

Lokala miljöer för industriell innovations- och utvecklingskraft

Anders Malmberg

Näringslivet omvandlas. Vi ser allt oftare referenser till begreppet ”den nya ekonomin”. Förändringen innebär bl.a. en övergång till en mer kunskapsbaserad ekonomi där utvecklingen av informationsteknologi och dess användning spelar en central roll. Gränsdragningen mellan företag tenderar att bli mindre skarp. Företagen verkar med ökad lätthet över nationsgränserna och omstruktureras efter delvis nya principer.

Utvecklingen mot en kunskapsbaserad ekonomi har ökat intresset för att studera kunskapsbildningsprocesser och innovationer i näringslivet. För ett tiotal år sedan lanserades begreppet nationella innovationssystem för att lyfta fram skillnaderna mellan olika länder i de institutionella förhållanden som tenderar att prägla företagens innovationsprocesser trots de i övrigt starka internationaliseringstendenserna (Lundvall, 1992, Nelson, 1993). Dessa förhållanden kan röra allt från kapitalmarknadens funktionssätt till organiseringen av offentligt finansierad forskning. Senare har begreppet regionala innovationssystem tillkommit utifrån tankegången att det kanske inte är i nationell skala, utan med utgångspunkt i mindre regioner, som innovations- och näringslivsutvecklingsprocesser bäst studeras (Asheim & Isaksen, 1996, Cooke, 1996).

Omslaget på tidningen Affärsvärldens första nummer på 2000-talet visar en bild av en overallklädd man under en vägs skylt vid en av infarterna till Gnosjö. Huvudrubriken lyder: ”Här finns tillväxten. Sveriges välstånd skapas i Småland och Stockholm”. I tidningen redovisas sedan en studie där man försökt fastställa tillväxten i Sveriges 81 lokala arbetsmarknadsregioner genom att mäta hur lönesumman i regionerna förändrats under perioden 1990-1998.¹ Högst på listan återfinns arbetsmarknadsregionen Värnamo/Gnosjö/Gislaved, följt av Stockholm, Umeå och Uppsala (Affärsvärlden, 2000). De tre sistnämnda regionernas placering förvånar knappast, medan smålandsregionens tätposition uppfattas som mer överraskande, i synnerhet för dem som utgår ifrån att framgång i den framväxande kunskapsekonomin är reserverad för de individer, företag och regioner som bär med sig ett betydande kunskapskapital i form av hög formell utbildningsnivå.

Affärsvärldens resultat kommer dock knappast som någon nyhet för de forskare som under den senaste femtonårsperioden intresserat sig för utvecklingen i de småindustriella distrikt som, runt om i västvärlden, uppvisat stark konkurrens-

1. Detta är i sig kontroversiellt ur metodmässig synpunkt, men det är inte syftet med föreliggande kapitel att diskutera metodproblem förknippade med regional tillväxt.

och utvecklingskraft trots uppenbara brister i den formella kunskapsstrukturen (Beccatini, 1991, Asheim 1997, Amin, 2000, Piore & Sabel, 1984). Dessa forskare har länge hävdade att det finns en småföretagsbaserad och mer lågteknologisk väg till industriell konkurrenskraft, också i de delar av världen som kännetecknas av höga kostnader, såsom i Västeuropa och Nordamerika.

Vad är det då som gör att vissa platser – vissa lokala miljöer – tycks ha särskilt god förmåga att generera och attrahera konkurrenskraftig ekonomisk verksamhet? I detta kapitel skärskådas relationen mellan lokala miljöer och företags utvecklings- och konkurrenskraft. I sökandet efter vilka egenskaper i en lokal eller regional miljö som understödjer företags förmåga till lärande och innovation har under 1990-talet ett antal angränsande discipliner såsom ekonomiska geografi, institutionell och evolutionär ekonomi, företagsekonomi, innovationsforskning och ekonomisk sociologi allt mer kommit att närma sig varandra. En rad olika förklaringsansatser och modeller har lanserats för att identifiera de avgörande faktorerna bakom industriell och regional konkurrenskraft.

Vissa forskare lägger störst vikt vid *företagsstrukturen* i den lokala miljön, t.ex. om den domineras av små eller stora företag, inhemska eller utifrån ägda företag, många företag med likartad verksamhet eller stark diversifiering. Andra pekar på betydelsen av den omkringliggande *kunskapsinfrastrukturen*, främst förekomsten av utbildnings- och forskningsinstitutioner. Åter andra lägger vikt vid mer subtila egenskaper, knutna till de *sociala, kulturella eller institutionella faktorer* som tillsammans skapar det allmänna klimat i vilket företag interagerar och utvecklas. Här finns begrepp som ”socialt kapital”, ”entreprenörsanda”, samarbets- och utvecklingsanda. I Sverige har just begreppet ”Gnosjöanda” kommit att representera föreställningen att ett lokalt samhälle kan genomsyras av värderingar och hållningar som skapar en grogrund för livskraftigt och dynamiskt företagande.

I kapitlet görs en genomgång av några olika ”modeller” som syftar till att identifiera faktorer i en lokal miljö som skapar innovation och dynamik: *industriella distrikt*, *regionala kluster* respektive *kreativa miljöer*. Vidare formuleras en kritik mot försöken att generalisera framgångsfaktorer från vissa specifika lokala miljöer, liksom allmänt sett mot bristen på brett upplagda försök att empiriskt pröva de teoretiska samband som förs fram i modellerna. Allra först ges emellertid en forskningsmässig bakgrund till varför dessa modeller under senare år kommit att röna så stort intresse inom ekonomisk geografi och angränsade discipliner.

Bakgrund: den ekonomisk-geografiska forskningens grundfrågor

Den ekonomiska geografins klassiska grundfrågor kan formuleras:

- Hur påverkas företags utveckling och konkurrenskraft av den lokala miljö där de lokaliserade?

- Varför är vissa regioner mer ekonomiskt framgångsrika än andra?
- Varför ansamlas likartade och relaterade företag på vissa platser?
- Varför blir platser och regioner industriellt specialiserade?

Dessa fyra frågor är självfallet nära relaterade med varandra. Den första frågan handlar om att de förhållanden som råder i ett företags närmiljö påverkar dess utveckling. Kostnaden för arbetskraft och mark, men även tillgången till infrastruktur, transporter och service, liksom det lokala utbudet av arbetskraft med olika kunskap och kvalifikationer och den allmänna samhällsanda som råder på orten, har traditionellt ansetts vara av betydelse i detta sammanhang.

Den andra frågan handlar mer generellt om ojämn regional utveckling. I vissa regioner skapas arbetstillfällen och ökat välbefinnande, medan andra regioner tycks släpa efter. Forskare träder om de exakta orsakerna bakom denna process, och i vilken utsträckning den beror på skillnader i exempelvis naturresursunderlag, geografiska lägesegenskaper, befolkningsstruktur eller utbildningsnivå. Det råder också delade meningar om huruvida välbefinnandet i de mest utvecklade regionerna förutsätter de eftersläpande regionernas brist på utveckling, eller om – principiellt – alla regioner kan bli ”vinnare” samtidigt. Att ett mönster av ojämn utveckling existerar – inom enskilda länder likväl som globalt – är dock odiskutabelt, liksom att det reproduceras över tiden.

Dessa båda frågor är förstås relaterade till varandra. Den region som erbjuder gynnsamma villkor för de företag som är lokaliserade där borde rimligtvis också få en mer gynnsam ekonomisk utveckling. Frågorna är dock inte identiska. Den förra söker förklaringar på mikro- eller mesonivå, d.v.s. i det sätt ett företag bedriver sin verksamhet och är länkat till sin omgivning, medan den senare frågan hör hemma på makronivå, genom att den handlar om hur summan av människors och företags aktiviteter ger mer eller mindre gynnsam utveckling i regionen som helhet.

De två senare frågorna handlar om ett mer specifikt ekonomisk-geografiskt problemområde. Fråga tre handlar om vad det är som gör att likartade och relaterade ekonomiska verksamheter så ofta ansamlas i omedelbar geografisk närhet av varandra. Den gäller vad som på fackspråk kallas för agglomeration, ett klassiskt begrepp som länge intresserat forskare inom ekonomisk geografi och angränsande discipliner. Fråga fyra gäller motsvarande fenomen på makronivå: vad är det som gör att en samlad miljö, det kan handla om allt från en stads- eller landsdel till hela länder, så ofta kommer att specialiseras på en viss typ av ekonomisk aktivitet, och vilka mekanismer är det som gör att sådana mönster reproduceras över tiden?

