste för att följa med i utvecklingen förbättra sina arbetsmetoder på olika områden. För sådana industriföretag som tillverkar egna produkter är det dessutom väsentligt att existerande produkter vidareutvecklas eller ersättes med nya. Det utvecklingsarbete som bedrivs för att åstadkomma den nödvändiga produktförnyelsen ställer ofta speciellt stora krav på företagen. Utvecklingsarbetets framgång blir avgörande för företagets framtid. Särskild uppmärksamhet har därför ägnats de problem som är förknippade med produktutveckling, företagens synpunkter på service vid produktutveckling samt serviceutnyttjandet i nuläget.

4.1.1 Produktutvecklingsaktiviteter

Bland de studerade industriföretagen bedriver 57 % produktutveckling i en eller annan form. Med produktutveckling avses då såväl utveckling av helt nya produkter som påtagliga förändringar i existerande produkter.

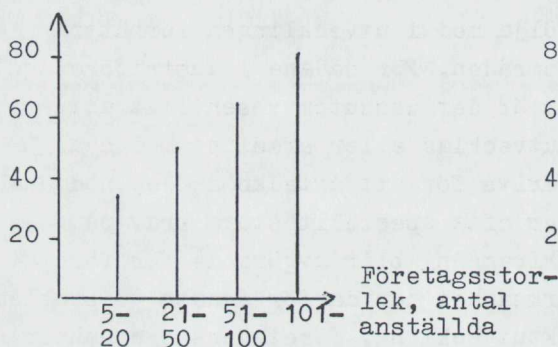
Andelen företag som bedriver produktutveckling ökar med företagsstorlek¹⁾. Se figur 4:1. Mätt i mera påtagliga mått som procent av omsättningen eller tid nedlagd på produktutvecklingsaktiviteter synes de större företagen satsa en större andel av sina resurser. På grund av företagsledarens personliga insatser på pro-

1) Samma förhållande visar även "Utvecklingsförhållanden för mindre och medelstor verkstadsindustri i norra Vänerregionen, STU-utredning nr 11:1971, Stockholm 1971".

duktutvecklingsområdet i de mindre företagen och avsaknaden av formella organisationsenheter eller befattningar för produktutvecklingsarbete är det emellertid svårt att dra generella slutsatser angående produktutvecklingsaktiviteternas andel i de mindre företagens verksamhet.

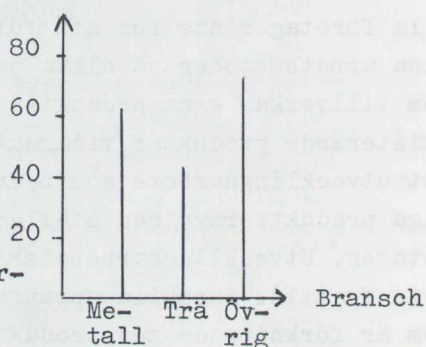
Vissa branschskillnader föreligger. Vid en grov branschindelning framgår att företag inom träbearbetande industri i betydligt mindre utsträckning ägnar sig åt produktutveckling än andra industriföretag. Se figur 4:2.

Procent



Figur 4:1 Procentandel företag med produktutveckling i olika storleksklasser.

Procent



Figur 4:2 Procentandel företag med produktutveckling i olika branscher.

Skillnader mellan de studerade regionerna föreligger också. I Katrineholmsregionen bedriver 44 % av industriföretagen produktutveckling. Motsvarande siffra för Kristianstadsområdet är 67 %. Denna skillnad ligger i linje med det högre utnyttjandet av kvalificerad teknisk service i Kristianstadsregionen. Ett samband mellan en mer avancerad teknologi och engagemang i produktutveckling torde föreligga.

Företag som helt saknar produktutveckling är ofta starkt knutna till ett annat företag antingen genom ett dotterbolagsförhållande eller genom legoavtal. En annan orsak till att produktutvecklingsfunktion saknas i ett företag är att företaget tillverkar någon form av standardprodukter av typen sågade och hyvlade trävaror. Vidare finns tillverkande företag som uteslutande tillverkar på

väl specificerade beställningar från olika kunder. En mekanisk verkstad kan exempelvis helt ägna sig åt att på beställning tillverka stålkonstruktioner till byggnadsföretag. Fristående företag med tillverkning av egna produkter som säljs till många kunder har som regel någon form av produktutveckling oberoende av storlek och branschtillhörighet.

Det normala är att företag som bedriver produktutveckling ägnar sig åt både vidareutveckling av existerande produkter och utveckling av nya produkter. Det är emellertid förvånande att de produktutvecklande företagen fortfarande i stor utsträckning tar mycket lätt på marknadsanalysen vid utvecklingsarbetet. Hälften av företagen utför sällan eller aldrig marknadsanalyser. Se tabell 4:1.

Antal företag med produktutveckling	Uppgifven frekvens av marknadsundersökningar			
	Aldrig	Sällan	Ofta	Alltid
96	34	13	24	25

Tabell 4:1 Förekomst av marknadsundersökningar vid produktutveckling.

4.1.2 Servicens roll vid produktutveckling

För att mera ingående få frågan om servicens betydelse för produktutvecklingsaktiviteter i företagen belyst har speciellt undersökts de faktorer, som kan inverka hämmande på produktutvecklingsaktiviteterna och på vilka områden behov av service föreligger. Se tabell 4:2.

Finansiering av utvecklingsarbetet är den faktor som företag med produktutveckling oftast anser har en hämmande effekt på produktutvecklingsarbetet. Men brister i kunnande inom företaget samt brist på lämplig utrustning för produktutvecklingsarbetet är också besvärande för många företag. Till detta kan fogas att många företag - speciellt de större - upplever stora svårigheter att anställa personal som lämpar sig för produktutvecklingsarbete. Möjligheterna att utbilda den egna personalen så att de bättre

kan angripa produktutvecklingsproblem anses också vara begränsade.

Vid sidan av de faktorer som ovan uppgetts ha en hämmande inverkan på företagens produktutvecklingsarbete intar bristande tillgång på lämplig service en förhållandevis undanskymd plats. Dock har 16 % av företagsledarna ansett att brister i serviceutbudet på ett avgörande sätt försvårar deras möjligheter till produktutveckling. Att en förhållandevis liten andel företagsledare anser att serviceproblemen inte är det avgörande hindret för produktutveckling får inte ses som ett bevis på ett bra serviceutbud som existerar inom detta område.

För det första jämförs service med interna förhållanden som uppenbarligen är mycket betydelsefulla. För det andra kan vi på goda grunder anta att företagsledarna ofta överhuvudtaget inte överväger möjligheterna att utnyttja service vid produktutvecklingsarbetet annat än för vissa marginella delmoment, något som åtminstone till en del kan bero på brister i serviceutbudet.

Hämmande faktorer	Finansiella resurser	Utrustning inom företaget	Kunnande inom företaget	Tillgång till service	Summa
%	40	27	17	16	100

Tabell 4:2 Procentuell fördelning av hämmande faktorer i produktutvecklingsarbetet bland företag med produktutvecklingsaktiviteter.

Utvecklande av nya produkter eller vidareutveckling av produkter är ofta en komplicerad process som sträcker sig över en längre tidsperiod och i vilken man i regel kan urskilja vissa skeden. I tabell 4:3 uppräknas ett antal olika skeden i produktutvecklingsprocessen samt företagsledarnas bedömning av servicens betydelse i respektive skede.

Företagsledarna har också gjort bedömningar av några specifika servicetyper, som kan bli aktuella vid produktutveckling. Dessa bedömningar framgår av tabell 4:4.

Viktighetsgrad	Mindre viktigt	Viktigt	Mycket viktigt
Produktutvecklingssskede			
Hjälp att få ideer som är lämpliga att utveckla inom företaget	50	30	20
Från idé till skiss (idén på ritbordet)	77	18	5
Från skiss till första prototyp	80	5	5
Från första prototyp till lämplig form för produktion	76	14	10
Produktionsuppläggning (inkl. maskiner och verktyg etc)	74	14	12
Marknadsintroduktion	65	16	19

Tabell 4:3 Betydelsen av service i olika skeden av produktutvecklingsprocessen. Siffrorna i tabellen anger procentandelen företag som uppgett respektive viktighetsgrad.

Viktighetsgrad	Mindre viktigt	Viktigt	Mycket viktigt
Servicetyper			
Patentberedningar, patentansökningar	76	15	9
Marknadsundersökningar, marknadstester	59	29	12
Försäljningsstimulerande åtgärder, försäljningskampanjer, försäljning, reklam etc	58	24	18

Tabell 4:4 Betydelsen av några specifika servicetyper vid produktutveckling. Procentuell fördelning på olika viktighetsgrader.

Intresset för vad som är säljbart är stort hos de studerade företagen. Inte mindre än hälften av företagen anser att hjälp att få produktideer är värdefullt. Detta bör inte ses som att företagen själva har svårt att generera ideer. Snarare bör resultaten tolkas så att företagen är medvetna om att man aldrig kan få för mycket av goda ideer. I linje med detta anses behoven av marknadsinriktade tjänster vara stort medan service vid den rent tekniska framtagningen av produkten betydligt mera sällan bedöms

som viktig.

Likheterna mellan de två regionernas företag vad gäller inställning till service är påtagliga. Kristianstadsföretagarna anser emellertid mer ofta att service vid olika moment i produktutvecklingsprocessen är betydelsefull.

Till sist skall ett speciellt problem vid produktutvecklings-service tas upp till behandling, nämligen sekretessen. Vid utvecklande av många produkttyper är det väsentligt att konkurrerande företag ej får vetskap om de framsteg som görs eller kanske att man överhuvudtaget har ett utvecklingsprojekt på gång. Inte mindre än 24 % av företagsledarna har uppgett att sekretessfrågan är ett väsentligt hinder för utnyttjande av service vid produktutveckling. Sekretessproblemen tilltar klart med företagsstorlek. Några skillnader mellan branscher eller mellan de två regionerna kan ej klart påvisas.

4.1.3 Serviceutnyttjande vid produktutveckling

Den service som utnyttjas vid produktutveckling avser dels marknadsområdet dels det tekniska området. Bland de tjänster som redan behandlats under rubrikerna tekniktjänster och marknadstjänster har de som utnyttjats just i samband med produktutveckling specialstuderats.

Tjänsterna har indelats i konstruktionstjänster, provning, marknadstjänster och service vid patentärenden. Det måste konstateras att även de tjänster som utnyttjas vid produktutveckling ofta kan vara av rutinmässig art.

På grund av att det material som analysen av företagens serviceutnyttjande bygger på är förhållandevis litet - totalt utnyttjar 53 företag någon form av service vid produktutveckling - har analysen av serviceutnyttjande vid produktutveckling gjorts mycket kortfattad.

Av de företag som bedriver produktutveckling utnyttjar 55 % service för detta ändamål. Service vid konstruktionstjänster utnyttjas av 38 % av de produktutvecklande företagen. Service vid prov-

ning och patentärenden utnyttjas av 22 % respektive 20 % medan någon form av marknadsinriktade tjänster endast utnyttjas av 11 % av de produktutvecklande företagen.

Totalt har 3,8 milj. kr. nedlagts på produktutvecklingsservice under den studerade 2-årsperioden. Konstruktionstjänster ligger högst med ca 2 milj. kr. Därefter kommer marknadsföringstjänster med 1,3 milj. kr. Att beakta är emellertid att ett enda större företag svarar för 1 milj. kr. av detta belopp. Om man bortser från detta företag kommer konstruktionstjänsterna i en klass för sig medan övriga tjänster ligger på en betydligt lägre kostnadsnivå; 0,2-0,3 milj. kr.

Koncentrationen av kostnaderna till ett fåtal företag är inte så kraftig för produktutvecklingstjänster som för marknadsföringstjänster och tekniktjänster. Andelen företag som utnyttjar service ökar med företagsstorlek liksom kostnaderna för servicen. Se tabell 4:5.

Avståndet till serviceleverantören är i genomsnitt betydligt längre än för andra tjänster. Vad gäller marknadstjänster och service vid patentansökningar kan endast en bråkdel av tjänsterna fås från området inom 5 mils-radien. I regel har endast en serviceleverantör utnyttjats för en viss typ av service. Kontinuerliga utnyttjanden är relativt sällsynta. Uppdragen ses ofta som avslutande projekt. Vid projektens genomförande kan personkontakterna vara intensiva. För alla tjänster utom konstruktionstjänster är emellertid personkontakterna ovanligt glesa. Inslaget av mindre väl anpassade tjänster är högre för produktutvecklingsservice än för andra tjänster.

Även för produktutvecklingstjänster är utnyttjandet intensivare i Kristianstadsregionen. Betydligt större andel av de serviceutnyttjande företagen har i förhållande till sin storlek avsevärda kostnader för service vid produktutveckling. Det intensiva serviceutnyttjandet tar sig även uttryck i att Kristianstadsföretagen utnyttjar service oftare och i att personkontakterna är intensivare. Antalet misslyckade serviceutnyttjanden är också mindre i Kristianstadsområdet, vilket stöder antagandet att ett intensivt serviceutnyttjande leder till lärprocesser som är

Serviceklass	Andel service- utnyttjande företag av de som bedriver produktut- veckling i %	Totala service- kostnaden tkr	Andel av service- företagen som lig- ger på större av- stånd än 5 mil i %	20 mil	Andel ut- nyttjande företag med mer än en ser- viceleve- rantör i %	Andel ut- nyttjande företag med kon- tinuerligt serviceut- nyttjande i %	Andel ut- nyttjande företag med täta person- kontakter i %
Konstruktion	38	1 975	78	30	34	41	44
Provning	22	314	76	38	35	40	25
Marknadsföring	11	1 327 ¹⁾	91	36	45	27	18
Patentärenden	20	224	95	21	15	19	5
Totalt	55	3 840	-	-	-	-	-

Tabell 4:5 Kostnads- och kontaktmönster vid utnyttjande av service vid produktutveckling.

1) Ett enda företag svarar för 1 000 tkr.

värdefulla för servicens resultat.

4.1.4 Sammanfattande synpunkter på företagens utnyttjande av service vid produktutveckling

Slutsatser som kan dras utifrån studierna om företagens produktutvecklingsaktiviteter är att det främst är verkligt avancerade tjänster i form av förslag till lämpliga produkter för utveckling i företagen som efterfrågas. Kostnaderna och finansieringsproblemen som är förknippade med utveckling av nya produkter hämmar företagens produktutvecklingsaktiviteter. Sekretessproblemen i samband med serviceutnyttjande är ett besvärligt problem.

Materialet ger ett visst stöd åt att satsning på helt nya typer av serviceorgan för produktutveckling av den typ som det industriella utvecklingscentrat (IUC) i Skellefteå utgör kan vara befogad. Det finns nämligen en diskrepans mellan de servicetyper som i nuläget utnyttjas - konstruktionstjänster, provningar, patenttjänster - och de tjänster av idégenererande och marknadsorienterad karaktär som efterfrågats av många företagare.

När det gäller detaljer i produktutvecklingsarbetet t ex patentberedningar, vissa tester eller ritarbete är det antagligen ganska lätt för företagen att utnyttja service i de fall de saknar egna resurser. Svårigheterna ligger oftast i idébedömning, anskaffning av lämpliga resurser såväl av finansiell- som personell- och utrustningsmässig art. Det är med andra ord den övergripande planeringen av produktutvecklingsprocessen från idé till marknadsförd produkt som är problematisk för det enskilda företaget.

4.2 Automatisk databehandling

I mindre och medelstora företag har automatisk databehandling (ADB) hittills tagits i anspråk inom det ekonomiska-administrativa området. ADB innebär att beslutsfattandet blir rationellare genom att högt ställda krav på information kan tillgodoses för att inrikta, styra och följa upp verksamheten.

Av de 182 studerade företagen utnyttjar 41 % någon form av automatisk databehandling. I första hand utnyttjas därvid databe-

handlingen för rutinmässiga bearbetningar - bokföring, fakturering, reskontra, försäljningsstatistik och löneredovisning. Mer komplicerade rutiner för exempelvis produktionsplanering och lagerstyrning används i mycket liten utsträckning.

