

# **Kluster – en fascinerande historia**

Karl-Henrik Pettersson

”

©Karl-Henrik Pettersson, 2009

## ***Kluster – en fascinerande historia***

Det här papprets syfte är att beskriva och förstå varför lokalisering i kluster med högt socialt kapital uppenbarligen är en nyckeltillgång för alltfler företag. Och detta både för företag i gamla hantverksbaserade branscher och i dagens mest högteknologiska sektorer. Det tycks som om klusterlokalisering är extra väsentligt för *skapande* verksamheter, mer så än för effektiv produktion. Eller för att uttrycka det på annat sätt. Ett företags förmåga att bygga långsiktiga konkurrensfördelar genom innovationer och nyskapande, det vi skall kalla innovationskraft, tycks förbättras om det kan ske i en specialiserad, geografiskt koncentrerad miljö. Det gör frågan om kluster och högt socialt kapital särskilt intressant.

Att åstadkomma en sådan beskrivning och analys kan uppfattas som en trivial uppgift, som en litteraturstudie vilken som helst. Dessa förhållanden är ju sedan länge noga kartlagda och analyserade av ekonomer och geografer i termer av relativa faktorpriser, marknadstillträde, skatteförhållanden, politiska risker etc. Ett konkret uttryck för vad som finns i den kvalificerade företagsekonomiska litteraturen kan vara Michael Porters s k diamantmodell.<sup>1</sup> Fyra faktorer gör ett kluster dynamiskt och utvecklingskraftigt enligt Porter. Produktionsfaktorförhållandena, i synnerhet tillgången till specialistkompetens på arbetsmarknaden, efterfrågeförhållandena, särskilt den lokala efterfrågans kvalitet samt ett par faktorer som har att göra med företagsstrukturen i klustret, t ex tillgången till specialiserade underleverantörer och om det finns konkurrerande företag som tvingar fram en produktiv rivalitet.

Det finns ingen anledning att vara kritisk mot Michael Porters sätt att systematisera vad som gör ett kluster framgångsrikt. Det är lättbegripligt, stringent och väl förankrat i verkligheten. Det är bara det att Porters modell begränsas till ekonomiska omständigheter.<sup>2</sup>

Det är en hypotes för den fortsatta diskussionen att det *utöver* de förhållanden som ingår i ”diamantmodellen” (och i andra liknande modeller) finns icke-ekonomiska faktorer som, paradoxalt nog, har påtagliga effekter på företagens ekonomi. Det är uppgiften i det här kapitlet att försöka precisera vad vi då talar om.

### ***Kluster***

Kluster, industriella distrikt och företagstäta regioner är tre begrepp som ofta återkommer i litteraturen. Vi skall i fortsättningen använda dem synonymt.

Fem kriterier skall alla vara uppfyllda för att dessa begrepp skall få sin precisa innebörd.

\*Det skall handla om *en geografiskt koncentrerad ansamling av företag*.

Michael Porter har en mycket bred definition av den geografiska avgränsningen. Ett kluster kan vara en stad, en delstat, en nation ”...even a group of neighbouring countries”<sup>3</sup>. För honom blir exempelvis svensk pappersindustri ett kluster oavsett om företagen ligger i Sundsvall eller Karlstad. Samma breda definition av begreppet används vid en nyligen redovisad jämförande studie av två kluster – biomedicin och polymerindustri – i delstaten Ohio i USA respektive Sverige. De ca 250 företag som fanns i det svenska biomedicinska klustret, var i praktiken spridda över hela landet (dock med tyngdpunkten på universitetsorter

---

<sup>1</sup> Porter, M., 1998, *The Competitive Advantage of Nations, With a New Introduction*, MacMillan Business, London, s 71 ff, s 148 ff.

<sup>2</sup> Det är en lätt överdrift att säga att Porter helt bortser från icke-ekonomiska faktorer. Apropå de italienska industriella distrikten skriver han: ”...[they] give meaning to Alfred Marshall’s insightful observation that in some places an industry is ‘in the air’.” Ibid, s 156. Det är snubblande nära en aspekt på det vi här kallar *högt socialt kapital* (se föregående kapitel).

<sup>3</sup> Porter, M., 2000, ”Locations, clusters and company strategy”, ingår i: Clark, G. L. et al (eds.), 2000, *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, Oxford, s 254.

med forskningsresurser inom biomedicin).<sup>4</sup> Man kan säga att klusterbegreppet steg för steg i litteraturen har fått en olycklig dubbel innebörd av funktionellt sammanhängande industriella system respektive geografiskt, relativt snävt avgränsade, täta företagsmiljöer.

Det är den senare innebörden vi ger begreppet här. Kluster är i detta sammanhang en geografiskt mindre, sammanhängande enhet. Vi skall med ”geografiskt koncentrerad” mena ett område som inte är större än att de som arbetar där och byter arbete skall kunna göra det utan att byta bostad.

\*Ett kluster skall ha *fokus på en viss bransch*, det skall finnas en tydlig inriktning hos regionens företag mot en viss produkt eller produktfamilj eller ett visst verksamhets- eller teknologiområde.