I detta kapitel bildar dessa fyra frågor utgångspunkt. Diskussionens tyngdpunkt ligger på mikro- och mesonivå. Den handlar primärt om hur företag utvecklar sin konkurrenskraft i interaktion med andra företag och med sin vidare samhällsrelaterade omgivning. Även om frågorna är klassiska har svaren under det se-

naste decenniet sökts i delvis nya riktningar, och det är denna moderna utveckling som introduceras i kapitlet. Efter en inledande diskussion om forskningsfältets bakgrund i studiet av agglomeration och specialisering, görs en genomgång och kritisk granskning av aktuell forskning om vilka miljöegenskaper som mer allmänt gör en plats attraktiv att lokalisera verksamhet till.

Teoretiska rötter: agglomeration och näringslivsutveckling²

Agglomerationbegreppet syftar på ett fenomen som i global skala ofta illustreras med exempel som Hollywood eller Silicon Valley, och i svenskt sammanhang Kista, Sjuhäradsbygden eller Glasriket. Dessa är alla geografiska miljöer som i så hög grad präglats av en specifik typ av verksamhet att man svårt kan tänka på platsen utan att associera till verksamheten i fråga. I extremfallen kan man faktiskt knappast heller tänka på branschen eller dess produkter utan att associera till platsen. Fler exempel på detta agglomerationsfenomen ges i Box 1, nedan.

Box 1: Exempel på industriagglomerationer

| | |
|-----------------------|-------------------------|
| Hollywood | Spesfilm, underhållning |
| Silicon Valley | Datorer, internet |
| Detroit | Biltillverkning |
| Maddison Avenue, NY | Reklambyråer |
| Nürnberg, Tyskland | Pennor, skrivdon |
| Montebelluna, Italien | Skidpjäxor |
| Grasse, Frankrike | Parfym |
| The City of London | Finansiella tjänster |
| Kista | Mobil telekommunikation |
| Sjuhäradsbygden/Borås | Konfektion, postorder |
| Kosta, Boda | ”Glasriket” |
| Bergslagen | Järn och stål |
| Sundsvallsdistriktet | Trä, papper och massa |
| Bankeryd | Penslar, rollers |
| Tibro | Möbler |

Agglomerationsfenomenet har under lång tid dragit till sig forskares intresse. Under 1900-talet har en omfattande litteratur vuxit fram som bidragit till utvecklingen av en teori om hur och varför industriell agglomeration uppkommer, och på vilket sätt lokalisering i anslutning till likartade eller relaterade verksamheter kan öka ett företags konkurrenskraft. Till denna litteratur har främst ekonomer och geografer bidragit.³

2. Detta avsnitt baseras delvis på Malmberg (1998).

3. Bland ”klassikerna” kan nämnas Marshall (1890/1916), Weber (1909/1929), Hoover (1937, 1948), Myrdal (1957), Hirschman (1958), och Ullman (1958). Mer sentida bidrag har signe-

Agglomerationsbegreppet används normalt i två olika betydelser, dels förknippat med företeelsen att *människor och ekonomisk verksamhet i allmänhet* tenderar att koncentreras i stora städer och industriella kärnområden, dels i samband med att *företag i samma eller nära relaterade branscher* tenderar ansamlas på vissa platser. Det är agglomerationsbegreppets senare betydelse som illustreras i de inledande exemplen, och som står i fokus i här. Efter en period av relativ undanskymdhet under 1970- och 1980-talet fick forskningen om agglomerationfenomenet ett markant uppsving under 1990-talet. Av exemplen i Box 1 ser vi att agglomerationer inte tycks vara begränsade till någon specifik typ av ekonomisk verksamhet. Tvärtom kan vi finna exempel på agglomeration i alla upptänkliga typer av branscher: nya respektive mer mogna branscher; hög- respektive lågteknologiska branscher; tung industri respektive ren tjänsteproduktion.

Hur uppstår agglomeration?

Ett sätt att förklara agglomerationsfenomenet är att studera existerande agglomerationer med avseende på hur de uppstått och utvecklats över tiden. Det visar sig då att deras ursprung ofta kan hänföras antingen till någon mer eller mindre traditionell lokaliseringsfaktor (d.v.s. något naturgeografiskt eller samhällsligt förhållande som stimulerade den ursprungliga lokaliseringen), eller till någon mer eller mindre slumpartad händelse. Den traditionella beskrivningen av Silicon Valleys historiska bakgrund är i detta avseende typisk. Frederick Terman, som flyttat från MIT i Boston till en professur i elektroteknik vid Stanforduniversitetet, uppmuntrade sina två studenter William Hewlett och David Packard att försöka finna kommersiell avsättning för ett instrument som Hewlett hade designat under arbetet med sin Master-uppsats. I ett litet garage i Palo Alto i slutet av 1930-talet tog så den verksamhet sin början som några årtionden senare utvecklats till världens utan konkurrens viktigaste agglomeration inom dator- och elektronikindustrin (Saxenian 1994).

När väl en verksamhet kommit igång på en viss plats finns det två mekanismer som medverkar till den fortsatta utvecklingen. En är att en framgångsrik verksamhet ofta åtföljs av flera likartade eller kompletterande verksamheter på samma plats. Ofta handlar det om att anställda vid den ursprungliga verksamheten hoppar av och startar eget (avknoppning), men det kan också helt enkelt vara så att ett företags framgång inom ett visst verksamhetsområde inspirerar andra personer på orten att pröva lyckan inom samma näring (imitation). En annan mekanism som medverkar till att agglomerationer utvecklas är att verksamheter, när de väl rotat sig på en plats, mycket sällan byter lokalisering.

Vi kan således argumentera för att agglomerationers uppkomst utveckling fångas av tre faktorer: de går ursprungligen tillbaka på ett relativt slumpmässigt

rats av bl.a. ekonomerna Porter (1990, 1994) Krugman (1991a, 1991b, 1991c) och Enright (1998), samt geografer som Scott (1988), Storper (1995) och Malmberg & Maskell (1997).

initiativ som leder till att ett företag grundas på initiativtagarens hemort; de byggs upp via avknoppning och imitation i den lokala miljön, och de reproduceras via trögheter som gör att verksamheter sällan flyttar när de väl en gång rotat sig på en plats.

Vari består agglomerationsfördelarna?

Den mer teoretiskt inriktade litteraturen behandlar inte primärt frågan om hur agglomerationer uppkommer, utan försöker förklara existensen av industriell agglomeration med att det finns ekonomiska fördelar att vinna för de företag som är lokaliserade i omedelbar närhet av varandra. Begreppet agglomerationsfördelar (på engelska: *localisation economies*) avser de ekonomiska vinster som ett företag kan erhålla genom att vara lokaliserat i omedelbar anslutning till andra relaterade företag. Minst fyra mekanismer bakom dessa möjliga vinster kan identifieras.

För det första kan produktionen förbilligas genom möjligheten att dela kostnaderna för vissa resurser mellan flera företag. Detta gäller inte minst kostnaderna för infrastruktur och andra kollektiva nyttigheter. När en industriell agglomeration etableras på en plats ökar också möjligheten att specialanpassa infrastruktur, utbildningssystem m.m. efter det lokala näringslivets behov.

För det andra kan företagets transport- och transaktionskostnader sänkas eftersom samspelet mellan företag som gör affärer med varandra underlättas och förbilligas om avståndet mellan dem är litet. Närhet gör det enklare att reglera villkoren för en transaktion mellan företag (specifisering av produktens egenskaper, villkor för leverans och betalning mm) och gör dessutom transporten snabb och billig.

För det tredje uppstår en lokal arbetsmarknad med specialiserad kompetens.⁴ Om flera likartade eller relaterade verksamheter samlokaliseras anses den lokala arbetsmarknaden fungera bättre för både företag och arbetstagare.