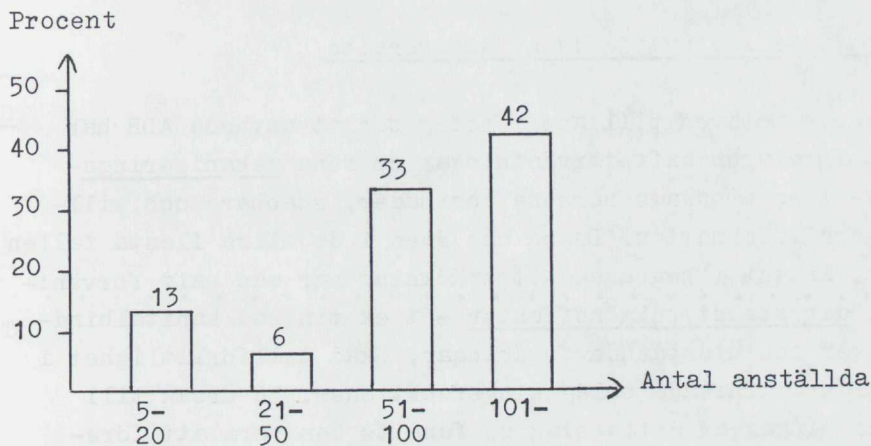
Service inom den automatiska databehandlingsområde innebär att företagen tar externa personella resurser i anspråk för utformnings- och omlägningsarbeten samt för löpande drift av ADB-systemen, eller utnyttjar extern maskinkapacitet för bearbetningarna. På grund av höga kostnader för ADB-system både vad avser införandefasen och den löpande verksamheten är företagen i många fall hänvisade till serviceföretag. Dessa kan ofta utföra databehandling till en lägre kostnad än företagen själva. Av företagen med ADB anlitar 59 % serviceföretag för sin databehandling. Andelen företag som utnyttjar dataservice är dock väsentligt större i Katrineholms A-region - 72 % - än i Kristianstads- och Hässleholms A-regioner - 46 %. Orsaken till denna skillnad kan bl.a. vara att utbudet av denna typ av service huvudsakligen finns i Stockholmsområdet. Detta hänger i sin tur troligen samman med att dataservicebranschen är ung och ännu inte har spritt sig ut över landet i någon större utsträckning.

4.2.1 Företagskaraktäristika och utnyttjande av dataservice

Utnyttjande av ADB ökar med företagsstorlek både i bemärkelsen att det är vanligare att större företag utnyttjar dataservice och i bemärkelsen att de större företagen har en större volym på sitt serviceutnyttjande. De större företagen har i regel också en längre erfarenhet av dataservice och fler rutiner som är anpassade till ADB. Det är främst större företag - ofta dotterföretag - som uteslutande klarar databehandlingen med egna eller moderföretagets resurser. Det är uppenbart att för de flesta mindre och medelstora företag är utnyttjande av service dock det lämpligaste sättet att tillgodose behovet av automatisk databehandling. Se figur 4:3.

Några större skillnader mellan branscher vad gäller utnyttjande av ADB har ej kunnat konstateras. Däremot tycks företagsledarens utbildning och ålder ha betydelse. I företag med ADB är företagsledarna yngre och har högre utbildning än i liknande företag

utan dataservice. I gruppen företag som utnyttjar dataservice är således ca 60 % av företagsledarna yngre än 50 år medan motsvarande siffra för företag som ej utnyttjar dataservice är ca 35 %. Företagsgruppen med dataservice har vidare till ca 80 % företagsledare med utbildning utöver folk- och realskola medan motsvarande andel för den andra företagsgruppen är ca 30 %.



Figur 4:3 Procentuella andelen företag som utnyttjar dataservice i olika företagsstorlekar.

Beträffande tidpunkten då dataservice första gången utnyttjades har de flesta företagen börjat med detta de allra senaste åren. 64 % av företagen har utnyttjat servicen efter år 1968. De företag som använt dataservice före denna tidpunkt är samtliga företag med mer än 50 anställda.

4.2.2 Kostnadsmönster

Servicekostnaden vad gäller databehandlingsservice består dels av en fast engångsavgift och dels av en rörlig del. Den fasta delen, vilken i regel varierar mellan 1 000 och 5 000 kr, beror av antalet rutiner och deras komplexitetsgrad medan den rörliga delen till största delen beror av volymen av data. Den årliga rörliga kostnaden varierar i de studerade företagen mellan 2 000 och 30 000 kr.

Även för databehandlingsservice ökar servicekostnaden med före-

tagsstorlek. Anledningen till detta är bl a att större företag har anpassat ett större antal rutiner till ADB och att de bearbetade datavolymerna är större. Dessutom visar det sig att servicekostnaden är större för företag som valt att bygga upp helt företagsspecifika rutiner. Företag med s k skräddarsydda system har således större kostnader för dataservice än företag som utnyttjar generellt uppbyggda rutiner s k standardsystem.

4.2.3 Motiv till utnyttjande av dataservice

De vanligaste motiven till att företag börjat använda ADB har varit att företagen haft förväntningar om rena mekaniseringseffekter - t ex minskade personalkostnader, snabbare och tillförlitligare information. Dessa har även i de allra flesta fallen uppfyllts. Endast i begränsad utsträckning har man haft förväntningar om direkta styrningseffekter - t ex minskad kapitalbindning i lager och utestående fordringar, ökad tillförlitlighet i leveranstider, minskade beläggningsfunktioner. En orsak till att förväntningar av detta slag ej funnits kan vara att företagsledarnas kunskaper om datateknikens möjligheter varit begränsade. Detta styrkes av att företagsledarna i många fall angett just bristande kunskaper om tillämpningsområden, krav på förändringar av existerande system, kostnader etc som besvärande.

Förutom ovan nämnda typer av direkta effekter har många av företagen angett förväntningar om indirekta effekter som motiv till att utnyttja dataservice. Dessa effekter kan t ex vara i form av expansion av företaget, bättre styrning av företaget, breddning av verksamhetsområdet, bättre informationsservice till intressenter etc. Se tabell 4:6.

Några större skillnader mellan olika stora företag kan inte konstateras. Inte heller uppvisar de olika branscherna några större olikheter sinsemellan.

4.2.4 Analys av företag utan ADB

Såsom tidigare framgått utnyttjar 59 % av företagen inte någon form av ADB. Av dessa företag har 75 % mindre än 50 anställda. Företagen kan uppdelas i två grupper, där den ena gruppen - 30 %

av företagen - avser företag med ett uttalat intresse för ADB-tekniken. Den andra gruppen - 63 % av företagen - omfattar företag som inte har intresse för ADB.

Huvudtyp av effekter	Förväntningar	Förväntningarna uppfyllda	Förväntningarna ej helt uppfyllda - positiva effekter
<u>Direkta</u>			
Mekaniseringseffekter	34	26	5
Styrningseffekter	9	7	4
<u>Indirekta</u>	26	21	3

Tabell 4:6 Antal företag som angett olika slag av förväntningar. (Anm. Totala antalet företag som utnyttjat dataservice är 44).

Företagen med intresse för ADB-tekniken har så gott som samtliga mer än 50 anställda. Företagsledarna i denna grupp av företag är dessutom yngre och har högre utbildning än företagsledarna i de företag som ej är intresserade av ADB. Man har i flertalet fall angett förväntningar om rena mekaniseringseffekter och indirekta styrningseffekter som orsak till att ADB i framtiden kan komma till användning i företagen. Kunskaper om möjligheter till direkta styrningseffekter torde dock saknas. Se tabell 4:7.

Huvudtyp av effekter	Direkta		Indirekta
	Mekaniserings-effekter	Styrnings-effekter	
Procentuell andel	61	36	68

Tabell 4:7 Orsaker till intresse för ADB. Procentuell andel av totala antalet företag (31 st) med intresse för ADB.

Av de företag som uttryckt ej intresse för ADB har inte något av dem undersökt möjligheterna av att införa tekniken. Såsom orsa-

ker till att man ej är intresserad av att utnyttja ADB har företagen i många fall angett andra orsaker till detta än bristande kunskaper om databehandlingens möjligheter. Utbildningsnivån i dessa företag är emellertid genomgående låg och man kan på goda grunder anta att dåliga kunskaper om ADB är en av huvudorsakerna till det bristande intresset. Se tabell 4:8.

Orsaker till bristande intresse att utnyttja ADB	Bristande kunskaper	Brist på kvalificerad personal	Ej lönsamt	Företaget för litet	Övrigt
Procentuell andel	56	6	53	74	10

Tabell 4:8 Orsaker till bristande intresse att utnyttja ADB. Procentuell andel av totala antalet företag (68 st) utan intresse för ADB.

Förutom att företagen angivit bristande kunskaper som orsak till det svala intresset har man ansett företaget för litet eller att det ej skulle vara lönsamt. Det är emellertid tveksamt ifall företagen kan ange att ADB ej skulle vara lönsamt för dem, eftersom inget av företagen i denna grupp undersökt möjligheterna av att införa ADB. Detsamma torde gälla uppfattningen att företagen är för små. I stället torde svaren kunna hänföras till bristande kunskaper, då man endast har en allmän föreställning om teknikens för- och nackdelar.

4.2.5 Sammanfattande synpunkter på företagens utnyttjande av service för automatisk databehandling

Det är alltså ganska uppenbart att ytterligare många - även mindre - företag inom en begränsad framtid kommer att införa ADB. Därvid torde i de allra flesta fallen utnyttjande av dataservice bli det alternativ som väljs. Företaget belastas då inte med på långt när så stora initialkostnader som om det skulle anskaffa egen datoranläggning. I framtiden torde även nya former av dataservice utvecklas som är speciellt lämpade för mindre och medelstora företag. Hit hör exempelvis terminalsystem med dataöverföring mellan företag och dataservicebyråer. Även minidatorn

torde få starkt ökad användning.

Förhållandet att allt fler företag inför ADB-rutiner liksom förhållandet att företag som redan har ADB inför fler rutiner eller utvecklar existerande rutiner talar för att ökningen av utnyttjandet av dataservice kommer att fortsätta. De mindre och medelstora företagen blir en alltmer betydande kundkategori för dataföretagen vilket torde ha positiva effekter på serviceutbudets utformning sett ur denna företagsgrupps synvinkel.

5. UTBILDNING

Vidareutbildning måste ses som en väsentlig form av industriell service. Likaväl som företagen ibland måste anlita externa resurser för att tydliggöra av sin produktion, måste de göra detta för att vidareutbilda sin personal. Utbildning kan ibland vara ett alternativ till annat serviceutnyttjande men det normala är att den utgör ett komplement.

Företagen har naturligtvis en hel del interna kurser. Att helt övergå till sådana skulle emellertid vara otänkbart, då företagen för att möta de ökande kraven ofta måste genomföra både kvalificerad och omfattande utbildning. Den interna utbildningen i mindre och medelstora företag sker i direkt anslutning till den löpande verksamheten. Formella interna utbildningssystem är mycket sällsynta.

En kartläggning har gjorts av den utbildningsverksamhet som företagsledaren eller annan personal deltagit i liksom även planer om framtida utbildningsverksamhet. Deltagande i konferenser, som har en likartad funktion som kursdeltagande, har studerats på samma sätt.

5.1 Deltagande i vidareutbildning

De företag som ingår i undersökningen har oftast på ett eller annat sätt engagerat sig i vidareutbildning. 73 % av företagen har deltagit i utbildning som klassificerats som kurser och 67 % har deltagit i konferenser med inslag av utbildning. 19 % av företagen har överhuvudtaget ej deltagit i vidareutbildning

vare sig för företagsledaren eller för övrig personal. Det är främst de små företagen som ej alls deltar i vidareutbildning. Vidareutbildningsaktiviteterna ökar markant med företagsstorlek både vad avser andelen företag som deltar i vidareutbildning och omfattningen av vidareutbildningen räknat i antal kurser och konferenser som bevistats. Se tabell 5:1.

Företagsstorlek, Delta- gande i antal an- ställda	5 - 20	21 - 50	51 - 100	101 -	Hela ma- terialet
Inga kurser	50	23	23	6	26
1-4 kurser	50	63	54	47	53
5- kurser	0	14	23	47	21
Inga konferenser	50	43	23	15	33
1-4 konferenser	49	49	70	55	55
5- konferenser	1	8	7	30	12
Ingen utbildning överhuvudtaget	41	14	15	2	19

Tabell 5:1 Deltagande i kurser och konferenser under en 2-årsperiod. Procent av företagen i varje storleksklass som deltagit i kurser eller konferenser.

Den utbildning som de studerade företagens personal och ledare deltagit i under 2-årsperioden är med några få undantag av blygsam omfattning. Ofta inskränker den sig till en eller ett par 1- till 2-dagarskurser och någon konferens.

Branschvisa skillnader förekommer i företagens deltagande i vidareutbildningsverksamhet. Skillnaderna avser i första hand utbildningens inriktning. Vad gäller speciellt produktionstekniska kurser är dessa ofta helt branschspecifika, medan kurser på den administrativa sidan lättare har utformats så att de passar flera branscher.

5.2 Analys av företagens utbildningssituation

Relativt många av de intervjuade företagsledarna har gett uttryck för önskemål och ideer i samband med kursverksamhet. Önskemålen

har varierat från att gälla önskemål om nya kurser till önskemål om redan existerande kursers längd, lokalisering, utformning eller tidsmässiga inplaceringar. Många av företagsledarna har sagt att deras företag eller bransch är av mycket speciell natur och att de därför ej kan räkna med att det ska finnas kurser som är direkt anpassade till deras krav. Detta tyder på att det finns ett visst behov av utbildning som ej tillgodoses i nuläget.

Vad gäller kvalitén på den vidareutbildning företagen deltagit i uppper företagsledarna nästan alltid att resultatet varit "gott". Möjligheter att klassificera resultatet som "mycket gott" utnyttjas sällan. Även om företagsledarna alltså inte velat tillstå att resultaten varit direkt dåliga tyder deras bedömning av kvalitén på utbildningen på en ganska sval inställning. Ett utrymme för förbättringar föreligger definitivt.

En oerhört rikhaltig flora av utbildningsverksamhet riktar sig till den studerade företagsgruppen¹⁾. Detta medför svårigheter att bestämma vilka kurser som skall utnyttjas. Svårigheterna att genomföra systematiska vidareutbildningsprogram är också uppenbara. Dels har företagen svårt att även för kortare perioder avvara personal, dels är information om utbildningsverksamheten inte systematiserad - ett stort antal kursarrangörer konkurrerar om den knappa tid som de mindre företagen anser sig kunna avdela för fortbildning. Företagsledarna har ofta angett att de överöses av information om kursverksamhet och konferenser av olika slag. Om företagen utnyttjar en kurs eller ej beror troligen i lika stor utsträckning på om den är så organiserad att tidsuppsoffringen inte blir alltför besvärande, som på dess innehåll.

Åtgärder för att förbättra företagens möjligheter att tillgoda göra sig utbildning kan i stor utsträckning utgå ifrån dessa förhållanden. Vid organisation av utbildningsverksamhet måste största hänsyn tas till svårigheterna för företagen att även för kortare

1) Enligt en ännu ej publicerad utredning vid Umeå universitet har ett hundratal organisationer utbildning som de anser vara lämpade för företagsledare. Flera av dessa organisationer har omfattande utbildningsprogram.

perioder avvara personal - speciellt befattningshavare i "nyckelpositioner". Vidare bör informationen om utbildningsaktiviteter systematiseras. Företagsledarna bör ges en rimlig chans att överblicka aktuella utbildningsaktiviteter för en ganska lång tid framåt. Naturligtvis kan företagets egen personal upprätta någon form av plan för utbildningsaktiviteter men detta kräver en hel del arbete av den typ som nästan alltid får låg prioritet. Att på något sätt periodiskt förse företagen med systematiserad och selektiv information om utbildningsmöjligheter skulle underlätta företagens utbildningsplanering i hög grad och kanske även ge möjligheter för företagen att påverka utbildningens utformning såväl innehållsmässigt som organisatoriskt.