Det betyder inte att alla företag inom regionen arbetar med samma sak. Endast att det skall finnas en dominerande inriktning som i praktiken, om vi talar regioner med en viss historia, kompletteras med företag som arbetar med tjänster och service som är skraddarsydda för, åtminstone anpassade till, huvudinriktningens företag och med komplementära produkter och teknologiområden. Man kan t ex tänka sig att det efterhand utvecklas företag som är specialiserade på de maskiner och den utrustning som används i produktionen, inte på produktionen i sig.

\*Ett kluster skall vara av *viss minimistorlek mätt i antal företag*. Eller uttryckt mera precist, det skall vara en sådan storlek på regionen mätt i antal företag och sysselsättning i den dominerande branschen att det för de viktigaste kompetens- och specialistområdena finns en lokal, fungerande specialistmarknad. Med marknad menas då både marknaden för specialister som arbetar på uppdragskontrakt och arbetsmarknaden för specialister.

\*Det följer av detta att i kluster är de flesta företagen små, *SME-sektorn dominerar*, alltid antalsmässigt, i vissa fall också produktionsvärdemässigt.

Vi inser då att en geografiskt koncentrerad produktion inom en viss sektor inte alltid bildar ett kluster. Det gäller uppenbarligen inte om det bara finns en arbetsgivare, t ex ett stort företag. Det gäller inte ens om vi talar om ett antal storföretag. Få ”arbetsköpare” skapar inte förutsättningarna för en fungerande arbetsmarknad för specialister och fackmän av olika slag och därmed är inte kriterierna infriade.

\*För att vi skall tala om kluster skall *tyngdpunkten ligga på produktion och utveckling*.

En stad, eller en tätort mera allmänt, har positiva externa effekter på företagen, som drar sig dit eftersom de ekonomiskt tjänar på en etablering. En av de tydligaste ekonomiska fördelarna hänger samman med staden som marknadsplats, alltså en plats där de relativa transaktionskostnaderna kan hållas låga för både säljare och köpare, det gäller särskilt för företag som arbetar på konsumentnära marknader, som t ex detaljister av olika slag. Att vara marknadsplats är ju för övrigt också stadens historiska huvudroll. Men att det bildas kluster har således inte i första hand en koppling till marknaden. Kluster handlar om att skapa optimala förutsättningar för *produktion* och, alltmera väsentligt, *utveckling*.

Det finns möjligen städer som i sig skulle kunna vara ett kluster i den här meningen. Däremot kan inte en storstad vara det. Det finns inte *en* dominerande bransch eller verksamhetsinriktning och storstadens fokus ligger på att vara en marknadsplats med extraordinär bredd och extraordinärt djup i utbud och efterfrågan.<sup>5</sup> Emellertid *kan* det givetvis

<sup>4</sup> Braunerhjelm, P. et al, 1998, ”Industriella kluster, tillväxt och ekonomisk politik”, *Ekonomisk Debatt*, årg 26, nr 6.

<sup>5</sup> I litteraturen brukar det göras boskillnad mellan två typer av täta samhällsbildningar vad gäller de ekonomiska konsekvenserna. Den ena har positiva (eller negativa) ekonomiska effekter på *alla* företag (*urbanization*

i en storstadsregion finnas ett eller flera kluster. IT-klustret i Kista i Stockholmsregionen kan vara ett exempel.

Det är viktigt att både produktion *och* utveckling betonas. För även om tyngdpunkten i analysen ligger på frågan om hur innovationskraft bäst skapas så kan sällan eller aldrig framgångsrik utveckling bedrivas fullt ut separerad från produktion. Den mest effektiva organisationsmodellen för innovativ verksamhet förutsätter en nära koppling till marknaden. Och detta kan som regel det företag som driver produktionen erbjuda. Det är där kanalerna till krävande kunder kan finnas liksom ofta till riskfinansieringen. Att själva utvecklingen kan vara, och kanske bör vara, en separat organisatorisk enhet ändrar inte på detta samband.

Gunnar Eliasson har formulerat begreppet kompetensblock och menar med det de olika delkomponenter i utvecklingskedjan, allt från kompetenta och aktiva kunder till fungerande marknader för ägandeförändringar, som krävs för att åstadkomma en lyckad innovation och där ingen länk i kedjan får falla om utvecklingen skall lyckas.<sup>6</sup> Visserligen är kompetensblocket av Eliasson definierat på branschnivå och blir närmast ett normativt verktyg för näringspolitiken. Men grundmodellen är lika användbar på företagsnivå. Och då gäller, inte alltid men påfallande ofta, att det är ett producerande moderbolag som svarar för att de kritiska delmomenten i utvecklingskedjan finns på plats. Det är orsaken till varför kopplingen mellan produktion och utveckling betonas.

Det finns tre typer av kluster som uppfyller dessa fem kriterier.