För det fjärde så bildar agglomerationen en lokal miljö som kan stimulera lärande och innovation. Detta är den aspekt av industriell agglomeration som under 1990-talet tilldragit sig störst forskarintresse (Porter 1990, Malmberg et al. 1996, Maskell et al. 1998). Det generella argumentet är att en lokal industristruktur med många företag i relaterade branscher eller flera samlokaliserade konkurrenter i en och samma bransch, tenderar utlösa processer som skapar såväl dynamik och flexibilitet som lärande och innovation. I en miljö med många relaterade företag ökar sannolikheten att få kontakt med aktörer som tidigt tagit till

4. Just framväxten av en yrkesskicklig arbetskraft har ingått bland de oftast påtalade agglomerationsfördelarna alltsedan Alfred Marshall för mer än ett sekel sedan så målande beskrev det industriella distriktets kännetecken i termer av att "(when) an industry has thus chosen a locality for itself, (the) mysteries of the trade become no mysteries; but are as it were in the air, and children learn many of them unconsciously" (Marshall 1890/1916: 271). Se vidare nedan.

sig eller utvecklat ny teknik. I sådana miljöer flödar också allmänt sett information och kunskaper snabbare till samtliga närvarande företags fördel. En lokal kultur med specifika normer, värderingar och informella spelregler utvecklas och denna miljö gör att även vad som brukar kallas ”tyst” kunskap kan överföras från en aktör till en annan. Med tyst kunskap (på engelska: *tacit knowledge*) avses sådan erfarenhetsbaserad kunskap som man inte kan läsa sig till utan som man bara kan lära sig ”praktiskt”, oftast genom att arbeta nära tillsammans med någon som redan kan.

Lock-in, förfall, renässans

Ovanstående genomgång kan ge intrycket att en agglomeration, när den väl en gång etablerats, kommer att fortsätta att utvecklas för evigt. Så är det självfallet inte. Historien ger flerfaldiga exempel på att en gång dynamiska agglomerationer av relaterad verksamhet mer eller mindre plötsligt kan slås ut. Så gick det på 1960-talet för den svenska konfektionsindustrin, med dess starka fäste i Sjuhäradsbygden, och på 1970-talet för varvsindustrin. Detroit i USA dominerade den globala bilindustrin under en stor del av 1900-talet, men drabbades hårt av lågkonjunktur och konkurrens från Japan och övriga Asien från mitten av 1970-talet. Ofta handlar det då om att den institutionella och ”mentala” struktur som byggts upp i en region visar sig bli för trög för att hantera de omställningskrav som skapas av exempelvis teknologiska skiften eller dramatiska efterfrågeförändringar på den globala marknaden.

Emellertid är det grundläggande draget att agglomerationer är seglivade. När de väl etablerats tenderar de att bestå. Faktum är att agglomerationer som drabbas av kriser ofta tycks kunna omstruktureras så att de i en eller annan form kan komma tillbaka. Detroit har under 1990-talet återfått en hel del av sin forna storhet, och i Sjuhäradsbygden finns fortfarande ett antal företag som är framgångsrika inom konfektionsindustrin. Dock handlar det nu snarare om kunskapsintensiva nischföretag som utvecklar och tillverkar kläder för specialändamål (t.ex. skyddskläder för vissa yrkesgrupper) snarare än massproduktion av ”gångkläder”.

Agglomerationsforskningens problem kan tyckas trivialt. Vi har ett fenomen som kan observeras i verkligheten. Företag i samma eller relaterade branscher tenderar ofta – om än inte alltid – att lokaliseras på samma platser och detta borde rimligtvis innebära att det finns fördelar förbundna med ett sådant lokaliseringsmönster: agglomeration existerar och detta borde innebära att en sådan rumslig struktur i någon mening är effektiv eller rationell. Samtidigt har det visat sig svårt att påvisa existensen av de mekanismer som ansetts ligga till grund för agglomerationsfördelarna – frekventa lokala transaktioner, lokalt innovationsinriktat samspel, fördelar av delade resurser eller branschanpassad ”kultur” – i

systematiskt genomförda empiriska studier. Här finns ett metodologiskt – och teoretiskt — dilemma som vi återkommer till kapitlets avslutning.

Förändrade perspektiv på konkurrenskraft och lokalisering

Den ekonomiska geografins traditionella perspektiv på vilka faktorer som styr verksameters lokalisering utgick ifrån begreppet kostnadsminimering. Den tankemodell, som främst brukar förknippas med Alfred Webers klassiska lokaliseringsteori (Weber 1909), bygger på att den optimala lokaliseringen för en ekonomisk verksamhet är den punkt där de samlade produktionskostnaderna, inklusive kostnaden för att frakta insatsvaror till anläggningen och de färdiga produkterna till kunderna, är som allra lägsta. Utifrån ett sådant perspektiv är det framför allt tre faktorer som kan skilja olika lokaliseringar från varandra: produktionskostnader (främst arbetskraftskostnader), transportkostnader samt den lokala marknadens storlek.

Ny syn på konkurrenskraft

Dagens syn på vad som skapar konkurrens- och utvecklingskraftiga företag, och vilken roll geografisk lokalisering spelar i sammanhanget, är ganska annorlunda. Det moderna synsättet kan sammanfattas i fem punkter:

- Innovationsförmåga är viktigare än kostnadseffektivitet
- Innovationer är mer än high-tech
- Innovationer uppstår i samspel inom industriella system
- Närhet är viktig i detta samspel
- Lokala kunskaper är viktigare än råvaror

En modern syn på lokalisering, agglomeration och konkurrenskraft utgår inte primärt ifrån kostnadsfördelar, utan snarare ifrån att företags långsiktiga konkurrenskraft bestäms av deras innovationsförmåga och förmåga till ”ständigt lärande”. Kostnadsfördelar kan självklart på kort sikt göra konkurrenssituationen för ett företag gynnsam, men långsiktigt är det förmågan att generera ny kunskap och omsätta den i successivt bättre produkter och effektivare processer som ger ett företag överlevnads- och utvecklingsförmåga.

Begreppen kunskap, lärande och innovation skall tolkas brett. Ofta kopplas innovationsbegreppet till investeringar i FoU och utveckling av spjutspetsteknologi. Betydelsen av lärande och innovation är dock alls inte begränsad till den typen av verksamhet. Lärande och innovationer är avgörande också i det som brukar betraktas som lågteknologisk verksamhet. Det är, med andra ord, lika viktigt för företag också i traditionella branscher att vara innovativa i det sätt på vilket de hanterar sina vardagliga aktiviteter vad avser produktionens organisation, logistik, marknadsföring, försäljning och distribution, arbetskraftsrelationer och liknande (Maskell m.fl. 1998).

Hur företag utvecklar och reproducerar kunskaper och kompetenser har därför blivit en central fråga när vi studerar deras utvecklingsbetingelser och potential. Eftersom relativt entydiga forskningsresultat visar att företags innovations- och lärförmåga i hög grad utvecklas i samspelet med aktörer i omgivningen (OECD 1996) är det viktigt att analysera företags kontaktnät och interaktionsmönster, och då är flöden av information och kunskap på många sätt viktigare än flöden av varor och pengar. Av detta följer att industriell omvandling och konkurrenskraft bäst kan förstås utifrån ett synsätt där det enskilda företaget betraktas som en del av ett system, bestående av alla de företag, organisationer och andra aktörer med vilka företaget samspelar. Därför fokuseras i modern ekonomisk-geografisk forskning industriella system (nätverk eller kluster av relaterade verksamheter) snarare än enskilda företag eller branscher.

Geografisk närhet mellan aktörer kan på olika sätt underlätta det informationsutbyte som ligger till grund för innovation och lärande. Trots den snabba teknikutvecklingen på kommunikationsområdet tycks ändå det personliga mötet fortsatt spela stor roll när det gäller att överföra och utbyta komplicerad information. Av detta följer också att de egenskaper i en lokal miljö som är värdefulla för företagets utveckling mer har att göra med kunskapsstrukturen än med fysiskt givna omgivningsegenskaper.

Företag ingår i system

Företag som interagerar med varandra och/eller ingår i samma samhällsliga omgivning kan alltså sägas bilda industriella system. Det finns två sätt att uppfatta industriella system: antingen med utgångspunkt i en arena, eller som ett kontaktnät för interaktion. I ett *arenaperspektiv* avgränsas systemet utifrån de företag som verkar inom samma, geografiskt avgränsade, samhällsliga omgivning. De förhållanden, attityder, spelregler och allmänna rambetingelser som råder på en plats anses då utöva ett sådant inflytande på företags beteende, att det är meningsfullt att betrakta företagen som delar av ett geografiskt avgränsat system. I ett *interaktionsperspektiv* står istället företagets omgivningskontakter i fokus. Företag och andra aktörer som knyts samman av olika typer av relationer betraktas som delar av ett system. Ett systemperspektiv på näringslivsomvandling kan således dels betyda att intresset riktas mot relationer och interaktion mellan företagen, dels mot företagets kopplingar till sin vidare samhällsliga omgivning.