Förhållandet att den tid som kan ägnas åt vidareutbildning är en mycket knapp resurs, kanske speciellt för de företag som bäst behöver vidareutbildning, motiverar en mera ingående utvärdering och utprovning av utbildningsaktiviteter än vad som ofta är fallet i dag. Största vikt måste läggas vid kursernas utformning såväl innehållsmässigt som pedagogiskt. Tonvikten måste läggas vid kvalitet inte kvantitet. Kursarrangörer måste vänja sig vid tanken att ställa in kurser som visat sig mindre lyckade eller ej kan besättas med lämpliga lärare. Att ta i anspråk den knappt tilltagna del av företagens tidsbudget som avsätts för vidareutbildning med en medelmåttig eller dålig kurs eller en kurs med olämplig eller oförberedd lärare, är en verkligt destruktiv verksamhet. Förutom att den tid som kunnat användas till mera meningsfull utbildningsverksamhet förbrukas medför dåliga kurser att intresset för vidareutbildning avtar.

6. ERFARENHETER AV SERVICE OCH SERVICEORGAN

Företagsledare för mindre och medelstora företag hävdar nästan undantagslöst att de rent principiellt är positivt inställda till service. För det egna företaget anser de emellertid ofta att speciella förhållanden gör det svårt att utnyttja vissa typer av service. Likaså anser man att vissa serviceorganisationer inte fungerar på ett tillfredsställande sätt. En särskild del av intervjuen har därför ägnats åt att kartlägga vilka faktorer som har en hämmande inverkan på serviceutnyttjande och vilka erfarenheter företagen har av olika serviceorgan.

Alla företag har inte besvarat samtliga frågor om inställning till service. Detta är ganska naturligt eftersom företagen helt kan sakna erfarenheter från vissa serviceproblem. Den följande framställningen baserar sig ändå på ett stort material - varierande från 50 till 182 företag - beroende på vilken fråga som behandlas.

6.1 Hämmande faktorer

Intervjufrågorna hade i denna del fasta svarsalternativ. För var och en av huvudgrupperna specialistutnyttjande, utnyttjande av extern specialkapacitet och vidareutbildning fanns i intervjuformuläret angivet ett tiotal faktorer som kan antas hämma utnyttjandet av service. Företagsledarna angav för var och en av faktorerna om de ansåg att faktorn inverkade "ej nämnvärt hämmande", "något hämmande" eller "starkt hämmande" på utnyttjande.

6.1.1 Utnyttjande av specialister

I tabell 6:1 framgår olika faktorer som kan antas verka hämmande på företagens utnyttjande av externa specialister. Eftersom samma frågor ställdes vid undersökningen i Skellefteå A-region¹⁾ kan även jämförelser göras mellan denna region och de övriga studerade.

Ungefär 20 % av företagsledarna ansåg att ingen av de uppräknade faktorerna nämnvärt hämmade deras serviceutnyttjande. Förhållandevis få faktorer ansågs hämmande. Endast en tredjedel av företagen ansåg att fler än 2 faktorer inverkade hämmande på deras utnyttjande av externa specialister.

Kostnaderna för serviceutnyttjande har den mest framträdande platsen som hämmande faktor. Kostnadsproblemen har två sidor. Kostnadernas hämmande inverkan kan dels bero på att deras absoluta nivå är så hög att finansieringsproblem uppstår, dels kan utby-

1) Byström, B-O - Johanisson, B: Industriell miljö och service i Skellefteå A-region, Skellefteå 1970. Antalet studerade företag uppgår till 90. Antalet företag som svarat på den aktuella frågan varierar mellan 81 och 89.

Faktor	Procent				Rang			
	Totalt	K-stad	K-holm	S-eå	Totalt	K-stad	K-holm	S-eå
Kostnaden	52	46	35	70	1	1	2	1
Restiden	40	39	24	52	2	2	5	4
Bristande vana att använda sig av utomstående specialister	33	19	21	57	3	7	7	2
Svårt att genomföra förslag	32	24	23	47	4	3	6	5
Tid att upprätta kontakt etc	31	21	17	55	5	4	8	3
Riskabelt att följa specialistråd	31	20	38	39	5	5	1	8
Bristande vetskap om vilka specialister som finns	31	19	27	45	5	6	3	7
Finns ej lämpliga specialister tillgängliga	29	18	26	46	8	7	4	6
Risk att specialister avslöjar företags-hemligheter för konkurrent	17	18	12	20	9	7	10	10
Uppgivande av självbestämmande	16	11	14	24	10	10	9	9

Tabell 6:1 Olika faktorerers hämmande inverkan på utnyttjandet av specialisttjänster. Procentuell andel av de svarande företagen som ansett respektive faktor vara hämmande samt faktorernas rangordning i de studerade områdena. (K-stad=Kristianstads och Hässleholms A-regioner; K-holm=Katrineholms A-region; S-eå=Skellefteå A-region).

tet av tjänster ej bedömas stå i gynnsamma relationer till kostnaden.

Restid har också stor betydelse för företagens utnyttjande av specialister. Detta ger en klar anvisning om att avståndskostnaden i vid bemärkelse har stor betydelse för företagens serviceutnyttjande.

Bristande vana att utnyttja specialister påverkar utnyttjandet något starkare i de mindre företagen. Företagarna själva är tydligen medvetna om de mer generella "inkörningsproblem" som utnyttjande av specialister innebär.

Svårt att genomföra förslag anges som hämmande faktor även i de större företagen. Detta torde delvis bero på att arbetsformerna för externa specialister behöver utvecklas vidare. Företagen måste förbättra sin mottaglighet, sin medverkan i specialistens arbete. Specialisten måste vara mera öppen för företagsanpassande lösningar och även medverka vid vissa faser i genomförandet.

Tid att upprätta kontakt upplevs speciellt ofta bland de största företagen i studien. Eventuellt kan detta bero på att dessa har mer komplexa problem som dels kräver längre sökande efter lämplig specialist och dels kräver större insatser för att sätta in denne i problemen.

Risker att följa specialisters råd upplevs speciellt i de två lägsta storleksklasserna ofta som besvärande. Detta förhållande kan naturligtvis ha flera förklaringar, varav en är att specialisternas råd verkligen är riskabla att följa för de mindre företagen. Vi kan också anknyta till resonemangen om mottagarkapacitet som tidigare förts. De mindre företagen har i regel företagsledare med lägre utbildning än den externe specialisten. Svårigheter att kommunicera, att kritiskt granska givna råd och att påverka problemlösningar kan därför uppstå. Man kan också anta att de metoder specialisten försöker applicera i mindre företag ibland är utvecklade och anpassade till storföretag, vilket kan innebära att lösningarna framstår som riskabla och verklighetsfrämmande. Någon avgörande skillnad mellan branscherna föreligger inte.

Bristande vetenskap om existerande utbud upplevs relativt ofta som besvärande speciellt i de mindre företagen. Det visar sig också vid en senare fråga att det ofta kan uppstå problem när det gäller att finna en lämplig serviceutbjudare.

Tillgång till lämpliga specialister är en faktor där branschskillnader skulle kunna förväntas. Några tydliga sådana har emellertid inte kunnat påvisas.

Riskerna att specialisten avslöjar företagshemligheter upplevs som besvärande av en i förhållande till övriga faktorer liten andel företagsledare. Även om siffran är låg bör den verkligen tas på allvar. Den externe specialistens funktion är ju att genom sin erfarenhet från många företag sprida kunskap mellan företagen. Hur detta skall ske på ett effektivt sätt utan att vissa företags konkurrenssituation försämras är ett allvarligt problem.

Uppgivande av självbestämmande upplevs som besvärande av ett mindre antal företag. Även större företag anger denna faktor - något som är förvånande eftersom man i dessa företag kan antas ha personal som kan fungera som motvikt mot den externe specialisten.

Den mest påtagliga skillnaden mellan regionerna är att Skellefteåföretagarna var betydligt mer benägna att ange faktorer som hämmar serviceutnyttjandet. Detta kan inte förklaras av skillnaden i företagspopulationens sammansättning. För det första är skillnaderna i sammansättning inte så stora och för det andra har alla studierna visat att variationen i branschtillhörighet och storlek ej påverkar de hämmande faktorerna särskilt mycket. Vad som emellertid kan ha bidragit till skillnaden mellan de olika grupperna av företag är att frågan om hämmande faktorer i Skellefteå föregicks av en rad frågor som gav företagsledarna möjlighet att tänka igenom problemen med serviceutnyttjande ingående. I Katrineholm och Kristianstad ställdes frågorna om hämmande faktorer utan dessa inledande diskussioner.

Skillnaderna mellan företagen i de tre områdena är emellertid så stora att de knappast kan förklaras med intervjutekniska argument. Företagen i Katrineholmsområdet och även Kristianstads-

området har på grund av sitt läge i landet betydligt lättare att tillgodogöra sig service av olika slag än likartade företag har i Skellefteå.

Vid sidan av den absoluta nivån vad gäller olika faktorerers hämmande inverkan är rangordningen av faktorerna av intresse. Rangordningen är dessutom inte i samma utsträckning behäftad med intervjutekniskt betingade svagheter.

Vid sidan av närhet till olika slag av serviceutbud kan emellertid också ett annat förhållande ha påverkat resultaten. Vid upprättandet av tabellerna visade det sig att företag med intensivt serviceutnyttjande var något mer benägna att ange hämmande faktorer. Detta kan vid sidan av avstånds-betingade förhållanden förklara skillnaderna mellan Katrineholmsregionen och Kristianstadsregionen.

Prioriteringen mellan de hämmande faktorerna visar skillnader som kan hänföras till företagens geografiska belägenhet i förhållande till centra för utbud av specialisttjänster. Företagen i Katrineholmsområdet har betydligt mer sällan problem med res-tid än företagen i Kristianstad och Skellefteå. Tid att upprätta kontakter ges också en lägre prioritering i Katrineholmsområdet än i de andra områdena. Katrineholmsföretagen har sett riskerna att följa specialistråd som den mest hämmande faktorn. Även bristande vetskap om utbud och brister i utbudet har getts högre prioritering i Katrineholmsområdet än i de andra områdena. Att riskerna att följa specialistråd upplevs som besvärande kan eventuellt bero på att Katrineholmsföretagen genom sin närhet till Stockholm oftare kommit i beröring med nya typer av tjänster. Det har visat sig att nyheter även på serviceområdet ofta sprider sig från Stockholm.

Skellefteåföretagen har tillmätt vanan att utnyttja specialister väsentligt större betydelse än företagen i Katrineholm och Kristianstad. Detta torde till stor del bero på att det regionala utbudet av specialisttjänster är förhållandevis lågt i Skellefteåregionen.

6.1.2 Utnyttjande av specialkapacitet

När företag har utnyttjat specialkapacitet avses i huvudsak verktygstillverkning, processlego, prototypstillverkning samt mätning och provning. Totalt 186 företag (i Katrineholm, Kristianstad och Skellefteå) ansåg sig kunna besvara frågan. Av dessa uppgav ca 20 % att ingen faktor nämnvärt hämmade utnyttjandet. Ca 40 % av företagen ansåg att mer än 2 faktorer hade hämmande inverkan. Se tabell 6:2.

Kostnaderna har störst betydelse som hämmande faktor även för utnyttjande av extern specialkapacitet. I övrigt framgår att faktorer hänförliga till företagets omgivning - som avstånd till lämplig serviceleverantör och tillgång till lämplig serviceleverantör - är ungefär lika betydelsefulla som faktorer hänförliga till företagets egenskaper - som bristande vetskap om servicetutbud eller vana att använda sig av externa specialister.

De regionala skillnaderna är något mindre accentuerade än för specialisttjänster. Men Skellefteåföretagen är även för utnyttjande av specialkapacitet mer benägna att uppge faktorer som hämmar utnyttjandet. Katrineholmsföretagen tillmäter tid för transporter stor betydelse medan tid för resor mer sällan anges som hämmande faktor. Förhållandena är de omvända i Skellefteåföretagen. Detta kan tydas så att Katrineholmsföretagen med sin centrala belägenhet i större utsträckning kunnat reducera problemen att utnyttja extern specialkapacitet till rena transportproblem. Även om transportproblemen kan vara besvärliga i Skellefteå överskuggas de till en del av andra problem.

6.1.3 Deltagande i vidareutbildning

Endast ett fåtal företagare har ej lämnat omdömen om faktorer som hämmar deltagande i vidareutbildning. Nästan samtliga har uppgett att någon faktor påverkat deltagandet i vidareutbildning negativt. Se tabell 6:3.

Tidsbrist för deltagande i kurser är den helt dominerande faktorn. Det är uppenbart att de allra flesta företagsledarna anser att de och deras personal skulle delta i utbildningsverksamhet i

Påverkande faktor	Procent				Rang			
	Totalt	K-stad	K-holm	S-eå	Totalt	K-stad	K-holm	S-eå
Kostnad i pengar	46	48	33	49	1	1	1	1
Tid för resor	34	28	21	48	2	2	5	2
Tid för transporter	32	29	33	37	3	3	1	6
Brist på lämpliga resurser	32	21	28	47	4	6	3	3
Bristande vetskap om existerande resurser	30	25	26	38	5	4	4	5
Bristande vana att utnyttja specialkapacitet utom företaget	29	21	20	43	6	5	6	4
Risk att komma i beroendeställning till den som har specialkapaciteten	20	21	18	22	7	7	7	7

Tabell 6:2 Olika faktorerers hämmande inverkan på utnyttjande av specialkapacitet. Procent av de svarande företagen som ansett respektive faktor vara hämmande, samt faktorernas rangordning i de studerade områdena. (K-stad=Kristianstads och Hässleholms A-regioner; K-holm=Katrineholms A-region; S-eå=Skellefteå A-region).

Påverkande faktor	Procent				Rang			
	Totalt	K-stad	K-holm	S-eå	Totalt	K-stad	K-holm	S-eå
Tidsbrist	83	73	83	92	1	1	1	1
Restid	52	44	29	77	2	2	2	2
Kostnad i pengar	31	23	13	51	3	3	7	3
Ovana att sätta sig på skolbanken	30	23	19	46	4	3	4	4
Brist på lämpliga kurser	27	16	26	40	5	6	3	5
Rädsla att ej klara utbildningen	21	18	17	30	6	5	6	6
Bristande intresse för teorier	19	11	16	28	7	7	5	7
Bristande vetskap om existerande kurser	14	10	10	21	8	8	8	8

Tabell 6:3 Olika faktorerers hämmande inverkan på deltagande i vidareutbildning. Procent av de svarande företagen som ansett respektive faktor hämmande samt faktorernas rangordning i de tre regionerna. (K-stad=Kristianstads och Hässleholms A-regioner; K-holm=Katherineholms A-region; S-eå=Skellefteå A-region).

större utsträckning om det bara fanns tid. På andra plats som hämmande faktor kommer restid som också har att göra med tiden som knapp resurs. Företagsledarna har svårt att avvara personal och kanske speciellt svårt att själva lämna företaget.

Brist på lämpliga kurser har nämnts som hämmande faktor av hälften av företagsledarna. Företagen inom verkstadsindustrin anser sig vara bäst tillgodosedda med kursutbud.

En rad psykologiska faktorer - "ovana att sätta sig på skolbänken", "bristande intresse för teorier", "rädsla att ej klara utbildningen" - har också bedömts av företagsledarna. Trots att det inte är särskilt smickrande att medge att sådana faktorer inverkar på vidareutbildningen har många företagsledare angivit åtminstone någon av dessa faktorer. Träbranschens företagsledare står för mer än hälften av de "psykologiska faktorer" som ansetts hämmande. Företagsstorleken inverkar ej.

Vad gäller vetskap om existerande kurser verkar företagsledarna ha större överblick över kursutbudet än utbudet av specialisttjänster och specialkapacitet. Detta kan bero på att utbildningsaktiviteter marknadsförs betydligt intensivare än de flesta andra former av service. Förhållandet att få företagare anser att vetskap om existerande kurser hämmat deras deltagande i vidareutbildning står emellertid i kontrast till de vid intervjuerna ofta framförda problemen att orientera sig i och utvärdera det mångskiftande utbudet av kurser.

Vad gäller de regionala skillnaderna framstår det som något paradoxalt att Katrineholmsföretagen ger brist på lämpligt utbud en hög prioritet. Detta kan eventuellt ha sin förklaring i att företagsledarna i Katrineholm genom sin närhet till Stockholm verkligen har tillgång till i stort sett allt som finns i utbildningsväg i detta land. Om de inte kunnat finna lämpliga kurser kan de med större tillförsikt uttala sig om brister i utbudet än företagen i de övriga regionerna. Att märka är att Katrineholmsföretagen även vid bedömning av hämmande faktorer vid specialistutnyttjandet har gett brister i utbudet en högre prioritering än företagen i de övriga regionerna. Katrineholmsföretagen har även ansett att kostnaderna har liten betydelse för deltagande i vi-

dareutbildningen.

6.1.4 Orsaker till företagens svårigheter att utnyttja service

I Kristianstads- och Katrineholmsområdet har även företagen angett svårigheter att tillgodogöra sig service överhuvudtaget. Av de 151 företagsledare som besvarat frågan ansåg 44 % att inte någon av de uppräknade faktorerna utgjorde svårigheter vid serviceutnyttjande. De företagsledare som ansåg sig ha svårigheter av olika slag bedömde ofta dessa som små. Se tabell 6:4.

Orsak till svårigheter	Grad av svårigheter			
	Inga	Små	Stora	Mycket stora
Avgöra när behov föreligger	92	8		
Hitta lämplig serviceleverantör	73	17	8	2
Sätta serviceleverantören in i problemen	80	10	10	
Samarbeta med serviceleverantör	85	11	4	
Finansiera serviceutnyttjandet	77	14	9	
Skydda företaget från att information som kan vara till förfång för företaget sprids genom serviceleverantör	74	12	9	5

Tabell 6:4 Antal företag som uppgivit att de haft olika grad av svårigheter vid serviceutnyttjande.

De företag som angett att de har svårigheter att tillgodogöra sig service är nästan alltid företag som har stora erfarenheter av serviceutnyttjande.

Även om antalet företagsledare som uppgett att de har någon form av svårigheter är relativt litet - ett förhållande som antagligen till viss del har intervjutekniska orsaker - ger tabell 6:4 ytterligare belysning av de företagsinterna problem som är förknippade med serviceutnyttjande. Svårigheten att hitta lämpliga serviceutbudare förekommer även i en centralt belägen region. Relationerna till serviceleverantören fungerar inte alltid perfekt. Kostnaderna kan ge upphov till finansieringsproblem och kanske

viktigast av allt: företagsledarna har i viss utsträckning betänkligheter att "öppna" företaget för extern service. Antagligen spelar sekretessproblemen en större roll för utvecklande av servicerelationer än som framgår i intervjuvaren. Särskilt vid sk orienterings- och planeringsfaser d v s skeden i beslutsprocessen när nya riktlinjer för verksamheten dras upp torde företagen vara mycket försiktiga med serviceutnyttjande.

Vidare ser naturligtvis företagsledarna ogärna att produktions- tekniskt geniala lösningar genom konsulter sprids till konkurrerande företag.

Svaren från de båda regionerna är likartade bortsett från ett förhållande. Inte mindre än 30 % av företagsledarna i Kristianstadsområdet ansåg sig ha någon grad av svårigheter att finna lämplig serviceleverantör. Motsvarande siffra för Katrineholmsområdet är 16 %.

6.1.5 Sammanfattande synpunkter på olika hämmande faktorer inverkan på serviceutnyttjande

Vid analysen av svaren på frågorna om olika faktorer hämmande inverkan har det framkommit att endast när det gäller tidsbrist för vidareutbildning har företagsledarna varit någorlunda eniga. Vad gäller de övriga faktorerna är bilden mycket splittrad. De flesta företagsledare har emellertid nämnt några faktorer som hämmat utnyttjandet. Det är ungefär lika vanligt att dessa faktorer hänför sig till egenskaper hos utbudet - kostnader, avstånd, brist på lämpligt utbud - som egenskaper hos det egna företaget - bristande vana att utnyttja service, bristande vetskap om existerande utbud, svårigheter att i praktiken omsätta specialisters lösningar eller kunskaper från genomgångna kurser.

Detta styrker antagandena om att företagens mottagarkapacitet har stor betydelse för möjligheterna att tillgodogöra sig service. Det är också tydligt att företagsledarna själva är medvetna om detta förhållande.

Företagen inom verkstadsindustrin har uppgivit färre hämmande faktorer än företag i övriga branscher. Skillnaden mellan stor-

leksklasser är obetydliga. De minsta och de största företagen har emellertid angett något fler hämmande faktorer.

Skellefteåföretagen och även Kristianstadsföretagen anger betydligt oftare att de olika faktorerna hämmar deras serviceutnyttjande. De anser vidare att avståndsbedingade faktorer och faktorer som bristande vana att använda sig av service har en större betydelse. Däremot anser Skellefteåföretagen att det existerar ett bra utbud. Tilltron till serviceutbudare är bättre. Risken att följa specialisters råd kommer långt ner på ranglistan.

6.2 Erfarenheter av serviceorgan

Företagsledarna i Kristianstads- och Katrineholmsområdet har graderat sina erfarenheter av ett 30-tal organisationer på skalan "mycket negativa", "övervägande negativa", "övervägande positiva" och "mycket positiva". De har också kunnat ange att de saknar erfarenheter av serviceorgan.

Tabell 6:5 visar hur många företag i olika storleksklasser som haft erfarenheter av respektive organisation och hur många av dessa som anser sig ha negativa erfarenheter.

Vad gäller de organisationer som specialiserat sig på rådgivning av olika slag ser vi att med undantag för redovisningsföretagen, advokatbyråer och arkitekter har mindre än hälften av företagen erfarenheter av vart och ett av dessa serviceorgan. De flesta företagen har emellertid erfarenheter av tillverkande företag som ger service.

Vad gäller kreditinstitut ligger tyngdpunkten på affärsbanker och sparbanker medan erfarenheterna av de speciella kreditinstitut som inrättas för industrin är begränsade till ett fåtal företag.

Kontakter med de kommunala myndigheterna är vanliga och rör i regel markfrågor och bostadsproblem.

Med några få undantag har de större företagen oftare erfarenheter

Organisation	Andel företag med erfarenheter av resp. organisation i %	Andel företag med erfarenheter av resp. organisation som har negativa erfarenheter i %
Advokatbyråer	52	8
Arkitekter	54	5
Bokförings- och revisionsföretag	79	1
Reklamföretag	41	12
Konsulter: Teknik	47	6
Ekonomi	39	4
Administra- tion	25	9
Data	30	8
Företagareföreningen som konsultförmedlare	18	19
SIFU: Utbildning	22	20
Prov och mätning	6	27
Konsultförmedling	7	50
Statens provningsanstalt	29	6
Tillverkande företag	68	2
Affärsbanker	88	4
Sparbanker	61	4
Jordbrukskassor	14	4
Företagareföreningen som kreditförmedlare	26	17
Industrikredit	21	8
Företagskredit	17	13
Exportkredit	4	0
Investeringsbanken	5	33
Yrkesinspektionen	88	3
Länsarbetsnämnden	51	8
Lokala arbetsförmedlingen	80	25
Kommunstyrelse	69	14
Fastighetsnämnd	46	7
Byggnadsnämnd	75	8
Kommerskollegium	18	18

Tabell 6:5 Erfarenheter av olika organisationer. Procentandel av företagen som överhuvudtaget har erfarenheter av respektive organisation samt procentandel av dessa som har negativa erfarenheter.

av organisationer än de mindre. De mindre företagen har oftare erfarenheter av redovisningsföretag, vilket beror på att de sällan ingår i koncerner. Vidare vänder sig de mindre företagen något oftare till företagareföreningen och Företagskredit.

Företagsledarna har varit sparsamma med negativa uttalanden om de serviceorgan som de har varit i kontakt med. Om vi först betraktar de serviceorgan som företagen inte på ett omedelbart sätt står i beroendeförhållande till, har de flesta serviceorgan en liten andel missnöjda kunder. Reklamföretagen, företagareföreningarnas och SIFU:s konsulter har haft fler motgångar än övriga serviceorgan.

Inställningen till de olika finansieringsinstituten är också positiv - något som kanske är litet förvånande med tanke på att företagen ofta står i ett starkt beroendeförhållande till kreditgivare, som har begränsade tillgångar att fördela mellan sina kunder. Företagareföreningens kreditförmedlande verksamhet är tydligen ganska ofta ej tillfredsställande ur mottagarnas synpunkt.

I regel har de organisationer som flitigt utnyttjas av företagen en liten andel utsagor om negativa erfarenheter. Här utgör emellertid de lokala arbetsförmedlingarna ett undantag. Var fjärde företagsledare har negativa erfarenheter. Orsaken till detta är naturligtvis att arbetsförmedlingen har svårt att hjälpa företag som behöver arbetskraft eftersom det råder brist på vissa typer av arbetskraft. Man får emellertid inte bortse ifrån att missnöjet med arbetsförmedlingen kan bero på dess sätt att arbeta, något som ofta nämndes i intervjuerna.

De flesta företag har erfarenheter av kommunala instanser och det är ganska naturligt att de kommunala myndigheterna inte alltid agerar helt till de enskilda företagens fördel.

Vid en regional jämförelse är det mest påtagliga resultatet en mycket stark överensstämmelse mellan regionerna. De organisationer som utnyttjas ofta i den ena regionen utnyttjas också i den andra och tvärt om. De organisationer som har många negativa utsagor i den ena regionen har det också i den andra.

Företagen i Kristianstad har oftare haft negativa erfarenheter av reklamföretag än Katrineholmsföretagen. I Kristianstad har man också oftare erfarenheter av SIFU men dessa är till stor del negativa.

6.3 Sammanfattande synpunkter på erfarenheter av service och serviceorgan

Företagens serviceutnyttjande hämmas av såväl företagsinterna som företagsexterna faktorer. Företagens möjligheter att tillgodogöra sig service kan förbättras dels genom utbildning men kanske framför allt genom att de prövar olika former av service. Kostnader, finansieringsproblem och tidsbrist när det gäller att upprätta kontakter och sätta in serviceleverantörer i ett företags specifika förhållanden kan emellertid verka avskräckande.

Problemet att hitta rätt bland utbudare av service har nämnts som ett av de mer påtagliga hindren för serviceutnyttjande. Ytterligare belägg för att ett regionalt baserat kontaktorgan har en funktion att fylla har sålunda erhållits.

Företagsledarnas bristnade förtroende för externa specialister, som tar sig uttryck i att många anser det vara riskabelt att genomföra de lösningar som specialisten konstruerar, beror både på utbudssidan och mottagarsidan. Olämpliga metoder, bristande kommunikation, bristande kunskaper hos mottagarföretaget är förhållanden som kan förklara "förtroendeklyftan".

Företagen saknar mycket ofta helt erfarenheter av organisationer, som själva anser sig spela en central roll för mindre och medelstora företag. Detta gäller för exempelvis företagareföreningen, Industrikredit och Företagskredit. Även vad gäller de olika typerna av konsulter saknar förvånansvärt många företag erfarenheter. De serviceorgan som utnyttjas fungerar i regel till belåtenhet. Det är tydligt att tillverkande företag spelar en viktig roll som serviceleverantörer. De flesta företag har erfarenheter av service från andra industriföretag, erfarenheter som alltid är goda. De större företagen har mera omfattande erfarenheter av olika organisationer än de mindre.

7. UTBUDETS ORGANISATION OCH BELÄGENHET

I tidigare avsnitt har utnyttjandet av industriell service utslutande behandlats utifrån de tillverkande företagens synvinkel. Förutom kostnaden för utnyttjad service har antalet utnyttjanden, personkontakter, serviceleverantörer och avstånd till serviceleverantörer behandlats. Serviceutnyttjandet kan emellertid även studeras med utgångspunkt från de serviceutbjudande företagen.

7.1 Typer av utbud

Utbudet av industriell service är hänförligt till dels s k egentliga serviceföretag, vilkas huvudsakliga verksamhetsområden ligger inom huvudnäringen service, dels till vissa tillverkande företag. Totalt har de studerade industriföretagen i de båda regionerna utnyttjat 461 utbudsföretag. Av dessa utgöres 64 % av serviceföretag och 36 % av tillverkande utbudsföretag.

7.1.1 Utbud från serviceföretag

Serviceföretagen har uppdelats i enlighet med de huvudtyper av service - ekonomisk-, marknads- och teknisk service - som dessa utbjuder. Av serviceföretagen är 43 % ekonomiska, 26 % marknads och 31 % tekniska utbudsföretag.

De vanligast förekommande typerna av serviceföretag med ekonomiska tjänster är bokförings- och revisionsbyråer samt advokat- och inkassoföretag. Se tabell 7:1.

Med inkassoföretag menas fristående företag med upplysnings- och inkassoservice. Gruppen konsultföretag avser företag med utbud av tjänster för ekonomiska analyser och administrativt utvecklingsarbete. I gruppen övriga ingår privatpersoner, vilka har haft hand om bokföring- och bokslutsarbete.

Av serviceföretagen med utbud av marknadstjänster är annons- och reklambyråerna de vanligaste. Se tabell 7:2.

Med konsulter avses företag med utbud av tjänster för planering

och genomförande av marknadsundersökningar och försäljningskampanjer. Även utbud från näringslivsorganisationer, vilket motsvarar tjänster från samtliga angivna typer av företag, förekommer i stor utsträckning.

Typer av ekonomiska serviceföretag	Övriga bokförlings- och revisionsbyråer	Auktoriserad revisionsbyrå	Inkassoföretag	Advokater	Konsulter	Övriga	Summa
%	30	23	15	15	11	6	100

Tabell 7:1 Typer av serviceföretag med utbud av ekonomiska tjänster i procent av totala antalet ekonomiska serviceföretag.

Typer av serviceföretag med utbud av marknadstjänster	Annons- och reklambyråer	Konsulter	Näringslivsorganisationer	Marknadsupplysningsföretag	Utställningar och mässor	Summa
%	57	14	14	9	6	100

Tabell 7:2 Typer av serviceföretag med utbud av marknadstjänster i procent av totala antalet företag med utbud av marknadstjänster.

Serviceföretagen med utbud av tekniska tjänster utgöres främst av olika typer av konsulterande ingenjörbyråer och motsvarande. Se tabell 7:3.

7.1.2 Utbud från tillverkande företag

En god indelning av utbudet kan göras i form av ekonomiska-, marknads- och tekniktjänster. Av företagen har 4 % utnyttjats för tjänster inom det ekonomiskt/administrativa området, 10 % för marknadstjänster och 86 % för tekniska tjänster.

Typer av tekniska serviceföretag	Konsulterande ingenjörbyråer	Reparationsföretag	Provnings- och kontrollinrättningar	Patentbyråer	Näringslivsorganisationer	Summa
%	43	24	21	8	4	100

Tabell 7:3 Typer av serviceföretag med utbud av tekniska tjänster i procent av totala antalet tekniska serviceföretag.

De utnyttjade ekonomiska tjänsterna är av relativt kvalificerad natur såsom service vid ekonomiska analyser, investeringskalkylering, administrativt utvecklingsarbete o dyl. I samtliga fall är utbudsföretagen juridiskt knutna till de företag som utnyttjar tjänsterna.

För marknadstjänster gäller också att de tillverkande utbudsföretagen oftast är juridiskt knutna till de utnyttjande företagen. Marknadstjänsterna avser främst service vid planering och genomförande av marknadsundersökningar och försäljningskampanjer.

De tekniska tjänsterna slutligen avser alla förekommande typer av service, vilka tidigare behandlats. Se appendix B.

7.2 Utbudets geografiska belägenhet

Vid analysen av utbudet har en uppdelning gjorts allt efter serviceleverantörernas geografiska belägenhet. Av de anlidade utbudsföretagen är 39 % belägna inom de studerade regionerna, 27 % belägna i angränsande regioner och län och 34 % i övriga län i riket. För Katrineholmsområdet gäller härvid att 46 % av de inom området utnyttjade utbudsföretagen är belägna i Katrineholm och på motsvarande sätt är 80 % av de lokala utbudsföretagen i Kristianstadsområdet belägna i Kristianstad och Hässleholm. Av de anlidade utbudsföretag som är belägna utanför regionerna finns ca 70 % i området Stockholm, Malmö och Göteborg. De tillverkande företag som hämtar servicen från lokalt belägna utbudsföretag är främst företag med mindre än 50 anställda medan de större företagen i första hand utnyttjar utbudsföretag belägna på varierande

långa avstånd från dem.