Föreställningen att företag ingår i system har under senare år blivit allt mer central, både i ekonomisk forskning och i näringspolitiskt tänkande. Det existerar ett stort antal ”systembegrepp” som delvis kompletterar och delvis konkurrerar med varandra (se vidare nedan). De flesta systembegrepp utgår ifrån att företag är kopplade till varandra via olika typer av relationer:

- Transaktionslänkar (kund-leverantör)
- Konkurrens (på samma avsättningsmarknad, eller faktormarknad)

- Spill-overs (kunskapsöverföring från ett företag till ett annat)
- Tekniskamarbete (gemensamma projekt)

Andra systembegrepp utgår alltså från arenan. System av företag kan då definieras utifrån:

- Geografisk närhet (gemensam lokalisering ger ett bättre informationsflöde)
- Delade rambetingelser/gemensam arena (i samma nationella eller regionala miljö)

Samtliga systemansatser förenas också av att de strävar efter att överskrida ett antal i grunden onaturliga uppdelningar av näringsliv och samhälle, som alltför ofta präglar tänkandet kring näringslivsutveckling och näringspolitik. Sådana ”falska dikotomier” inkluderar uppdelningar mellan:

- Små och stora företag
- Varu- och tjänsteproduktion
- Hög och låg teknologinivå
- Mogna och nya branscher
- Privat och offentlig verksamhet
- Marknad och hierarki (d.v.s. vad som sker mellan respektive inom företag)
- Ekonomi och samhälle (d.v.s. vad som sker inom respektive utom ”ekonomin”)

När industriella system tas som utgångspunkt blir dessa distinktioner mindre intressanta. I ett och samma industriella system ingår oftast både små och stora företag, både varu- och tjänsteproducenter, både privata och offentliga verksamheter etc. Poängen med systemsynsättet är just att de enskilda aktörernas/företagens utveckling i betydande grad bestäms av utvecklingskraften i den större struktur – det industriella system – i vilket de ingår. Bland de ”systembegrepp” som under senare år haft stort genomslag i forskningen om industriell dynamik ingår:

- *Innovationssystem*. Ekonomen Bengt-Åke Lundvall med kollegor i Danmark har parallellt med amerikanska forskare utvecklat begreppet nationella innovationssystem för att beskriva hur den industriella strukturen och FoU-systemens utformning tillsammans medverkar till att skapa distinkta industriella och teknologiska utvecklingsbanor i olika länder (se Lundvall 1992).
- *Teknologiska system*. Liknar innovationssystem, men definieras smalare, mer kopplat till en viss teknologi (se Carlsson 1997)
- *Kluster*. Begreppet myntades i Michael Porters studie av olika länders internationella konkurrenskraft och syftar på grupper av branscher som är relaterade via kund-leverantörsrelationer eller gemensam teknologianvändning och därmed förstärker varandras utveckling (Porter 1990, se vidare nedan).

- *Utvecklingsblock*. Ett begrepp som utvecklades av den svenska ekonomen Erik Dahmén redan på 1950-talet och som har tydliga likheter med klusterbegreppet (se Dahmén 1988).
- *Kompetensblock*. Ett begrepp som ekonomen Gunnar Eliasson med kollegor utvecklat i en serie arbeten under 1990-talet (Eliasson 1998). Konkurrenskraft skapas enligt detta synsätt när olika typer av kompetenser samverkar så att synergier uppstår. I sammanhanget identifieras fem typer av entreprenörer/aktörer: kompetenta kunder som ställer krav; innovatörer som skapar; entreprenörer som identifierar innovationer och affärsmöjligheter; ”venturekapitalister” som upptäcker och finansierar innovatörer och entreprenörer; samt industrialister som producerar och marknadsför i stor skala.
- *Nätverk*. Svenska företagsekonomer har varit internationella föregångare när det gäller att beskriva, analysera och förstå hur nätverksrelationer mellan företag byggs upp, reproduceras och påverkar t ex. teknologiska utvecklingsprocesser (se Håkansson 1989, Axelsson & Easton 1992). Nätverksansatsen utgår ifrån det enskilda företaget och dess externa relationer och har inte som primärt fokus att definiera större sammanhängande system.
- *Regionala agglomerationer*. Inom ekonomisk geografi och relaterade ämnen har, som nämnts, 1990-talet inneburit en pånyttfödelse inom forskningen om rumsliga agglomerationer av likartad och relaterad verksamhet (se Malmberg 1998 för en översikt).

Det är i detta sammanhang viktigt att ha klart för sig att det inte finns något ”sant” systembegrepp. I verklighetens ekonomi finns verksamheter (människor och maskiner i arbete), företag (organisationer och legal struktur) och relationer/interaktion (inom och mellan verksamheter/företag och andra institutioner). Alla begrepp ”av en högre ordning”, såsom branscher, nätverk, kluster, block och system, ligger ”i betraktarens öga”. De är analytiska i den meningen att de definieras/konstrueras för att möjliggöra beskrivning, analys och förståelse, och de kan därmed bara vara bättre eller sämre konstruerade, aldrig sanna eller falska. Valet av systembegrepp är därför med nödvändighet, till syvende och sist, subjektivt. De olika begrepp som presenteras ovan skiljer sig i vissa avseenden, men det finns också mycket som förenar dem: de betonar alla relationer mellan olika aktörer liksom den samhällsliga omgivningens inflytande på näringslivets utveckling.

Industriella system förankrade i rummet: modeller av innovativa miljöer

1900-talets sista decennium innebar en renässans för ”den regionala frågan” i ekonomisk forskning. Det finns många orsaker till detta (Hallin & Malmberg 1996). Stor betydelse hade säkert att ett antal inflytelserika ekonomer vid decenniets början kraftfullt började plädera för att frågor om lokal miljö, regioners ut-

veckling, och geografisk närhet borde flytta från den ekonomiska forskningens utmarker till dess centrum. De mest inflytelserika personerna i det sammanhanget var utan tvekan Krugman (1991a, 1991b, 1991c) och Porter (1990, 1994).

I det följande skall vi kortfattat gå igenom tre ”modeller” som syftar till att identifiera faktorer i en lokal miljö som skapar innovation och dynamik: *det industriella distriktet* såsom de under det senaste decenniet presenterats av italienska och andra forskare, *det regionala klustret* såsom det framträtt i analyser av Michael Porter och hans efterföljare under 1990-talet, respektive *den kreativa miljön* såsom den presenterades av svenska forskare under 1980-talet.

Det industriella distriktet

Det industriella distriktet är en särpräglad form av industriell agglomeration. Sedan 1980-talet har ekonomer och andra samhällsforskare låtit sig fascineras av de regioner där – till synes i otakt med den globala strukturomvandlingens trend mot företagssammanslagningar i syfte att mobilisera resurser för att möta kraven på ständigt expanderande FoU-investeringar och global närvaro – små och medelstora företag fortsätter att frodas och vidmakthålla sin konkurrenskraft via en kombination av flexibilitet och effektivitet (se Amin 2000 eller Asheim 1997 för översikter. En introduktion på svenska ges i Berggren m.fl. 1998).

Begreppet industriellt distrikt myntades av ekonomen Alfred Marshall i slutet av 1800-talet när hand studerade dåtidens knivtillverkning i Sheffiled och ylleindustrin i västra Yorkshire, i England. För Marshall var det den geografiska koncentrationen av små företag i samma bransch och den täta kopplingen mellan det lokala industriella systemet och det lokala samhället som utmärkte det industriella distriktet. Marshalls analys av det industriella distriktet är idag i långa stycken fortfarande giltig inom agglomerationsforskningen (jfr ovan). Han sammanfattade orsaken till det industriella distriktets uppkomst, liksom till dess fortsatta konkurrenskraft, i tre faktorer: närheten mellan företag skapar låga transaktions- och transportkostnader, det industriella distriktet möjliggör specialiseringsvinster både utåt (distriktet som sådant specialiserar sig på en eller några få produkter) och inåt (enskilda företag kan specialisera på enskilda produktionsled inom det lokala industriella systemet) och för det tredje att specialiseringen och det omfattande företagandet i sig bildar grund för ständigt fortsatta avknoppningar och förnyat entreprenörskap. Till den sista punkten knyts Marshalls begrepp industriell atmosfär: framväxten i ett industriellt distrikt av specifika sociala normer och värderingar som är av betydelse för innovation och ekonomisk koordinering.

Efter att ha legat bortgömd i närmare ett sekel plockades Marshalls modell fram under 1980-talet när först ett antal italienska forskare (Beccatini, Brusco m.fl) och senare amerikanska och europeiska kollegor ”upptäckte” att industriella formationer liknande de som Marshall analyserat alls inte tillhörde det förgångna utan levde och frodades på olika håll i världen. Mest omtalat i detta sammanhang

har Italien varit, där det i vissa regioner, främst Toscana, Emilia-Romagna och Venetia, ett stort antal industriella distrikt existerar. När dessa på nytt kom ställdes i fokus kom de, med syftning på Marshalls "klassiska" distrikt, att benämnas "nya industriella distrikt" eller ibland "Neo-Marshallianska distrikt".