Några större skillnader kan inte iakttagas mellan serviceföretag med utbud av ekonomi-, marknads- eller tekniktjänster. För samtliga typer av företag gäller att de flesta av dem är belägna utanför regionerna och härvid främst i storstadsområdena Stockholm-Göteborg-Malmö. Utbudet av tjänstetyper varierar mellan företagen på så sätt att serviceföretagen utanför de studerade områdena erbjuder mer kvalificerade och specifika tjänster.

Med undantag för serviceföretag med utbud av tekniktjänster anlitas de lokalt belägna serviceföretagen av tillverkande företag med mindre än 50 anställda. De utanför regionerna belägna serviceföretagen däremot utnyttjas i första hand av företag med fler än 50 anställda. Några branschskillnader har inte kunnat iakttagas. För lokala serviceföretag med utbud av tekniktjänster gäller emellertid att dessa utnyttjas av såväl små som stora tillverkande företag.

De tillverkande företagen i de studerade områdena anlitar dessutom framför allt sådana lokala serviceföretag som är belägna inom ett avstånd av 2 mil från företagen. Undantag i detta avseende är också serviceföretag med utbud av teknisk service. Tillverkande företag utnyttjar tekniska serviceföretag som är belägna på varierande avstånd inom regionerna.

Mer än hälften av de tillverkande utbudsföretagen är belägna inom eller i omedelbar anslutning till de studerade regionerna. Inga större skillnader kan iakttagas mellan de utbudna tjänstetyperna då det gäller utbudsföretag belägna på olika orter. Speciellt för tekniktjänsterna är skillnaderna små. Kvalificerade och kreativa tjänster tycks i lika stor utsträckning komma från tillverkande utbudsföretag belägna inom som utanför regionerna. Detta understryks bl a av att de inom områdena belägna utbudsföretagen utnyttjas av såväl stora som små tillverkande företag. De utanför regionerna belägna utbudsföretagen utnyttjas dock företrädesvis av företag med fler än 50 anställda.

7.3 Sammanfattande synpunkter på utbudets organisation och belägenhet

Serviceutbudet till de tillverkande företagen kommer ifrån dels serviceföretag (64 % av de anlitade utbudsföretagen), dels andra tillverkande företag (36 % av utbudsföretagen). Utbudet består av ekonomi-, marknads- och tekniska tjänster. De tillverkande utbudsföretagen utbjuder främst tekniska tjänster medan serviceföretagen utbjuder samtliga huvudtyper av service.

Vad gäller de anlitade utbudsföretagens geografiska belägenhet kan konstateras att ca 70 % av de renodlade serviceföretagen är belägna utanför de studerade regionerna medan motsvarande andel för de tillverkande utbudsföretagen är ca 50 %. För båda typerna av utbudsföretag gäller att de flesta företag som ligger utanför regionerna är belägna i Malmö-, Göteborgs- och Stockholmsområdet. Detta gäller ca 70 % av företagen.

Utbudsföretag belägna inom regionerna utbjuder mindre kvalificerade och mer rutinmässiga tjänstetyper än vad utbudsföretag belägna utanför områdena gör. Detta gäller genomgående för utbudsföretag med utbud av ekonomi- och marknadstjänster. Utbudet av tekniktjänster däremot är mer kvalificerat för utbudsföretag belägna inom regionerna. Behov av kvalificerad teknisk service kan sålunda tillgodoses av lokala serviceföretag och tillverkande utbudsföretag medan kvalificerad ekonomisk-administrativ service samt marknadsservice måste tillgodoses med hjälp av utbudsföretag oftast belägna på långa avstånd från de utnyttjande företagen.

Ovanstående förhållanden återspeglas även i att det främst är tillverkande företag med mindre än 50 anställda som utnyttjar rutinmässiga ekonomiskt-administrativa tjänster och marknadstjänster från utbudsföretag belägna inom regionerna. De större företagen däremot anlitar mer kvalificerad service från utbudsföretag belägna långt ifrån området. För teknisk service kan emellertid inga skillnader mellan olika stora företag konstateras då det gäller att utnyttja utbud från regionens företag. Några branschskillnader kan genomgående inte heller konstateras.

De mindre företagen - med mindre än 50 anställda - hämtar dess-

utom sina tjänster inom ekonomi-administration och marknadsområdet från serviceföretag som nästan uteslutande är belägna inom ett avstånd av 2 mil från företagen. De tekniska tjänsterna däremot från de inom regionerna belägna utbudsföretagen hämtas från varierande avstånd.

Av de tillverkande företagens totala kostnader för utnyttjad service under tvåårsperioden faller ungefär lika stor del på vardera serviceföretag och tillverkande utbudsföretag. Ca 90 % av kostnaderna för ekonomi- och marknadstjänster och ca 30 % av kostnader för tekniktjänster faller härvid på serviceföretagen.

APPENDIX A

STUDERAD POPULATION SAMT URVALSKRITERIER

Den studerade populationen bestäms främst av två begränsningar, dels med avseende på företagens geografiska belägenhet, dels med avseende på verksamhetsinriktning. Således består populationen av tillverkande företag i Katrineholms, Kristianstads och Hässleholms A-regioner. De ingående kommunblocken är härvid Katrineholm, Flen, Vingåker, Kristianstad, Bromölla, Broby, Osby, Hässleholm samt Perstorp. För att erhålla en jämförelsegrupp till de tillverkande företagen ingår dock även i populationen handels- och entreprenadföretag inom Katrineholms A-region.

Uppgifterna om antalet anställda och branschtillhörighet har för Katrineholmsstudien hämtats från 1968 års industristatistik och för Kristianstadsstudien från 1970 års preliminära industristatistik. Fördelningen av de tillverkande företagen på företagsstorlek mätt i antal anställda och branschtillhörighet framgår av tabell 1. Därvid svarar Katrineholms A-region för 114 företag.

Antal syssel- satta Bransch	5-10	11-20	21-50	51-100	101-200	201-500	501-	To- talt
Metall	43	59	47	27	10	9	4	204
Trä	41	36	19	8	7	1	2	114
Livsmedel	22	14	13	7	4	0	2	62
Textil- Konfektion	2	5	9	5	5	6	0	32
Diverse	24	29	16	19	10	2	1	101
Totalt	137	143	104	66	36	18	9	513

Tabell 1 Studerad population av tillverkande företag.

Orsaken till att antalet sysselsatta valts som storleksmått är dels att tillgänglig företagsstatistik använder detta mått, dels att gjorda undersökningar visar att det inte finns anledning att

skilja mellan konventionella storleksmått i dessa sammanhang¹⁾. Valet av specialstuderade branscher har heller inte vållat något problem, trots att branscherna, med undantag av metallbranschen tagna var och en inte representerar en större del av populationen än den ospecificerade diversebranschen.

Urvalet av företag från populationen har vidare skett genom ett kombinerat bedömnings- och obundet slumpmässigt urval. Detta och övriga beaktanden vid urvalets verkställande framgår av följande urvalskriterier.

A Tillverkande företag

- 1 Samtliga företag med färre än 5 sysselsatta undantas från urvalet. Anledningen till att den nedre gränsen för att inkludera företag i urvalet satts till minst 5 sysselsatta är bl a att tidigare studier visar att denna grupp av företag är förhållandevis ointressant med hänsyn till studiens syfte samt att antalet företag i denna storleksklass är svårt att uppskatta på grund av brister i industristatistiken.
- 2 Den övre storleksgränsen för urvalet har satts till 500 sysselsatta i enlighet med syftet. Eftersom antalet företag inom de studerade regionerna med över 500 sysselsatta endast uppgår till 9 inkluderas emellertid även dessa i urvalet. Detta bl a av den anledningen att intressanta uppslag rörande serviceproblematiken kan erhållas samt att enklare jämförelser med andra storleksklasser eventuellt kan göras.
- 3 I storleksklassen 5-20 sysselsatta studeras i Katrineholmsstudien 20 företag medan en totalundersökning har gjorts på företag med mer än 20 och mindre än 500 sysselsatta. En totalundersökning av företag med mindre än 20 sysselsatta har inte ansetts som nödvändig. För Kristianstadsstudien studeras 25 företag vardera i storleksklasserna 5-20, 21-50, 51-100 och 101-500 sysselsatta. Kompletteringsurval har genomförts

1) Byström, B-O, Lindström, C, Johannisson, B: Alternativa mått på företagsstorlek. Umeå universitet, Umeå 1970.

i båda studierna för att kunna erhålla det önskade totalurvalet.

Inom ramen för ovan angivna kriterier skedde urvalet slumpmässigt. Det bortfall som erhöles kan klassificeras som dels beroende på nedläggningar och felaktiga klassificeringar, dels som bortfall i egentlig bemärkelse. Vid undersökningstiden hade sålunda 13 av de utvalda företagen upphört med drift av något slag. I de fyra storleksklasserna genomfördes kompletteringsurval i 9, 3, 5 respektive 2 fall för att totalurvalet i de olika klasserna skulle uppgå till det bestämda antalet. På grund av storleksförskjutningar hos företagen mellan tidpunkten för den använda industristatistikens upprättande och undersökningstillfället, överensstämmer dock inte - såsom bl a framgår av tabell 2 - antalet utvalda företag i storleksklasserna med det förutbestämda antalet. Av praktiska skäl kunde heller inte ett ytterligare kompletteringsurval göras, varför 168 företag ingår i det slutliga urvalet. Till detta antal kommer 7 av företagen med över 500 sysselsatta.

Av tabell 2 framgår det slutliga urvalet fördelat på branscher och storleksklasser.

Antal sysselsatta Bransch	5 - 20	21 - 50	51 - 100	101 -	Totalt
Metall	14	18	19	20	71
Trä	18	7	5	10	40
Livsmedel	9	3	6	5	23
Textil-Konfektion	1	3	3	7	14
Diverse	7	4	7	9	27
Totalt	49	35	40	51	175

Tabell 2 Slutligt urval av tillverkande företag.

B Handels- och entreprenadföretag

Eftersom denna grupp av företag endast skall tjänstgöra som en kontrollgrupp med syfte att kunna iakttaga skillnader i resultat för företag med olika verksamhetsinriktning, har ett begränsat

APPENDIX B

SERVICEKLASSIFICERING

Enligt definitionen av industriell service utgörs den av utnyttjande av externa resurser i form av kunnande - specialisttjänster -, i form av fysisk kapacitet samt i form av resurser för vidareutbildning. Denna indelning av service är emellertid i många sammanhang alltför grov.

Såsom utgångspunkt för serviceklassificeringen har därför i stället valts de aktiviteter som serviceleverantörer utför i företag. Härvid har den branschindelning av serviceföretag, som finns enligt SIC-kod varit ett viktigt hjälpmedel eftersom den huvudsakligen är uppbyggd just utifrån de arbetsuppgifter serviceföretagen har. Vidare har även erfarenheter från tidigare studier kommit till användning, speciellt när det gäller sådana tjänster som inte finns representerade i SIC-koden på grund av att de utförs av företag som enligt koden faller utanför servicenäringarna.

Följande huvudtyper av tjänster har konstruerats: tekniskt inriktade tjänster, marknadstjänster, tjänster inom ekonomi och administration. Dessutom har tjänster som hänför sig till automatisk databehandling och produktutveckling specialstuderats. Under varje huvudtyp av service har en rad olika enskilda typer av service - s k servicetyper - konstruerats. Totalt uppgår inom ovan nämnda huvudtyper av service antalet servicetyper till 71 stycken.

I analyserna av serviceutnyttjandet har de enskilda servicetyperna inom varje huvudtyp av service även slagits samman till serviceklasser. Härvid har sådana tjänster, som har någon anknytning till varandra sammanförts. Som exempel kan nämnas att vid behandlingen av tekniktjänsterna har 12 servicetyper slagits samman till 5 serviceklasser.

Tekniktjänster

Under beteckningen tekniktjänster har en rad olika tjänster sammanförts.

Konstruktionsarbeten
Prototypstillverkning
Mätning och provning
Uppläggning av produktionsprocess
Rationalisering
Allmänna tekniska och ekonomiska bedömningar
Patentärenden
Utförande av produktionsmoment
Verktygstillverkning
Reparation av produktionsapparaten
Reparation av byggnader, vägar o dyl
Projektering av byggnader, vägar o dyl

De enskilda servicetyperna har sammanslagits till fem serviceklasser.

Serviceklass 1: Konstruktion och rationalisering

Denna innefattar konstruktion, uppläggning av produktionsprocess, allmänna tekniska och ekonomiska bedömningar, patentärenden och rationaliseringar. Servicetyper inom denna serviceklass avser nästan uteslutande utnyttjande av externa specialister.

Serviceklass 2: Mätning och provning

Denna innefattar endast servicetyperna mätning och provning, vilka även betraktas som utnyttjande av extern fysisk specialkapacitet.

Serviceklass 3: Tillverkning

Denna innefattar prototypstillverkning, service vid vissa produktionsmoment samt verktygstillverkning. Service inom klassen betraktas som utnyttjande av extern fysisk kapacitet.

Serviceklass 4: Maskinreparationer

Denna innefattar utnyttjande av såväl kunnande som utrustning.

Serviceklass 5: Anläggningsarbeten

Denna innefattar reparationer och projektering av byggnader och andra anläggningar.

Marknadstjänster

Denna huvudtyp av service är sammansatt av följande servicetyper.

- Planering av marknadsundersökningar
- Genomförande av marknadsundersökningar
- Planering av försäljningskampanjer
- Genomförande av försäljningskampanjer
- Försäljningsfunktion eller del därav sköts av annat företag eller organisation
- Mässor/utställningar
- Exportfrågor
 - Marknadsbedömningar
 - Mässor/utställningar
 - Fysisk distribution
 - Valutaproblem
 - Finansieringsproblem
 - Tullar
 - Språk
- Reklamteckning
- Reklamfoto
- Reklamfilm
- Annonsering
- Upplysningar om marknadsdata

Serviceklasserna har vidare grupperats i serviceklasser.

Serviceklass 1: Planering av marknadsföring

Denna innefattar servicetyperna planering och

genomförande av marknadsundersökning, planering av försäljningskampanjer samt upplysningar om marknadsdata.

Serviceklass 2: Genomförande av marknadsföring

Denna innefattar genomförande av försäljningskampanjer, försäljningsfunktionen eller del därav sköts av annat företag eller organisation samt mässor/utställningar.

Serviceklass 3: Reklamtjänster

Denna innefattar servicetyperna reklamteknik, reklamfoto, reklamfilm samt annonsering.

Serviceklass 4: Exporttjänster

Denna innefattar servicetypen exportfrågor samt de i denna mer specificerade servicetyperna marknadsbedömningar, mässor/utställningar, fysisk distribution, valutaproblem, finansieringsproblem, tullar och språk.

Serviceklass 5: Övrigt

Denna innefattar ett flertal servicetyper vilka inte kunnat uppdelas enligt ovan. Här ingår tjänster vilka är relativt avancerade och omfattande.

Ekonomiska och administrativa tjänster

Utnyttjande av denna huvudtyp av service innebär nästan uteslutande att externa personella resurser tas i anspråk. En uppdelning på servicetyper har gjorts där även undergrupper till servicetyperna konstruerats.

Bokföring

Affärsbokföring

Kostnadsbokföring
Årsbokslut
Delårsbokslut
Löpande analyser
Revision
Auktoriserad revisor
Godkänd granskningsman
Övriga revisorer och granskningsmän
Ekonomiska analyser
Produktionskalkylering/prissättning
Investeringskalkylering
Finansiell planering
Budgetering
Inköpsplanering
Lagerplanering
Administrativt utvecklingsarbete
Kontorsrationalisering
Försäljningsplanering
Produktionsplanering
Arbetsstudier
Personalrekrytering
Omorganisation
Skriv- och kopieringsservice
Översättning
Juridisk service
Upplysningar - inkasso
Upprättande av avtal
Övrig juridisk service
Övrigt

Sammanslagningen av serviceklasser har gjorts enligt följande.

Serviceklass 1: Redovisningstjänster

Denna innefattar servicetyperna bokföring och revision.

Serviceklass 2: Ekonomiska analyser

Denna motsvarar servicetypen med samma beteck-

ning.

Serviceklass 3: Administrativt utvecklingsarbete

Denna motsvarar servicetypen med samma beteckning.