Gnosjö – exempel på ett svenskt industriellt distrikt

I Sverige är det främst Gnosjö som uppmärksammas som ett industriellt distrikt. Gnosjö är Sveriges mest industrialiserade kommun om vi ser till tillverkningsindustrins andel av den samlade sysselsättningen. Ingen annan del av Sverige är så starkt förknippad med småindustri. I kommunen, vars invånarantal uppgår till 9000 finns omkring 300 tillverkande företag. Fyra av fem företag återfinns inom verkstadsindustrin, där i synnerhet metallvarutillverkning dominerar. Även plastvaruindustrin är av betydande omfattning (Berggren m.fl. 1998, Karlsson m.fl. 1992). Begreppet "Gnosjöanda" uppstod redan på 1920-talet och det syftar på det för Gnosjö typiska fenomenet att befintliga företag kontinuerligt avknoppar nya företag. På "Gnosjöspråk" kallas detta att företagen ynglar av sig. Företagen i Gnosjö är små. De flesta är enmansföretag och det största företaget har drygt 300 anställda.

Enligt en utbredd uppfattning är det själva "andan" i Gnosjö som förklarar kommunens industriella framgång. Människorna i Gnosjö anses ha en attityd till företagande – och till livet – som gör dem särdeles ägnade att bedriva småskalig tillverkning. Mer konkret brukar den starka religiositeten i området betonas som en viktig faktor. En femtedel av invånarna i Gnosjö är medlemmar av någon frikyrkoförsamling, pingstkyrkan är den största. Frikyrkan är en viktig social samlingsfaktor och den bidrar också till att den sociala kontrollen är stark, liksom lojaliteten gentemot familjen och det lokala samhället. Synen på arbete anses präglad av ideal om hög arbetsmoral, flit och noggrannhet.

Ett annat ofta uppmärksammat drag är den goda balansen mellan konkurrens och samarbete mellan företagen i Gnosjö. Företagarna själva hävdar ofta att de har ett gott samarbete. Det är vanligt att ett företag som inte har tillräcklig kapacitet för att utföra en beställning hänvisar kunden till något av grannföretagen. Samtidigt strävar man ofta efter att finna egna marknadssegment, eller nischer, för att på så sätt undvika direkt priskonkurrens. Genom att personliga relationer, släktskap och kyrkliga aktiviteter på olika sätt griper in i företagande, näringsliv och lokal politik blir informationsspridningen informell och effektiv. Därför är företagen relativt snabba att anamma tekniska och affärsmässiga nyheter trots att den formella utbildningsnivån hos företagare och arbetskraft är låg.

Konkurrens mellan de lokala företagen finns ändå hela tiden eftersom många av dem tillverkar snarlika produkter. En knapp tredjedel av företagen producerar färdigvaror. Det rör sig i första hand om enkla och massproducerade varor som

köksredskap och klädhängare. Gnosjös största företag tillverkar bl.a. takräcken och skidboxar för personbilar.

De flesta företag fungerar emellertid som underleverantörer till annan industri. Här är spännvidden stor. Det finns företag som tillverkar avancerade formverktyg för bilindustrin men också företag som stansar enkla metall detaljer ur plåt. En betydande del av företagen bedriver enbart legotillverkning, vilket innebär att de saknar egna produkter. Kunden kommer med färdiga ritningar och material och köper produktionskapacitet snarare än produkter. Inte sällan rör det sig om lokala kunder, t.ex. en tidigare arbetsgivare.

Huruvida Gnosjömodellen skulle vara möjlig att ta efter för andra regioner är en omdiskuterad fråga. Genom åren har många varnat för att Gnosjöindustrin har en begränsad framtidspotential på grund av produkternas låga kunskapsinnehåll och företagens begränsade kapacitet för teknologisk utveckling. Därför utgör regionen knappast en lämplig förebild för andra regioner. Icke desto mindre är det intressant att notera att industrin i Gnosjö, liksom i angränsande kommuner i västra Småland (Gislaved, Vaggeryd, Värnamo) fortsatte att expandera också under 1980- och 1990-talet samtidigt som industrin gick tillbaka, inte minst selsättningsmässigt, i Sverige som helhet.

Gnosjö uppvisar många drag som utmärker de ”nya industriella distrikt” som under 1980-talet tilldragit sig stor uppmärksamhet. Företagen i Gnosjö utgör i betydande utsträckning ett nätverk med en betydande branschkoncentration, ett stort antal lokala underleverantörer och flera tillverkare av maskiner och verktyg som utnyttjas av företagen i området. Däremot är kapaciteten för att i regionen utveckla nya produkter begränsad. Två tredjedelar av företagen är underleverantörer och en betydande andel är enbart legotillverkare, men även hos andra företag är produktutvecklingsförmågan mycket begränsad. Detta sätter en gräns för hur långt Gnosjö kan användas som modell för näringslivsutveckling i andra delar av Sverige.

Studier av industriella distrikt, inte minst i Italien, betonar den roll som olika former av kollektivt handlande spelar. Amin (2000) beskriver hur, i regionen Emilia Romagna, de lokala myndigheterna på 1970-talet började erbjuda småföretag lokaler och service. Fackföreningar, branschorganisationer, småföretagssammanslutningar och lokala handelskammare utvecklade system för att göra forskningsresultat tillgängliga för sina medlemmar och bidrog, via livaktigt deltagande i seminarier och konferenser, till att skapa allmänna fora för kunskaps- och åsiktsutbyte. Mer konkret handlade det om att bedriva lobbyverksamhet för mer förmånliga lagar och regler för småföretagen, att skapa branschanpassade utbildningsprogram och att erbjuda en rad olika företags-tjänster (se även Glasmeier, 1999).

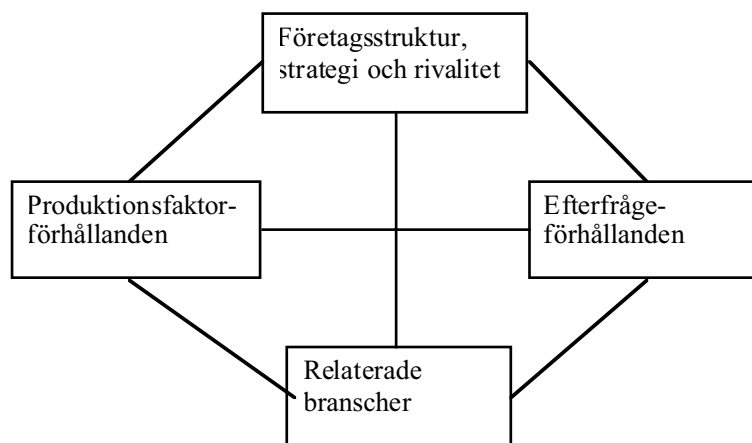
Samtidigt kan man hävda att forskares och näringspolitikens intresse för industriella distrikt vida överstiger det faktiska fenomenets empiriska utbredning (Amin, 2000). I själva verket är de ”rena” industriella distrikten relativt fåtaliga.

De flesta regioner är inte industriella distrikt och de flesta framgångsrika företag ingår inte i sådana industriella system. Därmed inte sagt att det inte finns något att lära från den utvecklingsdynamik och de kollektiva handlingsformer som uppenbarligen existerar på vissa platser med ”distrikts-struktur”.

Regionala klusters innovationskraft

Michael Porter’s modell för hur långsiktig industriell konkurrenskraft skapas har kommit att betraktas som en modell för en dynamiska lokala miljöer. Porter (1990) argumenterar för att de nationella eller regionala egenskaper som bestämmer företags innovationsförmåga fångas in av fyra relaterade drivkrafter (se figur 1).

Figur 1: ”Diamantmodellen” – faktorer som gör ett regionalt kluster dynamiskt och utvecklingskraftigt.



Källa: Porter (1990)

Dessa fyra krafter utgör tillsammans den s.k. diamantmodell, som under 1990-talet fått stor internationell uppmärksamhet i såväl forskning som i näringspolitiska sammanhang. De fyra faktorerna fyller alla sin funktion, och det går inte att säga att någon av dem är viktigare än de andra. Tvärtom är det först när samtliga faktorer finns på plats och förstärker varandra som ett regionalt ”kluster” av branscher och företag kan förväntas gå ”på högvarv” och generera maximal dynamik.

Utgångspunkten för analysen av *produktionsfaktorernas roll* är att generella produktionsfaktorer – tillgång till mark/råvaror, arbetskraft och kapital – till stor del spelat ut sin roll som källor till uthållig konkurrenskraft, eftersom alla utvecklade länder idag har väl utbyggda transport- och kommunikationssystem och en utbildad arbetskraft. Dagens avgörande produktionsfaktorfördelar framspring-

er ur specialiserade kunskaper och färdigheter, ur teknologisk know-how och infrastruktur som är skräddarsydd för att passa specifika industrier. De ger konkurrensfördelar just för att de är unika och svåra att kopiera på andra platser. Produktionsfaktorer av detta slag är i allmänhet inte naturgivna – istället är de skapade av företag och institutioner i en historisk process. Det är inte heller så att den resursrikaste omgivningen automatiskt genererar de mest konkurrenskraftiga företagen. Tvärtom, hävdar Porter, kan brister i tillgången till produktionsfaktorer – det kan vara höga arbetskraftskostnader till följd av stark konkurrens om arbetskraft med specifika kvalifikationer, höga energikostnader eller brist på råvaror – bidra till att företag tvingas till innovationer som på längre sikt leder till förstärkt konkurrenskraft. I själva verket kan alltför riklig tillgång till produktionsfaktorer leda till att de utnyttjas på ett ineffektivt sätt. Brister eller svårigheter –s.k. begränsade faktor-nackdelar (på engelska: *selective factor disadvantages*) – tenderar däremot att driva fram innovationer, och därmed stärkt konkurrenskraft, under förutsättning att de lokala betingelserna i övrigt är rimligt gynnsamma.

En andra faktor som bestämmer ett lands eller en regions konkurrenskraft har att göra med *efterfrågeförhållanden*. Enligt ett traditionellt synsätt är den lokala marknadens storlek viktig för företags konkurrensförmåga. Enligt Porter är det inte i första hand storleken, utan snarare den lokala efterfrågans kvalitet som är betydelsefull. De företag vars lokala kunder ställer hårda och utmanande krav har störst chans att nå internationell konkurrenskraft. Sofistikerade kunder formulerar stränga krav för de produkter de vill köpa. Genom att möta sådana krav redan på hemmaplan tvingas företag att ständigt förbättra sina produkter. Särskilt viktig är närvaron av sofistikerade kunder i närmiljön om deras kravspecifikationer i något avseende förebådar krav som senare kommer att bli standard på världsmarknaden.

En tredje bestämningsfaktor har att göra med närvaron av *relaterade eller understödjande företag* i den lokala miljön. Det handlar här inte i första hand om att det är bra att ha huvuddelen av sina leverantörer i närheten, utan mer om att sofistikerade leverantörer i den lokala miljön kan bidra till innovationer och uppgradering genom utvecklandet av täta kund-leverantörsrelationer. Kunder, leverantörer och företag inom relaterade teknologier vilka är lokaliserade till samma land eller region, s.k. industriella kluster, kan dra nytta av ett snabbare informationsflöde och gemensamt utvecklingsarbete.

Den sista faktorn, som behandlar *strategi, struktur och rivalitet*, verkar på ett liknande sätt. Lokala konkurrenter inom samma eller relaterade branscher tenderar att sporra varandra till utveckling. Detta sker dels genom att lokal rivalitet är extra prestigefylld och därmed leder till extra ansträngningar, men också genom att information och kunskaper tenderar att spridas från ett företag till ett annat i den lokala miljön, även i de fall när företagen är bittra konkurrenter.

Denna modell för industriell dynamik utvecklades ursprungligen för att förklara varför vissa industriella kluster är särskilt konkurrenskraftiga i vissa länder, men den har sedan i olika sammanhang också använts som en modell för att förklara agglomeration av likartad och relaterad verksamhet (Porter 1994, Malmberg m.fl. 1996, Enright 1998, Larsson 1998).

Kluster- och diamantperspektivet har haft stort genomslag inom såväl forskning som näringspolitik under 1990-talet. Ett problem i sammanhanget är att denna ansats primärt tendera fokusera på utveckling av spjutspetsteknologi och de mest globalt konkurrenskraftiga delarna av ett lands- eller en regions näringsliv, och att den därför ganska påtagligt ställer de stora företagen i fokus. Andra problem är förknippade med att den geografiska skala i vilken vi skall förvänta klusterdynamik att uppstå förblir diffus. Det senare gäller också näringspolitikens roll i sammanhanget. I Porters analyser spelar offentliga aktörer en underordnad roll vilket gör situationen problematisk när just denna typ av aktörer sedan försöker formulera policy utifrån kluster- och diamantmodellen (se vidare avsnitt 6, nedan).

Kreativa miljöer

I mitten av 1980-talet behandlades frågan om vilka egenskaper i en region som tenderar att understödja kreativa processer i ett par svenska studier (Andersson, m.fl., 1984, Andersson, 1985). Den kreativitet som studerades var inte begränsad till industriella innovationer. Intresset var i lika hög grad riktat mot kreativt skapande i konst, litteratur eller vetenskap. Därav följde att man primärt studerade historiska "kreativa miljöer" – såsom antikens Aten, renässansens Florens, sekelskiftets Wien liksom tider av kulturell blomstring i Paris, London, Stockholm och Berlin – i ett försök att identifiera de platsspecifika karaktärsdrag som synes främja kreativitet.

Utgångspunkten var att kreativitet förutsätter förmåga att kombinera relevanta kunskaper på ett nytt sätt. Möjligheten till sådan "kreativ synergi" ökar om fler människor med olika kompetens- och kunskapsstruktur samarbetar, och sannolikheten för sådana kombinationer växer, kan man anta, med antalet kreativa människor i en miljö. Här identifieras en motsättning. Medan effektiviteten i resursanvändningen främjas av specialisering, förutsätter den kreativa miljön mångfald och variation. Motsättningen mellan effektivitet och kreativitet kan emellertid överbryggas av storlek och kommunikation. En större region ger utrymme för flera specialiseringar. Förbättrade kommunikationer kan skapa nödvändiga möten även om aktörerna är spridda över en större yta. Den slutsats som presenterades var att flera faktorer måste samverka för att en kreativ miljö skall uppstå. Den kreativa regionala miljön beskrivs som storskalig men ändå kulturellt mångsidig, rik på djupgående originell kunskap och kompetens och präglad av goda kommunikationer, såväl inåt som utåt. Det faktorer i en regional miljö

som tillsammans bildar grogrund kan förenklat sammanfattas i tre punkter (Andersson m.fl. 1984):

- mångfald: rik och varierad kompetens
- inre och yttre kommunikationskanaler
- strukturell instabilitet

De flesta exemplen på kreativa miljöer hämtades från storstadsregioner. Det sammanhänger, enligt Andersson m.fl (1984, s. 126f), med den stora stadens roll som mötesplats. I stadsmiljöer pressas olika specialiteter och kompetenser samman på en liten yta, och i sådana täta miljöer utvecklas lättast de nödvändiga sociala nätverken. Förutom de ”statiska” miljöegenskaperna, d.v.s. mångsidig kunskap och kompetens samt välutvecklade inre och yttre kommunikationskanaler, anförs som en hypotes att det också krävs någon form av strukturell instabilitet för att den kreativa processen skall starta. Stabila perioder och noga reglerade och planerade miljöer är sällan kreativa. Kreativa miljöer är oftast mer eller mindre kaotiska.

Jämförelse och kritisk granskning av modellerna

Gemensamt för modellerna av industriella distrikt, regionala kluster och kreativa miljöer, liksom andra liknande modeller, är att de utgår ifrån att innovationer och lärande uppstår i relationen mellan olika aktörer med kompletterande kompetenser, och att detta samspel äger rum i ett samhälleligt och geografiskt sammanhang. De betonar vidare att geografisk närhet mellan samverkande aktörer på olika sätt förenklar och förbättrar samspelet. Samtidigt finns det betydande oklarheter inom, och skillnader mellan, de tre modellerna, vilket i det följande kortfattat skall diskuteras.

Begreppsliga oklarheter

En genomgående oklarhet gäller *vad som menas med begreppet likartade och relaterade verksamheter*, och vari samspelet mellan sådana verksamheter består? De flesta forskningsansatser som rör industriell agglomeration utgår, som nämnts, ifrån någon form av systemsynsätt, vilket tydligt framgår av den rikhaltiga floran av ”systembegrepp” i litteraturen (se avsnitt 3 ovan). Denna begreppsliga mångfald gör att det ibland kan vara svårt att avgöra hur de relationer som håller samman ett system av ekonomisk aktivitet bäst skall definieras för att möjliggöra analys av de krafter som skapar industriell dynamik, liksom i vilket sammanhang geografisk agglomeration blir central i analysen.