Serviceklass 4: Juridisk service

Denna motsvarar servicetypen med samma beteckning.

Serviceklass 5: Skriv- och kopieringsservice samt översättning

Denna innefattar servicetyperna med samma namn.

Serviceklass 6: Övrigt

Denna innefattar sådan service som ingår i flera olika serviceklasser och som ej kunnat särredovisas.

Databehandlingsservice

Härvid avses i första hand utnyttjande av datatjänster från data-servicebyråer samt från dataföretag som bildats av tillverkande företag med syftet att dela på en datoranläggning. Olika förekommande typer av dataservice har klassificerats på följande sätt.

Hålkorts- och hålremsservice

ADB-service

Bokföring

Reskontra

Fakturerering

Försäljningsstatistik

Lagerredovisning

Löneredovisning

Produktionsplanering

Tekniska beräkningar

Övrigt

Service i samband med produktutveckling

Produktutvecklingsservice är sammansatt av servicetyper hämtade från huvudtyperna tekniska tjänster och marknadstjänster.

Konstruktion

Ritning

Prototyp tillverkning

Mätning och provning

Uppläggning av produktionsprocess

Marknadsföring

Planering av marknadsundersökningar

Genomförande av marknadsundersökningar

Planering av försäljningskampanj

Genomförande av försäljningskampanj

Allmänna ekonomiska och tekniska bedömningar

Patentärenden

En sammanfattning har vidare skett till fyra olika serviceklasser.

Serviceklass 1: Konstruktion

Denna innefattar servicetyperna konstruktion, ritning och uppläggning av produktionsprocess.

Serviceklass 2: Provning

Denna innefattar servicetyperna prototyp tillverkning samt mätning och provning.

Serviceklass 3: Marknadsföring

Denna innefattar servicetyperna marknadsföring, planering och genomförande av marknadsundersökningar, planering och genomförande av försäljningskampanjer samt allmänna ekonomiska och tekniska bedömningar.

Serviceklass 4: Patentärenden

Denna motsvaras av servicetypen med samma beteckning.

TABELLER

Service-typer	Kostnad, tkr										Summa	Antal företag
	0	0-1	1-2	2-4	4-8	8-16	16-32	32-64	64-			
Konstruktionsarbete		1			3	3	8	7	5	1 229	27	
Prototypfyllverknig	1			1	1	1	2	1		113	7	
Mätning och provning	10	3	3	5	4	5	6	5	6	2 059	47	
Uppläggning av produktionsprocess	1				1	1		4	3	504	10	
Rationalisering	6	1	1	1	4	7	8	8	12	7 195	48	
Patentärenden	1	3	3	2	4	2	2	2		206	19	
Service vid produktionsmoment	1		2		3	4	3	2	8	2 173	23	
Verktygstillverknig		1	2	1	4	5	9	4	16	7 062	42	
Reparationer av produktions- apparat	3	3	5	5	5	11	19	11	30	10 295	92	
Reparationer av byggnader, vägar, avlopp o liknande	3	1	3	6	4	7	13	12	26	12 638	75	
Projektering av byggnader, vägar o liknande	2	1	3	4	7	2	7	7	8	2 376	41	
Summa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	45 750	-	

Tabell 1 Kostnader för teknisk service den senaste 2-årsperioden fördelade på service-typer. Tabellen ger en bild av serviceutnyttjande i regionen under 2-årsperioden. Siffrorna inne i tabellen visar antalet företag, som utnyttjat en viss typ av service och ungefärlig kostnad. Om ett företag anlitat flera leverantörer inom samma servicetyp adderas kostnaderna för dessa och endast en markering har gjorts. Summan av siffrorna i kolumnen längst till höger uttrycker antalet företag som minst en gång under 2-årsperioden utnyttjat respektive servicetyp.

Serviceotyp	Kostnad, tkr											Summa	Antal företag
	?	0	0-1	1-2	2-4	4-8	8-16	16-32	32-64	64-			
Planering av marknadsundersökning	?	0	0-1	1-2	2-4	4-8	8-16	16-32	32-64	64-	Summa	Antal företag	
Genomförande av marknadsundersökning		3	4			1	2	3		2	929	15	
Planering av försäljningskampanjer		3	4			1	2	2	1	2	955	15	
Genomförande av försäljningskampanjer		4	4		1	3	2	1	1	4	1 007	20	
Försäljningsfunktionen eller del därav sköts av annat företag eller organisation		1	2	1					2	3	551	9	
Utställningar/mässor		1	1	2		3	4	4	1	2	517	17	
Exportfrågor			1	1	1	1	1	1	1	3	697	9	
Marknadsbedömning		1	2	1				1	1		19	5	
Mässor/utställningar			1				1	2	1		127	4	
Fysisk distribution			1	1			1	1	1	1	352	4	
Valutaproblem			2	2					1		1	4	
Finansiella problem			2	1							1	4	
Tullar			1								1	3	
Språk							1				1	1	
Reklamteckning							1				12	1	
Reklamfoto		3	3	3	2	2	5	7	1	6	903	32	
Reklamfilm		2	5	2	4	6	4	4	4	5	962	36	
Annonsering		1	1	2	1	1	2	2	1	1	140	8	
Upplysningar om marknadsdata		1	6	8	6	6	1	7	6	20	8 266	61	
Ovrigt		3	2	1			1	1	1	2	683	11	
Summa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21 275	8	

Tabell 2 Kostnader för marknadservice den senaste 2-årsperioden fördelade på servicetyper. Tabellen ger en bild av serviceutnyttjandet i regionerna under 2-årsperioden. Siffrorna inne i tabellen visar antalet företag, som utnyttjat en viss typ av service och ungefärlig kostnad. Om ett företag anlitar flera leverantörer inom samma servicetyp adderas kostnaderna för dessa och endast en markering har gjorts. Summan av siffrorna i kolumnen längst till höger uttrycker antalet företag som minst en gång under 2-årsperioden utnyttjat respektive servicetyp.

Kostnad, tkr	?	0-	1-	2-	4-	8-	16-	32-	64-	Summa	Antal företag
		1	2	4	8	16	32	64			
<u>Service</u>											
<u>Bokföring</u>		2	1	4	4	1	3			115	15
Affärsbokföring				2	1		2			54	5
Kostnadsbokföring				1			1			29	2
Årsbokslut		6	4	7	1	1				46	19
Delårsbokslut		1						1		60	2
Löpande analyser											
<u>Revision</u>		3	3	3	4	1	2	2		180	18
Auktoriserad revisor	4	4	5	7	11	14	5	6	1	725	57
Godkänd granskningsman		3	3	1	4	1				42	12
Övriga revisorer och granskningsmän	1	3		4	4	1				50	13
<u>Bokföring och revision</u>		1		5	10	2				100	18
Revision och ekonomisk analys			1		2		3			89	6
<u>Ekonomiska analyser</u>	2			1	1					10	4
Produktkalkylering, prissättning	1						1			20	2
Investeringskalkylering		1								1	1
Finansiell planering	1	1			1		1			25	4
Budgetering	1	1			1					7	3
Inköpsplanering											
Lagerplanering											
Administrativt utvecklingsarbete									1	100	1
Kontorsrationalisering		1			1		1	1		77	4
Försäljningsplanering	1										1
Produktionsplanering					1		1	1	1	171	4
Arbetsstudier		1		1	2	1	1		1	165	7
Personalrekrytering		6			1	1				21	8
Omorganisation	1				2			1		62	4
<u>Skriv och kopiering</u>		2	4				1			33	7
<u>Översättning</u>		3	1			1				614	5
<u>Juridisk service</u>		5	3	3	2		1			48	14
Upplysning/inkasso		26	5	7	7	4	2	1		220	49
Upprättande av avtal	1		2	6	1	4	2	1		170	17
Övriga juridiska frågor	1	2	6	3	4	5				109	21
<u>Övrigt</u>		2		4	3	7	3	1	1	314	21
<u>Summa</u>										3 057	

Tabell 3 Kostnader för ekonomisk och administrativ service den senaste 2-årsperioden fördelade på servicetyper. Tabellen ger en bild av serviceutnyttjandet i regionerna under 2-årsperioden. Siffrorna inne i tabellen visar antalet företag, som utnyttjat en viss typ av service och ungefärlig kostnad. Om ett företag anlitat flera leverantörer inom samma servicetyp adderas kostnaderna för dessa och endast en markering har gjorts. Summan av siffrorna i kolumnen längst till höger uttrycker antalet företag som minst en gång under 2-årsperioden utnyttjat respektive servicetyp.

BILAGA 2

STATLIGT SERVICESTÖD TILL JORDBRUKET

STATLIGT SERVICESTÖD TILL JORDBRUKET

Denna bilaga avser att något belysa den service jordbruket erhåller genom samhällets försorg. Av speciellt intresse är hur det statliga servicestödet till jordbruket är organiserat.

Allmänt

I statsverkspropositionen år 1971, bilaga 11, sid 13 anges bl a följande:

"Lantbrukets omstrukturering och effektivisering har under senare år försiggått i hög takt. Denna utveckling har ägt rum inom ramen för en i stort sett oförändrad produktionsvolym. En betydande minskning har skett i fråga om antalet förvärvsarbetande, antalet brukningsenheter och antalet kor i jordbruket. Även åkerarealen har minskat. Under 1960-talet har den årligen minskat med 1,1 % eller med 35 000 ha och uppgår f n till ca 3 milj. ha. Antalet brukningsenheter har under 1960-talet årligen minskat med 4 % eller med 9 000 enheter medan minskningen under 1950-talet var ca 5 000 enheter per år. Antalet förvärvsarbetande i jordbruket har under perioden 1950-1965 minskat med knappt 5 % per år. Åkerarealen och antalet brukningsenheter minskar särskilt snabbt i norra Sverige. Antalet i jordbruk sysselsatta har enligt jordbruksinventeringarna åren 1964-1968 i det närmaste nedgått dubbelt så snabbt i Norrland som i södra och mellersta Sveriges slättbygder.

En stor skillnad föreligger mellan den nuvarande företagsstrukturen och en företagsstruktur anpassad till rådande tekniska och ekonomiska förutsättningar. Eftersom dessa förutsättningar inte är konstanta utan liksom hittills kommer att ändras med den tekniska utvecklingen förskjuts ständigt målet för lantbrukets rationaliseringsverksamhet. Vid fortsatt ekonomisk tillväxt i det svenska samhället och vid nu gällande jordbrukspolitiska riktlinjer kan därför under 1970-talet väntas en snabb strukturrationalisering i samband med viss krympning av jordbrukets produktionsapparat. Samtidigt kommer olika rationaliseringsåtgärder att öka produktiviteten. Produktionen kommer därför inte att minska i takt med resursernas krympning. Det är angeläget att denna

utveckling i största möjliga utsträckning underlättas genom olika statliga insatser.

Efterfrågan på statligt stöd till jordbrukets rationalisering var under budgetåret 1969/70 lägre än under närmast föregående budgetår. Flera skäl har medverkat till detta. Bl a har möjligheterna att i stället för lån mot kreditgaranti erhålla ökade bottenlån utnyttjats i betydande utsträckning. Vidare verkar det höga ränteläget och de allmänna kreditrestriktionerna dämpande på investeringsviljan inom jordbruket. Mot bakgrund av det stora behovet av investeringar i jordbruket kan nedgången i efterfrågan på kreditgaranti antas vara tillfällig."

1970 års långtidsutredning anger att jordbruk och skogsbruk år 1970 tillsammans svarade för 4,6 % av den totala produktionen i löpande priser. År 1980 beräknas jord- och skogsbrukets andel ha sjunkit till 2,7 %.

Andelen arbetstimmar inom jord- och skogsbruk var år 1970 8,1 %. Denna andel beräknas 1980 ha sjunkit till 4,3 %.

Långtidsutredningen beräknar att industri och övrig varuproduktion år 1970 svarade för 44,5 % av den totala produktionen. 1980 beräknas motsvarande siffra bli 39,5 %.

Andelen arbetstimmar inom industri och övrig varuproduktion var år 1970 42,7 %. Denna andel beräknas 1980 bli 37,9 %.

Lantbruksstyrelsen

Lantbruksstyrelsen är central förvaltningsmyndighet bl a för ärenden om jordbrukets rationalisering samt det statliga servicestödet till jordbruket. Styrelsen är chefsmyndighet för bl a lantbruksnämnderna. Inom lantbruksstyrelsen finns sju byråer, nämligen administrativa byrån, strukturbyrån, investeringsbyrån, lantbruksbyrån, husdjursbyrån, undervisningsbyrån och jordbruksekonomiska byrån. Dessutom finns en särskild arbetsenhet för översiktlig planering, en för rådgivningsfrågor och en för internationella ärenden. Styrelsen ställer personal till förfogande för statens lantbruksinformation.

Styrelsen har - såsom 1960 års jordbruksutredning anfört i sitt organisationsbetänkande SOU 1964:55 kap. VII - i första hand följande arbetsuppgifter:

"att ombesörja den allmänt verksledande funktionen, inbegripet fördelningen av de ekonomiska och personella resurserna, handhavandet i stort av rekryterings- och andra personalfrågor, fortbildning m m,

att följa den allmänna utvecklingen inom näringslivet och dess återverkningar för jordbruks-, skogsbruks- och trädgårdssektorernas del, analysera utvecklingstendenserna inom nämnda sektorer och ta initiativ till lämplig anpassning av verksamhetens uppläggning och innehåll,

att i stort planera och programmera den löpande rationaliseringsverksamheten,

att i anvisningar och på annat sätt lämna direktiv i syfte att vinna enhetlighet i ärendenas handläggning och att samordna den regionala verksamheten,

att handha överprövningen, fungera som besvärinstans och remissorgan inom sitt kompetensområde,

att rationalisera organisationen och förbättra arbetsmetodiken inom det egna verket och underställda organ, samt

att lämna service åt regionalorganen inom sådana speciella områden, där centralt placerade specialister visat sig vara den organisatoriskt bästa lösningen."

Lantbruksnämnderna

En lantbruksnämnd finns i varje län. Den skall följa jordbrukets utveckling samt vidta eller hos lantbruksstyrelsen föreslå lämpliga åtgärder, särskilt för att åstadkomma en snabb strukturrationalisering inom jordbruket. Lantbruksnämnderna sysselsätter tillsammans nära 1 500 personer.

De nuvarande lantbruksnämndernas organisation och arbetsuppgifter fastlades i prop. nr 74 år 1967, som i sin tur bygger på lantbruksorganisationsutredningens förslag. I propositionen refereras nämnda utredning:

"Organisationen. Utredningen erinrar inledningsvis om 1965 års riksdagsbeslut i ämnet. Enligt detta skall i fråga om lantbruksnämndernas organisation gälla i huvudsak följande. Lantbruksnämnden skall bestå av nio ledamöter. Av dessa skall Kungl. Maj:t utse ordförande och tre andra ledamöter samt landstinget fyra ledamöter. Organets chef skall ingå som självskriven ledamot. Landshövdingen i länet skall i regel utses till ordförande. För att tillgodose behovet av samordning vid nämndens behandling av frågor som berör annan länsmyndighets verksamhet skall representant för den andra myndigheten beredas tillfälle att delta i överläggningarna. Nämnden in pleno skall huvudsakligen dra upp de närmare riktlinjerna för nämndens verksamhet, besluta i frågor av principiell natur samt avgöra andra viktiga ärenden. Beslut i övriga ärenden skall fattas av delegationer. Rutinärenden skall kunna delegeras till tjänstemän. Vid varje lantbruksnämnd skall finnas en delegation för ärenden rörande strukturrationalisering. Strukturdelegationen skall bestå av sex ledamöter, nämligen tre lekmanaledamöter, överlantmätaren, länsjägmästaren och organets chef. Vidare skall i regel finnas en jordbruks- och en utbildningsdelegation. Därutöver skall vid behov kunna inrättas ytterligare delegationer, t ex i vissa län för frågor rörande trädgårdsnäringen. Lantbruksnämnderna skall ha ortsombud.

Med beaktande av riksdagsbeslutet föreslår utredningen att lantbruksnämnden organiseras enligt plan som återges på sid 2:8.

Utredningen utvecklar förslaget på i huvudsak följande sätt.