En agglomeration av relaterade ekonomiska aktiviteter kan således hänga samman på flera olika sätt. De flesta välkända exempel på sådana agglomerationer består uppenbarligen av företag i samma industribransch—textilföretag i Sju-

häradsbygden och glasblåsare i Småland. Detta är också urtypen för det industriella distriktet, som ju brukar definieras just utifrån förekomsten av ett antal fristående mindre och medelstora företag inom samma bransch. Branscher definieras ju med utgångspunkt i slutprodukten, vilket betyder att företag i samma bransch producerar likartade varor eller tjänster. Företag som producerar likartade varor konkurrerar, i princip, med varandra vilket betyder att denna typ av industriagglomerationer kan sägas bestå av *konkurrenter* som kommit att lokaliseras på samma plats. Samtidigt är de dynamiska effekterna av att ha konkurrenter i den egna närmiljön är dock relativt försummade i analyserna, som ju oftast betonas de tillitsfulla samarbetsrelationerna inom distriktet (Larsson 1998).

Klusteransatsen syftar snarare till att överskrida den traditionella branschindelningen genom att introducera *komplementaritet* som den viktigaste dimensionen. Komplementaritet implicerar länknings- och samarbete snarare än konkurrens. Företag som producerar komplementära varor och tjänster formar system (produktions- eller förädlingskedjor, produktionskomplex etc.) på så sätt att ett företags output utgör ett annat företags input. Denna typ av transaktionslänkar utgör kärnan i många analyser av rumslig agglomeration trots att få empiriska studier kan styrka att sådana transaktionslänkar i betydande utsträckning är lokala.

Modellen av den kreativa regionen säger inget explicit beträffande frågan om konkurrens eller samarbete mellan företag. Betoningen av mångfald och differentiering skiljer dock denna modell från övriga i detta sammanhang. Genom att just förekomsten av många olikartade kompetenser framställs som förutsättningen för kreativiteten i en miljö kan vi dock sluta oss till att det knappast kan vara en miljö av många företag med identisk eller likartad verksamhet som bäst skulle motsvara detta ideal.

Ett annat problem gäller *rumslig skala*. Begreppen *lokal* och *regional*, som ofta är centrala i analyser av industriella distrikt, lokaliserade kluster och kreativa miljöer, kan tyckas vara oerhört tånjbara. De används ofta mer eller mindre synonymt i litteraturen, och kan avse geografiska skalor som sträcker sig från ett kvarter eller en stadsdel till hela länder eller t.o.m. grupper av länder. Likartade mekanismer används för att förklara såväl att reklambyråer flockas längs en viss gata (Maddison Avenue) i New York, som att det under förra 1800-talet växte fram som ett kärnområde för tung industri som sträckte sig över flera västeuropeiska länder (vad som ibland kommit att kallas den "europeiska bananen"). Det verkar inte rimligt att hävda att det finns en bestämd skalnivå vid vilken man kan hävda att den lokala dynamiken har särskilt stark påverkan. Istället bör skalan få variera beroende vilka mekanismer man lägger tonvikt vid i analysen.

Om man i första hand fokuserar det vardagliga, ofta informella utbytet av olika typer av information som äger rum vid mer eller mindre oplanerade möten och därigenom bildar grogrund för nya idéer och innovation, blir den relevanta skalan i allmänhet liten. Vi talar då ofta om mindre orter, eller delar av större funktio-

nella regioner (stadsdelar, kvarter). Det är ofta på denna skalnivå som analyserna av industriella distrikt och kreativa miljöer återfinns. Om intresset främst riktas mot affärsmässiga transaktioner mellan relaterade verksamheter blir skalan glidande. I princip kan man tänka sig att transaktionskostnaderna ökar proportionellt med avståndet så att agglomerationsfördelen är som störst vid omedelbar samlokalisering och sedan avtar successivt med stigande avstånd. Om tonvikten istället läggs på formella institutioner (regelsystem) eller kulturella och språkliga förhållanden kan nationen ofta tjäna som approximation för den "lokala miljön". I Porters analys av vilka faktorer som bestämmer ett klusters konkurrenskraft har just den nationella arenan bildat utgångspunkt, men efterhand har samma tankegångar kommit att tillämpas i en mindre geografisk skala. Regionala kluster identifieras då med utgångspunkt antingen i funktionellt definierade regioner (t.ex. storstadsområden) eller utifrån territoriellt administrativa regioner (t.ex. län).

Brist på empiriskt stöd

Det finns i den moderna litteraturen om lokalisering, lärande och industriell konkurrenskraft en ganska sofistikerad teoretisk analys av hur den lokala miljön i allmänhet, och närhet mellan likartade och relaterade företag i synnerhet, påverkar företags utveckling. Den svaga punkten i aktuell forskning är utan tvekan empirisk validering. Det finns en uppenbar brist på brett upplagda försök att empiriskt fastställa agglomerationsfördelarnas innehåll och styrka (Sabel 1989, Malmberg 1997, Markusen 1998, Larsson 1998), liksom mer generellt den lokala miljöns påverkan på företags utveckling (se dock Lundqvist 1996 och Larsson 1998). Medan ekonom-geografer och andra lagt viss möda på att dokumentera existensen av industriella agglomerationer av likartade företag och ibland därtill försökt mäta omfattningen av lokala ekonomiska transaktioner inom sådana agglomerationer, har de i mindre grad lyckats påvisa skillnader i konkurrenskraft eller tillväxt hos de studerade företagen (Appold 1995).⁵

Två frågor är höggradigt intressanta i detta sammanhang, och bör därför stå högt på forskningsagendan: I vilken omfattning och på vilket sätt interagerar företag i agglomerationer? Vilka egenskaper i en lokal miljö är särskilt viktiga för företags konkurrenskraft, och är företag i agglomerationer mer konkurrenskraftiga än andra företag?⁶

5. I detta avseende är Affärsvärldens studie, som refererades i kapitlets inledning, värd att notera. Den påvisar ju faktiskt att "Gnosjö-fenomenet" inte bara är intressant på så sätt att en "udda"/otidsenlig företagsstruktur lyckats överleva, utan att den faktiskt också kan generera betydande inkomstillväxt i en region.

6. Se Malmberg (1998) för en översikt över studier som, med blandade resultat, försökt belysa dessa frågeställningar empiriskt.

Avslutning: plats för närings- och utvecklingspolitik?

Trots att de exakta orsakssambanden mellan agglomeration, lokal miljö och näringslivsutveckling fortsatt är delvis oklara, så torde frågan om lokala miljöers betydelse för näringslivets utveckling också framgent att ha en central plats, både i forskningen och på den närings- och regionalpolitiska dagordningen.

I det senare sammanhanget är det särskilt angeläget att navigera rätt i det begreppsliga vågskvalp som forskningsfältet ännu utgör. En första, varnande, ledfyr bör vara att de analyser av fall där en dynamisk industriell miljö vuxit fram sällan tilldelar politiska åtgärder eller beslut någon avgörande roll. Dynamiska miljöer har oftast vuxit fram spontant, över lång tid, och är sällan resultatet av någon välplanerad utvecklingsstrategi. Betyder då detta att näringspolitiken inte har någon roll? Så behöver inte vara fallet, men uppgiften är svår. Läsning av den litteratur som behandlats i detta kapitel ger en bild av paradoxala drivkrafter bakom den industriella dynamiken. Företag och industriella system behöver både utmaningar och stöd för att kunna utvecklas!

Samtliga modeller som presenterats säger att företags innovationsförmåga fordrar både utmaning och stöd, både konkurrens och samarbete. Det är hård konkurrens, i den lokala miljön likväl som på den globala marknaden, som tvingar företag att sträva efter ständig förbättring, ständiga innovationer. Samtidigt är det i samspel med kunder, leverantörer och andra aktörer som sådana utmaningar kan mötas. I detta sammanhang torde politikens roll primärt ligga på konkurrenslagstiftningens och -bevakningens område. En näringspolitik med sikte på innovation och dynamik måste balansera de två kraven att till varje pris upprätthålla en hård konkurrens – också på hemmamarknaden – utan att för den skull förhindra nödvändiga samarbetsrelationer.

Av modellerna kan vi också läsa ut att den lokala miljön skall vara både gynnsam och krävande. Medan företagen självklart är betjänta av gynnsamma förutsättningar när det gäller beskattning, fungerande kapital- och arbetsmarknader, energipriser och kommunikationer, säger modellerna samtidigt att det är brister i faktorförutsättningar som tvingar fram innovationer och förbättringar. Av detta kan man naturligtvis inte dra slutsatsen att näringspolitiken skall försvåra företagens villkor för att därmed tvinga dem att bli bättre, men det är inte heller säkert att det är ekonomiska lättnader som långsiktigt är mest fördelaktiga.

På samma sätt är det med frågan om stabilitet respektive flexibilitet. När företag tillfrågas om vad som är viktigast när det gäller affärsklimatet kommer regelstabilitet undantagslöst högt på listan. Samtidigt säger analysen av kreativa regioner att ett mått av ”strukturell instabilitet” synes vara en av kreativitetens förutsättningar. Inte heller här är policyslutsatsen självklar. Det går knappast att argumentera för att politik som skapar en turbulent situation för företag är gynnsam, men motsatsen är inte heller självklar.

Slutsatsen av föreliggande kapitel torde därför vara att näringspolitikens uppgifter skall ligga på ett generellt plan: att så långt möjligt garantera rimligt stabila rambetingelser för näringslivets utveckling, att svara för såväl hård som mjuk infrastruktur (både kommunikationer och skola), att upprätthålla konkurrens samt att säkra öppenheten för inflöde av kunskaper, människor och kapital. Hur innovativ och dynamisk en lokal miljö än är, kommer det alltid att vara så att merparten av alla nyheter uppstår på annat håll. En dynamisk lokal miljö är en öppen miljö.

Referenser

- Affärsvärlden (2000): Tema regioner: Gnosjö slår Stockholm. nr. 1-2,0 28-45.
- Andersson, Å.E. (1985): Creativity and regional development. *Papers of the Regional Science Association*, 56, 5-20.
- Andersson, Å.E., Snickars, F., Törnqvist, G. & Öberg, S. (1984): *Regional mångfald till rikets gagn*. Stockholm: Liber.
- Appold, S.J. (1995): Agglomeration, interorganizational networks, and competitive performance in the U.S. metalworking sector. *Economic Geography*, 71:27-54.
- Amin, A. (2000): Industrial districts. In: Sheppard, E. & Barnes, T. eds. *A companion to economic geography*. Oxford: Blackwell. (Forthcoming).
- Asheim, B. (1997): "Learning regions" in a globalised world economy: towards a new competitive advantage of industrial districts? In: Conti, S. & Taylor, M. (eds.) *Global-local perspectives*. London: Avebury.
- Asheim, B.T. & Isaksen, A. (1996): Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation systems in Norway? Paper presented at the 28th International geographical Congress, The Hague, The Netherlands, 5-10 August.
- Axelsson, B. and Easton, G. (eds.) (1992): *Industrial Networks – A New View of Reality*. London: Routledge.
- Beccatini, G. (1991): Italian industrial districts: problems and perspectives. *International Studies of Management and Organization*, 21, 1: 83-89.
- Berggren, C., Brulin, G. & Gustafsson, L.-L. (1998): Från Italien till Gnosjö. Om det sociala kapitalets betydelse för livskraftiga regioner. *Nya jobb & företag. Rapport nr. 2*. Stockholm: Rådet för arbetslivsforskning.
- Carlsson, B. (ed.) (1997): *Technological systems and industrial dynamics*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Chandler, A. D. (1992): Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise. *Journal of Economic Perspectives* 6, 3: 79-100.
- Cooke, P. (1996): Regional innovation system: an evolutionary approach. In: Braczyk, H., Cooke, P. & Heidenreich, R. (eds.). *Regional innovation systems*. London: UCL Press.
- Dahmén, E. (1988): 'Development Blocks' in industrial economics. *Scandinavian Economic History Review*, XXXVI, 3-14.

- Eliasson, G. (1998): *Industrial policy, competence blocks and the role of science in economic development*. Research report. Department of Industrial Economics and Management, Royal Institute of Technology, Stockholm, August.
- Enright, M.J. (1998): Regional clusters and firm strategy. In: Chandler, A.D., Hagström, P. & Sölvell, Ö. (eds.) *The dynamic firm. The role of technology, strategy, organization and regions*. Oxford: Oxford University Press.
- Glasmeier, A. (1999): Territory-based regional development policy and planning in a learning economy: the case of 'Real Service Centers' in industrial districts. *European Urban and Regional Studies*, 6, 1: 73-84.
- Hallin, G. & Malmberg, A. (1996): Attraction, competition and regional development in Europe. *European Urban and Regional Studies*, 3 (4), 323-337
- Hirschman, A.O. (1958): *The strategy of economy development*. New Haven: Yale University Press.
- Hoover, E.M. (1937): *The location theory and the shoe and leather industries*. Cambridge, Mass.: The Harvard University Press.
- Hoover, E.M. (1948): *The location of economic activity*. New York: McGraw-Hill.
- Håkansson, H. (1989): *Corporate technological behavior: co-operation and networks*. London: Routledge.
- Karlsson, C., Larsson, J. & Wiklund, J. (1992): Gnosjöfenomenet. *Ds 1992:91*. Stockholm: Arbetsmarknadsdepartementet.
- Krugman, P. (1991a): *Geography and trade*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Krugman, P. (1991b): Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99, 483-499.
- Krugman, P. (1991c): History and Industry Location: The Case of the Manufacturing Belt. *The American Economic Review*, 81, 80-83.
- Larsson, S. (1998): Lokal förankring och global räckvidd. En studie av teknikutveckling i svensk maskinindustri, *Geografiska regionstudier nr. 35*. Uppsala: Kulturgeografiska institutionen. Uppsala universitet.
- Lundvall, B.-Å. , ed. (1992): *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*. London: Pinter.
- Lundquist, K.-J. (1996): Företag, regioner och internationell konkurrens. Om regionala resursers betydelse. *Meddelanden från Lunds universitets geografiska institutioner, Avhandlingar nr. 129*. Lund: Lund University Press.
- Malmberg, A. (1997): Industrial geography: location and learning. *Progress in Human Geography*, 21, 573-582.
- Malmberg, A. (1998): Den gäckande agglomerationsfördelen: teoretiska principer och empiriska paradoxer. *Svensk Geografisk Årsbok årgång 74*. Lund: Sydsvenska Geografiska Sällskapet, 110-124.
- Malmberg, A. & Maskell, P. (1997): Towards and explanation of regional specialization and industry agglomeration. *European Planning Studies*, 5, 25-41.
- Malmberg, A., Sölvell, Ö & Zander, I. (1996): Spatial clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness. *Geografiska Annaler*, 78B, 85-97.
- Marshall, A. (1890/1916): *Principles of economics. An introductory volume*. Seventh Edition. London: Macmillan.

- Markusen, A. (1998): Fuzzy concepts, scanty evidence, wimpy policy: The case for rigor and policy relevance in critical geography. Paper presented at the Annual American Association of Geographers Meeting, Boston 25-29 March.
- Maskell, P. , Eskelinen, H., Hannibalsson, I., Malmberg, A. & Vatne. E. (1998): *Competitiveness, localised learning and regional development. Specialisation and prosperity in small open economies*. London: Routledge.
- Myrdal, G. (1957): *Economic theory and the underdeveloped regions*. London: Ducksworth.
- Nelson, E.R. (ed.) (1993): *National innovation systems: A comparative analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- OECD (1996): The knowledge-based economy, in *Science, Technology and Industry Outlook 1996*. The Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris: OECD.
- Piore, M. & Sabel, C. (1984): *The second industrial divide*. New York: Basic Books.
- Porter, M.E. (1990): *The competitive advantage of nations*. London and Basingstoke: Macmillan.
- Porter, M. E. (1994): The role of location in competition. *Journal of the Economics of Business*, Vol. 1, 35-39.
- Porter, M. E. (1998): Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, November/December: 77-90.
- Sabel, C.F. (1989): Flexible specialisation and the re-emergence of regional economies, in: Hirst, P. and Zeitlin, J. (eds.) *Reversing industrial decline? Industrial structure and policy in Britain and her competitors*. Oxford: Berg Publishers Limited.
- Saxenian, A. (1994): *Regional advantage. Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, Mass. & London: Harvard University Press.
- Scott, A.J. (1988): *New industrial spaces: Flexible production organisation and regional development in North America and Western Europe*. London: Pion.
- Storper, M. (1995): The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Regional Studies*, 2, 191-221.
- Ullman, E.L. (1958): Regional development and the geography of concentration. *Papers and Proceedings of the Regional Science Association* , IV, 179-198.
- Weber, A. (1909/1929): *Theory of the location of industries*. Chicago: The University of Chicago Press.