Ledamöterna i lantbruksnämnden bör förordnas för en tid av fyra år. För envar av de icke självskrivna ledamöterna bör utses en suppleant. Lantbruksnämnden bör inom sig utse vice ordförande. För att nämnden in pleno skall vara beslutför bör minst sex ledamöter delta i besluten.

Nämnden bör i betydande utsträckning arbeta i delegationer. An-

talet delegationer och fördelningen av ärenden mellan dem bör kunna inom vissa gränser anpassas efter förutsättningarna i olika län. I de större länen bör finnas tre delegationer: En för strukturfrågor, en för investeringsfrågor och en för produktionsfrågor. I flertalet övriga län bör det med hänsyn till verksamhetens mer begränsade volym eller inriktning vara lämpligt med två delegationer. Å andra sidan kan det i undantagsfall med hänsyn till ärendenas art vara motiverat att utöka antalet delegationer för särskilda ändamål, t ex i Stockholms och Malmöhus län för ärenden rörande trädgårdsfrågor. Ytterligare permanent delegation bör därför kunna inrättas efter medgivande av lantbruksstyrelsen.

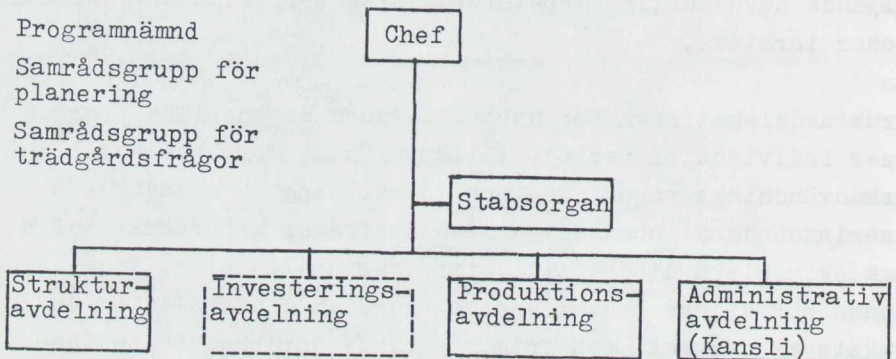
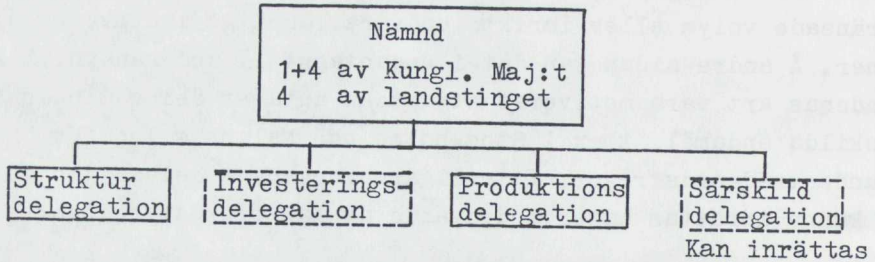
Följande huvudsakliga arbetsfördelning bör gälla där tre delegationer inrättas.

Strukturdelegationen bör normalt avgöra de enskilda ärenden som avser individualplanering, tillämpning av förvärvslagstiftning, markanvändningsfrågor, köp och försäljning av egendom för rationaliseringsändamål och övriga strukturfrågor inberäknat det statliga ekonomiska stödet till yttre rationalisering. Inom delegationen bör vidare behandlas frågor rörande omställning av jordbrukets arbetskraft och frågor rörande jordbrukets bostäder. Delegationen bör även ha att förbereda eller besluta i ärenden rörande översiktlig planering, principfrågor rörande större rationaliseringsprojekt m m.

Investeringsdelegationen bör handlägga frågor om ekonomiskt stöd till byggnader och markanläggningar, om jordförvärvslån och driftslån samt om projektering av tekniska anläggningar (byggnader, maskiner, dikning etc), om sistnämnda frågor inte skall handläggas inom produktionsdelegationen.

Produktionsdelegationen bör bereda eller besluta i frågor rörande utbildning och rådgivning inkl planläggning av grupprådgivning i kursform. I övrigt bör delegationen besluta i sådana jordbruksfrågor som inte handläggs av annan delegation, bl a frågor rörande kontrollverksamheten, försöksverksamheten, skördeskadeskyddet och skördeskadeuppskattningen. I vissa fall bör tekniska projekteringsfrågor behandlas inom delegationen. Vidare bör ärenden rörande trädgårdsnäringen handläggas i denna delegation.

I nämnder med endast två delegationer bör investeringsfrågorna i allmänhet avgöras i strukturdelegationen.



I fråga om delegationernas sammansättning hänvisar utredningen vad gäller strukturdelegationen till riksdagens beslut. Då strukturdelegationen handlägger ärenden som har betydelse för arbetet inom andra länsmyndigheter, såsom länsstyrelse, länsarbetsnämnd och länsbostadsnämnd, bör vid behov dessa myndigheter vara representerade vid delegationens sammanträden. För att delegationen skall anses beslutföra bör gälla, att fyra ledamöter varav minst två lekmän deltar i beslutet. Produktionsdelegationen och investeringsdelegationen bör enligt utredningens mening bestå av tre lekmanaledamöter, organets chefstjänsteman samt vederbörande avdelningschef. För att säkerställa samordning mellan bedömningar rörande investeringsfrågor, strukturfrågor och frågor rörande rådgivning och projektering bör investeringsdelegationen innehålla minst en lekmanaledamot ur vardera strukturdelegationen och produktionsdelegationen. För att produktionsdelegationen och investeringsdelegationen skall vara beslutföra bör gälla att tre ledamöter, varav två lekmän, deltar i beslutet.

För att trygga kontakten mellan lantbruksnämnd och företrädare för skilda intressen vid överväganden i vissa frågor, speciellt sådana som avser riktlinjer för verksamheten, bör bl a särskilda samrådsgrupper kunna inrättas. Detta gäller bl a uppläggningsen av kursverksamheten där det liksom nu bör finnas en programnämnd. Den översiktliga planeringen bör ske i intim kontakt med företrädare för länsstyrelse, lantmäteri, länsarbetsnämnd, länsbostadsnämnd, naturvårdsorgan, skogsvårdsstyrelse och domänverket. Ett forum för överläggningar med näringslivet bör organiseras som en rådgivande grupp. För frågor rörande försöksverksamheten bör produktionsdelegationen kunna med sig adjungera behövlig expertis inom området. Motsvarande kan gälla t ex beträffande växtodlings-, husdjurs- och trädgårdsområdet. Ortsombuden kommer i fortsättningen liksom hittills att fylla en väsentlig uppgift för kontakten mellan lantbruksnämnden och näringsutövarna. Någon särskild formell ordning för utseende av ordsombud anser utredningen inte bör föreskrivas. Det får ankomma på lantbruksnämnden att ta erforderliga kontakter innan nämnden utser ordsombud. Det förutsätts att nämnden därvid rådgör med bl a kommunalnämnden.

I fråga om arbetsfördelningen på avdelningar bör gälla att nämnderna skall kunna - med bibehållande av indelningen i huvudsak - vidta de ändringar som kan motiveras av lokala förhållanden, personaltillgång, arbetsbelastning o s v. I de större länen bör finnas en administrativ avdelning samt tre fackavdelningar, nämligen en för strukturfrågor, en för produktionsfrågor och en för investeringsfrågor. I andra län bör verksamheten kunna bedrivas på en administrativ avdelning och två fackavdelningar. Vidare behövs ett stabsorgan till ledningens direkta förfogande.

Vid arbetets fördelning bör i huvudsak följande gälla.

Stabsorganet bör ha till uppgift att stå till cheftjänstemannens förfogande i hans arbete för långsiktiga handlingsprogram samt för att samordna arbetet i olika verksamhetsgrenar och biträda de olika avdelningarna med informationer och material samt med sakkunskap enligt cheftjänstemannens bestämmande. Särskild personal bör avdelas till förfogande för ledningen för stabsorganet.

Strukturavdelningen, investeringsavdelningen respektive produk-

tionsavdelningen skall närmare handlägga de ärenden, som i det föregående angetts ankomma på strukturdelegationen, investeringsdelegationen respektive produktionsdelegationen.

I nämnd som har två fackavdelningar bör investeringsfrågorna föras till strukturavdelningen, medan den företagsekonomiska rådgivningen och den tekniska projekteringen bör tillkomma produktionsavdelningen.

Administrativa avdelningen bör ha att handlägga ärenden rörande personal, organisations- och kamerala frågor samt frågor i övrigt av övervägande administrativ natur. En viktig uppgift blir att lämna biträde vid beredning av ärenden rörande lån och bidrag samt köp, försäljning och förvaltning av fastigheter och verkställa nämndens beslut i sådana ärenden samt fullgöra vad som ankommer på nämnden i avseende på inskrivnings- och deklara-tionsåtgärder m m. Inom avdelningen bör vidare ombesörjas huvud-delen av serviceuppgifter på kontorsområdet, t ex maskinskrivnings-, räkne- och ritarbeten, registrering, expediering m m."

Vad avser lantbruksnämndernas arbetsuppgifter refereras ytterligare ett avsnitt ur proposition nr 74 år 1967.

"Beträffande rådgivningsverksamheten förutsätter utredningen att staten i första hand skall medverka i sådan verksamhet som är av betydelse för rationaliseringsverksamheten i vidare bemärkelse. Kommersiellt betonad rådgivning bör däremot inte ingå i de statliga insatserna utan i princip förbli en uppgift för näringsutövarnas egna organisationer. Utredningen framhåller vikten av att rådgivningsverksamheten planeras mot bakgrunden av de allmänna ekonomiska utvecklingstendenserna och riktlinjerna för rationaliseringsverksamheten. Av central betydelse blir rådgivning med syfte att främja en fortlöpande strukturanpassning med beaktande av arbetsmarknadsfrågor och sammanhangen med näringslivet i övrigt. En närliggande viktig uppgift, som bl a innefattar rådgivning, blir att i samarbete med arbetsmarknadsorganen underlätta omställningen av arbetskraft från jordbruket till andra näringsgrenar. En viktig del i de nya lantbruksnämndernas rådgivning blir att medverka till att snabbt förmedla resultaten av forsknings- och försöksverksamheten samt de prak-

tiska rönen på lantbruks- och trädgårdsnäringsområdet till yrkesutövarna. För att effektivisera rådgivningsverksamheten förordar utredningen bl a att den programmering av rådgivningen som nu bedrivs såväl på riksplanet som på länsplanet fortsätts och utvecklas. Verksamheten bör innefatta undersökning och värdering av effekten av rådgivningsinsatserna. Det är därför angeläget anser utredningen att lantbrukshögskolan får tillräckliga resurser för forsknings- och utvecklingsarbete rörande mätningen av denna effekt.

Vad gäller fältorganisationen av rådgivningen understryker utredningen behovet av fler specialinriktade rådgivare inom växtodlings-, husdjurs- och trädgårdsområdena. Specialister krävs även på anläggningssidan, i första hand rörande byggnader, maskiner och arbetsmetodik, markanläggningar samt i företagsekonomi, struktur- och skogsfrågor. För verksamheten i de nya nämnderna erfordras dylika specialister såväl med högskoleutbildning som med lägre lantbruksutbildning. I lantbruksnämndernas rådgivning kommer stor vikt att få fästas vid allmän företagsekonomisk planering och driftsanpassningsproblem. En utbyggnad av den ekonomiska rådgivning, som nu bedrivs främst genom ekonomikonsulenterna, med assistentpersonal med lantmästarutbildning är därför påkallad. På grund av behovet av god kontakt mellan rådgivarna och yrkesutövarna särskilt vad gäller de allmänt företagsekonomiskt inriktade rådgivarna anser utredningen det mest ändamålsenligt att dessa - vilka i fortsättningen bör benämnas distriktsrådgivare - kan arbeta inom mindre distrikt. Vissa nackdelar med en alltför spridd organisation talar dock för att distriktsrådgivarna placeras på kansliorten. I de fall detta inte kan genomföras med hänsyn till reslängder etc bör vederbörandes arbetsplats väljas så att han får tillgång till normal kontorsservice och ordnande, fortlöpande kontakter med lantbruksnämnden.

Rådgivningen bör, framhåller utredningen slutligen, bedrivas i nära kontakt med yrkesutövarnas organisationer samt berörda myndigheter och forsknings- och försöksinstitutioner på lantbrukets och trädgårdsnäringsområden. Den bör stå öppen för alla yrkesutövare och således inte begränsas till sådana som behöver statligt ekonomiskt stöd för rationaliseringsåtgärder.

Vad gäller åtgärderna för strukturanpassning framhåller utredningen inledningsvis att dessa innefattar såväl uppbyggnad av effektiva företagsenheter som utflyttning av resurser från näringen, främst arbetskraft samt sådan jordbruksjord som inte lämpligen bör utnyttjas i det framtida jordbruket. Verksamheten bör därför inriktas på att parallellt söka lösa problemen för dem som stannar kvar i näringen och dem som av olika skäl lämnar den. Utredningen betonar att arbetsuppgifterna på ifrågasvarande område - avvägning i frågor om markanvändning för olika ändamål, markinköp och markförsäljning för uppbyggnad av effektiva företagsenheter, handhavandet av det statliga stödet vid strukturrationaliseringen, prövning av ärenden enligt jordförvärvslagen samt rörelsestimulerande medel på arbetsmarknaden - växer genom den aktuella utvecklingen och vidgas enligt jordbruksutredningens förslag. Sålunda krävs betydligt ökade insatser för markanskaffningen till uppbyggnad av rationella enheter. I fråga om verksamheten för strukturförbättring i skogsmark anser utredningen att nuvarande skogligt utbildad personal i stort sett bör föras över till den nya organisationen. I avvaktan på skogspolitiska utredningens förslag i fråga om skogsvårdsstyrelsernas framtida organisation bör gälla att service från utomstående skogliga organ anlitas så långt detta lämpligen kan ske. Nämnderna bör emellertid utrustas med skoglig personal i den utsträckning som erfordras för att tillgodose det löpande arbetet med strukturrationaliseringen.

I fråga om lantbruksnämndernas projekterings- och serviceverksamhet föreslår utredningen att beställningsverksamheten avvägs efter följande grunder. I princip bör servicebehovet tillgodoses genom den verksamhet som bedrivs inom den privata sektorn av näringsutövarnas egna organisationer och av andra företag. Lantbruksnämnderna bör emellertid tillhandahålla sådan service som är angelägen för rationaliseringsverksamheten och som inte nu kan väntas bli tillräckligt tillgodosedd utan de statliga insatserna. Lantbruksorganisationen skall sålunda inte eftersträva någon ensamrätt eller prioritet till serviceverksamhet inom visst område utan verksamheten bör bedrivas i konkurrens på lika villkor. En allmän förutsättning bör vara att staten avvecklar verksamheten i den mån näringslivet är berett att självt ombesörja den i fortsättningen. Servicen bör i princip stå öppen för

alla företagare m fl i berörda näringar och inte begränsas till sådana projekt som får statligt finansieringsstöd.

Utredningen anser som särskilt angeläget bl a att lanbruksnämnderna står till tjänst med företagsekonomisk kalkylering och planering. Därigenom främjas bl a att förekommande investeringar av betydelse sker i företag med ekonomiska förutsättningar att bära dem och felinvesteringar motverkas. Beträffande dikning och ekonomibyggnader är det av stor vikt att åtgärderna görs med tillfredsställande lösningar och nämndernas medverkan bör också omfatta projektering för dessa ändamål. Nämnderna bör sålunda stå till tjänst med projektering av sådana ekonomibyggnader, som är angelägna ur rationaliseringssynpunkt och inte kräver detaljplaner till grund för entreprenad. Arbetet bör kunna begränsas genom att typritningar får ökad användning. Verksamheten vid lantbruksstyrelsens byggnadskontor bör även i fortsättningen - men med ökade resurser - inriktas på att i praktiska anvisningar omsätta de resultat som framkommer från försök och forskning. Byggnadskontoret bör lämna länsorganen en omfattande service, bl a i typritningar. Täckdikningen behöver intensifieras i jordbrukslänen. Lantbruksnämnderna, som nu planlägger ca 99 % av täckdikningen, bör även i fortsättningen kunna svara för planläggningen på samma sätt som nu. Nämnderna bör också bl a vara beredda att lämna en väsentlig medverkan på vattenvårdens område, särskilt med tanke på att avfall från siloanläggningar och djurstallar är vattenförorenande och att näringsrika tillflöden från odlad jord är ägnade att påskynda igenväxning av sjöar och vattendrag. Detta kräver en ständig uppmärksamhet bl a vid planeringen av driftsbyggnader, uppsamlingsanordningar och dikesystem. Bland övriga viktiga uppgifter nämner utredningen produktionsteknisk service. I den senare ingår sådana uppgifter som att upprätta markkartor till ledning för gödsling och val av växtodlingsinriktning samt växtodlings-, utfordrings- och mekaniseringsplaner och planer för rationalisering inom trädgårdsnäringen m m."

BILAGA 3

DIREKTIV TILL DELEGATIONEN FÖR DE MINDRE OCH MEDELSTORA FÖRETAGEN

Direktiv för delegationen för de mindre och medelstora företagen enligt Kungl. Maj:ts bemyndigande den 20 mars 1970.

Chefen för industridepartementet, statsrådet Wickman, anmäler efter gemensam beredning med statsrådets övriga ledamöter fråga om delegation för de mindre och medelstora företagen och anför.

De mindre och medelstora företagen svarar för en betydande del av vårt lands produktion inom såväl industrin som andra näringsgrenar. En samlad överblick över dessa företagsgrupper försvåras emellertid av det mycket stora antalet företag samt av företagens i hög grad skiftande verksamhet. Till detta bidrar också att den statistiska belysningen av dessa företag är svag, delvis beroende på att företagen har svårt att lämna de uppgifter som krävs för en löpande uppföljning av utvecklingen från myndigheternas sida.

Den ekonomiska utvecklingen med ökad internationell konkurrens, ökad stordrift, snabbare teknisk utveckling m.m. medför problem som särskilt de mindre företagen kan ha svårigheter att bemästra. Det kan gälla kapitalförsörjningen, men också andra frågor såsom marknadsföring, teknisk utveckling, utbildning och administration.

Genom samhällets försorg har en rad olika åtgärder vidtagits i syfte att stödja de mindre och medelstora företagens utveckling. Dessa åtgärder har gällt företagens kapitalförsörjning, rådgivning och service i tekniska, administrativa och ekonomiska frågor samt fortbildningsfrågor. Genom särskilda kreditinstitut och andra kreditstödsformer har kapitalförsörjningen underlättats. Vidare har stödet till och genom företagareföreningarna förbättrats. För vissa delar av landet har särskilda stödåtgärder vidtagits som huvudsakligen kommer de mindre och medelstora företagen tillgodo. I årets statsverksproposition framläggs vidare förslag till omorganisation och förstärkning av statens institut för hantverk och industri, (SHI).

De mindre och medelstora företagens intressen företräds av ett relativt stort antal organisationer. Många av dessa bedriver utredningsverksamhet som är av betydelse i detta sammanhang. Under senare tid har från olika intresseorganisationers sida ökade ansträngningar gjorts för att förbättra utredningsverksamheten samt utveck-

la den bransch- och intresseinriktade servicen till de här aktuella företagsgrupperna.

Riksdagen har (BaU 1969:10, rskr 111) hemställt om kartläggande och sammanfattande utredningsverksamhet rörande de mindre och medelstora företagen särskilt inom industrin. Den borde avse strukturförhållanden samt tekniska, ekonomiska, administrativa och marknadsmässiga problem etc och syfta till att förbättra underlaget för statliga och privata service- och stödåtgärder som kan främja dessa företags utveckling. Beträffande formerna för utredningsverksamheten anförde bankoutskottet att det borde ankomma på Kungl. Maj:t att pröva i vilka former den förordade utredningsverksamheten borde äga rum. Utöver möjligheterna att i framtiden knyta denna till SHI framförde utskottet tanken att verksamheten skulle kunna bedrivas i anslutning till näringspolitiska rådet.

Som anförts pågår på olika håll visst utredningsarbete rörande den mindre och medelstora företagsverksamheten. Detta är dock relativt splittrat och föga samordnat. Vissa frågor torde vidare vara relativt lite beaktade i det pågående utredningsarbetet. Även kontinuiteten i verksamheten är otillräcklig.

I första hand är det angeläget att erhålla en kartläggning, samordning och komplettering av befintlig utredningsverksamhet inom detta område. För detta synes emellertid inte en engångsutredning vara det lämpligaste instrumentet utan en mer kontinuerlig form av uppföljning bör väljas. Därför bör en särskild delegation för den mindre och medelstora företagsverksamheten tillsättas.

Delegationens uppgift bör vara att verka för en samordning av de utredningar som huvudsakligen berör den mindre och medelstora företagsverksamheten och bedöma behovet av och föreslå kompletterande utredningar. Delegationen bör vidare lämna synpunkter och avge förslag i frågor rörande de mindre och medelstora företagen.

Delegationens uppgift att svara för en samordning av pågående utredningsverksamhet inom området förutsätter att den kan anlita erforderlig expertis.

I enlighet med de principer som varit vägledande för bildandet av

näringspolitiska rådet och arbetet inom detta är det angeläget att kartläggning och insatser för den mindre och medelstora företagsamheten sker i samarbete mellan staten och berörda intressenter. I delegationen för de mindre och medelstora företagen bör därför ingå representanter för både offentliga organ och enskilda intresseorganisationer inom detta område.

På grund av det anförda hemställer jag att Kungl. Maj:t bemyndigar chefen för industridepartementet

att tillkalla högst nio sakkunniga med uppdrag att bereda frågor rörande de mindre och medelstora företagens problem,

att utse en av de sakkunniga att vara ordförande,

att besluta om experter, sekreterare och annat arbetsbiträde åt de sakkunniga.

Vidare hemställer jag att Kungl. Maj:t föreskriver

att de sakkunniga får samråda med myndigheter samt begära uppgifter och yttranden från dem,

att ersättning till sakkunnig, expert och sekreterare skall utgå i form av dagarvode enligt kommittékungörelsen (1946:394), om ej annat föreskrivs,

att kostnaderna för delegationen skall betalas från trettonde huvudtitelns kommittéanslag.

Slutligen hemställer jag att Kungl. Maj:t medger att statsrådsprotokollet i detta ärende offentliggörs omedelbart.

Vad föredraganden sålunda med instämmande av statsrådets övriga ledamöter hemställt bifaller Hans Maj:t Konungen.

Kronologisk förteckning

1. Ämbetsansvaret II, Ju.
2. Svensk möbelindustri, I.
3. Personal för tyg- och intendenturförvaltning, Fö.
4. Säkerhets- och försvarspolitik, Fö.
5. CKR, (Centrala körkortsregistret) K.
6. Reklam I, Beskattning av reklamen, U.
7. Reklam II, Beskrivning och analys, U.
8. Reklam III, Ställningstaganden och förslag, U. (Utkommer senare.)
9. Reklam IV, Reklamens bestämningfaktorer, U. (Utkommer senare.)
10. Godsbefordran till sjöss, Ju.
11. Förenklad löntagarbekattning, Fi.
12. Skadestånd IV, Ju.
13. Kommersiell service i glesbygder, In.
14. Revision av vattenlagen, Del 2, Ju.
15. Ny regeringsform • Ny riksdagsordning, Ju.
16. Ny regeringsform • Ny riksdagsordning, (Följdförfattningar) Ju.
17. Nomineringsförfarande vid riksdagsval • Riksdagen i pressen, Ju.
18. Norge och den norska exilregeringen under andra världskriget, Ju.
19. Uppsökande verksamhet för cirkelstudier inom vuxenutbildningen, U.
20. Läs- och bokvanor i fem svenska samhällen, Litteraturutredningens läsvanestudier, U.
21. Svåvarfartslag, K.
22. Domstolsväsendet IV, Skiljedomstol, Ju.
23. Högre utbildning — regional rekrytering och samhällsekonomiska kalkyler, U.
24. Vägfraktavtalet II, Ju.
25. Naturgas i Sverige, I.
26. Förskolan 1, S.
27. Förskolan 2, S.
28. Konsumentköplag, Ju.
29. Konsumentupplysning om försäkringar, H.
30. Bostadsanpassningsbidrag, In.
31. Lag om hälso- och miljöfarliga varor, Jo.
32. Kommunalt samlingsstyre eller majoritetsstyre? C.
33. Förhandlingsrätt för pensionärer, In.
34. Familjestöd, S.
35. Skogsbrukets frö- och plantförsörjning, Jo.
36. Samhälle och trossamfund, Slutbetänkande, U.
37. Samhälle och trossamfund, Bilaga 1—19, U.
38. Samhälle och trossamfund, Bilaga 20, Andra trossamfunds ekonomi, U.
39. Abortfrågan, Remissyttrandet, Ju.
40. Konkurrens i bostadsbyggandet, In.
41. Familj och äktenskap I, Ju.
42. Vägtrafikbeskattningen, Fi.
43. Utnyttjande och skydd av havet, I.
44. Reformerad skatteutjämning, Fi.
45. Kulturminnesvård, U.
46. Landskapsvård genom täktsamverkan, Ju.
47. Data och integritet, Ju.
48. Riksdagen och försvarsplaneringen, Fö.
49. Tryckfriheten och reklamen, Ju.
50. Skyddsrum, Fö.
51. Sjölagens befraktningskapitel, Ju.
52. Rapport angående kommunal information m.m. C.
53. Handräckningstjänst i försvaret, Fö.
54. Skyddat arbete, In.
55. Decentralisering av statlig verksamhet — ett led i regionalpolitiken, Del 2, Slutrapport, Fi.
56. Glesbygder och glesbygdspolitik, In.
57. Ledningsrättslag, Ju.
58. Koncession för pipelines, K.
59. Att välja framtid, Ju.
60. Beskattade förmåner vid sjukdom och arbetslöshet m. m. S.
61. Försök med bibliotek, Litteraturutredningens biblioteksstudier, U.
62. Offentligt stöd till de politiska partierna, Ju.
63. Näringslivets försörjning med riskkapital från allmänna pensionsfonden, Fi.
64. Kriminalvård, Ju.
65. Barnavårdsmannafrågan, Ju.
66. Ny kulturpolitik, Del 1, Nuläge och förslag, U.
67. Ny kulturpolitik, Del 2, Sammanfattning, U.
68. Värnpliktsförmåner, Fö.
69. Värnpliktigas ekonomiska och sociala situation, Bilaga 5 till UFV betänkande Värnpliktsförmåner, Fö.
70. Rätten till rätten, Förslag till körkortsreform, Del 1, Allmän motivering, Ju.
71. Rätten till rätten, Förslag till körkortsreform, Del 2, Lagtext och specialmotivering, Ju.
72. Rätten till rätten, Förslag till körkortsreform, Del 3, Expertutredningen, Ju.
73. Ersättning för vissa obefogade frihetsinskränkningar, Ju.
74. Arbetskraften inom byggnadsverksamheten, In.
75. Skyddat arbete, Bilagor, In.
76. Unga lagöverträdare II, Ju.
77. Låginkomstproblemet, In.
78. Företagservice för utveckling av mindre och medelstora företag, I.

Systematisk förteckning

Justitiedepartementet

Ämbetsansvaret II. [1]
Godsbefordran till sjöss. [10]
Skadestånd IV. [12]
Revision av vattenlagen. Del 2. [14]
Grundlagberedningen. 1. Ny regeringsform • Ny riksdagsordning. [15] 2. Ny regeringsform • Ny riksdagsordning (Följdförfattningar) [16] 3. Nomineringsförfarande vid riksdagsval • Riksdagen i pressen. [17] 4. Norge och den norska exilregeringen under andra världskriget. [18]
Domstolsväsendet IV. Skiljedomstol. [22]
Vägfraktavtalet II. [24]
Konsumentköplag. [28]
Abortfrågan, Remissyttrandet. [39]
Familj och äktenskap I. [41]
Landskapsvård genom tåktamsverkan. [46]
Data och integritet. [47]
Tryckfriheten och reklamen. [49]
Sjölagens befraktningskapitel. [51]
Ledningsrättslag. [57]
Att välja framtid. [59]
Offentligt stöd till de politiska partierna. [62]
Kriminalvård. [64]
Barnavårdsmanfrågan. [65]
Trafikmålskommittén. 1. Rätten till ratten. Förslag till körkortsreform. Del 1. Allmän motivering. [70] 2. Rätten till ratten. Förslag till körkortsreform. Del 2. Lagtext och specialmotivering. [71] 3. Rätten till ratten. Förslag till körkortsreform. Del 3. Expertutredningen. [72]
Ersättning för vissa obefogade frihetsinskränkningar. [73]
Unga lagöverträdare II. [76]

Försvarsdepartementet

Personal för tyg- och intendenturförvaltning. [3]
1970 års försvarsutredning. 1. Säkerhets- och försvarspolitiken. [4] 2. Riksdagen och försvarsplaneringen. [48]
Skyddsrum. [50]
Handräckningstjänst i försvaret. [53]
Utredningen rörande systemet för förmåner åt värnpliktiga m. fl. (UFV) 1. Värnpliktsförmåner. [68] 2. Värnpliktigas ekonomiska och sociala situation. Bilaga 5 till UFV betänkande Värnpliktsförmåner. [69]

Socialdepartementet

1968 års barnstugeutredning. 1. Förskolan 1. [26] 2. Förskolan 2. [27]
Familjestöd. [34]
Beskattade förmåner vid sjukdom och arbetslöshet m. m. [60]

Kommunikationsdepartementet

CKR. (Centrala körkortsregistret) [5]
Svårfarftslag. [21]
Koncession för pipelines. [58]

Finansdepartementet

Förenklad löntagarbekattning. [11]
Vägtrafikbeskattningen. [42]
Reformerad skatteutjämning. [44]
Decentralisering av statlig verksamhet — ett led i regionalpolitiken. Del 2. Slutrapport. [55]
Näringslivets försörjning med riskkapital från allmänna pensionsfonden [63]

Utbildningsdepartementet

Reklamutredningen. 1. Reklam I. Beskattning av reklamen. [6] 2. Reklam II. Beskrivning och analys. [7] 3. Reklam III. Ställningstaganden och förslag. [8] (Utkommer senare). 4. Reklam IV. Reklamens bestämningsfaktorer. [9] (Utkommer senare.)
Uppsökande verksamhet för cirkelstudier inom vuxenutbildningen. [19]
1968 års litteraturutredning. 1. Läs- och bokvanor i fem svenska samhällen. Litteraturutredningens läsvanestudier. [20] 2. Försök med bibliotek. Litteraturutredningens biblioteksstudier. [61]
Högre utbildning — regional rekrytering och samhällsekonomska kalkyler. [23]
1968 års beredning om stat och kyrka. 1. Samhälle och trossamfund. Slutbetänkande. [36] 2. Samhälle och trossamfund. Bilaga 1–19. [37] 3. Samhälle och trossamfund. Bilaga 20. Andra trossamfundas ekonomi. [38]
Kulturminnesvård. [45]
Kulturrådet. 1. Ny kulturpolitik. Del 1. Nuläge och förslag. [66] 2. Ny kulturpolitik. Del 2. Sammanfattning. [67]

Jordbruksdepartementet

Lag om hälso- och miljöfarliga varor. [31]
Skogsbrukets frö- och plantförsörjning. [35]

Handelsdepartementet

Konsumentupplysning om försäkringar. [29]

Inrikesdepartementet

Kommersiell service i glesbygder. [13]
Bostadsanpassningsbidrag. [30]
Förhandlingsrätt för pensionärer. [33]
Konkurrens i bostadsbyggandet. [40]
Utredningen rörande den skyddade sysselsättningen. 1. Skyddat arbete. [54] 2. Skyddat arbete. Bilagor. [75]
Glesbygder och glesbygdpolitik. [56]
Arbetskraften inom byggnadsverksamheten. [74]
Lägingkomstproblemet. [77]

Civildepartementet

Kommunalt samlingsstyre eller majoritetsstyre? [32]
Rapport angående kommunal information m. m. [52]

Industridepartementet

Svensk möbelindustri. [2]
Naturgas i Sverige. [25]
Utnyttjande och skydd av havet. [43]
Företagsservice för utveckling av mindre och medelstora företag. [78]