#### *Tre typer av kluster*

Det första är vad jag skulle vilja kalla industriella *hantverksbaserade kluster*. Det är således företagstäta regioner med sitt ursprung i en hantverkstradition. Den ekonomiska historien är exempelvis entydig i sin uppfattning att Borås-Kinna-området, eller Sjuhäradsbygden mera allmänt, har en flera hundra år lång tradition av tillverkning och marknadsföring av textila produkter. På samma sätt vet vi att det i Gnosjö socken redan under tidigt 1800-tal fanns en omfattande metall- och träslöjd.<sup>7</sup>

Under historiens gång har hantverket steg för steg ersatts med moderna industriella tillverkningsmetoder. I vissa fall kan man visa att det som en gång var en fragmenterad och småföretagsdominerad struktur steg för steg ersattes med, ett eller några få, stora, integrerade företag som mer eller mindre fullständigt konkurrerade ut de små hantverksföretagen. Hantverket hade så att säga fullständigt industrialiserats. Ett av de mest omskrivna exemplen i den ekonomisk-historiska litteraturen är den tillverkning av gevär och andra handeldvapen som fanns i Birmingham fram till mitten av 1800-talet.<sup>8</sup>

Men i många fall levde hantverkstraditionen kvar i form av ett antal småföretag i regionen. En del arbetade som legotillverkare till företag utanför regionen eller som underleverantörer till ett större företag på orten. Andra tog hand om nischer på marknaden som de stora företagen av något skäl lämnade därhän, det kunde avse både tillverkning och marknadsföring eller båda. Åter andra etablerade sig i en komplementär verksamhet eller i kringsservice. Den röda tråden var att hantverkstraditionen i någon form kunde leva vidare.

---

*economies*). Den andra är den som har att göra med att företag med samma eller likartad verksamhet koncentrerar sig till ett kluster och därmed skapar skraddarsydda externa effekter, typ för högteknologiföretag i Silicon Valley, (*localization economies*). Se Porter, M. E. & Sölvell, Ö., 1998, "The Role of Geography in the Process of Innovation and the Sustainable Competitive Advantage of Firms", ingår i: Chandler Jr., A. D. et al (ed.), 1998, *The Dynamic Firm*, Oxford University Press, Oxford, s 441.

<sup>6</sup> Se bl a Eliasson, 2000, s 83.

<sup>7</sup> Magnusson, L., 2002, *Sveriges ekonomiska historia*, Tredje upplagan, Prisma, Stockholm, s 216.

<sup>8</sup> Den primära källan är G. C. Allens bok *The Industrial Development of Birmingham and the Black Country 1860-1927*. G. C. Allens bok har blivit omtalad tack vare att G. J. Stigler flitigt citerade ur boken i den uppmärksammade artikeln "The division of labour is limited to the extent of the market", se Stigler, 1951.

Under 1900-talets första decennier betraktades sådana hantverksinriktade småföretag med viss ringaktning. Det var i mångas ögon en andra rangens företagande som levde på övertid i det moderna industrisamhälle som växte fram med det stora vertikalt integrerade företaget som arketyper för hur effektiv produktion skulle bedrivas. I vissa branscher, i synnerhet i arbetsintensiva verksamheter som textil och konfektion, fick emellertid storföretagen tidigt ekonomiska bekymmer. I Sverige kom de första tecknen under 1960- och 70-talen. Långserieprodukter med ett högt arbetsinnehåll kunde tillverkas billigare i låglöneländer. Storföretag med en sådan inriktning tvingades till drastiska strategiska omorienteringar, i sista hand till konkurs och avveckling (som t ex Algots i slutet av 1970-talet).

Den här utvecklingen har sedan gått vidare. Disintegration av stora företag under de två senaste decennierna har blivit ett modus vivendi, en strukturell utveckling som inte lämnat något utvecklat industriland opåverkat. Det tankeväckande är att *Det nya företaget* i vissa fall idag finns, och lever väl, i hantverksbaserade kluster.

En ytterligare kommentar. Rätteligen skulle vi kanske kalla denna första kategori för hantverks- och *designbaserade* kluster för att med ett modernt, och i sammanhanget relevant, uttryck markera att med hantverk menas idag allt oftare en produkt av hög funktionell kvalitet och tilltalande form. Serierna i det nutida industriella hantverket är så korta att produkterna närmast har karaktär av att vara skraddarsydd till beställaren. Hantverks- och designbaserade kluster finns det gott om i branscher som textil, skor, möbler, armatur, glasögon, manuell glasindustri etc. Apropos det senare skulle möjligen det småländska "glasriket" kunna kallas kluster.

Den andra typen är *det FoU-baserade klustret*. Det saknar, i motsats till det hantverksbaserade klustret, en lång historisk tradition. Visserligen började de mest avancerade storföretagen i vissa branscher (som Bayer och andra tyska kemiföretag) att använda sig av vetenskap och akademisk kompetens i produktutvecklingen redan i slutet av 1800-talet, och visserligen har denna inriktning mot vetenskapligt grundad FoU efterhand blivit en strategisk självklarhet i allt fler branscher, men jämfört med hantverksprodukter av olika slag är det FoU-baserade klustrets historia kort. Så sent som i mitten av 1970-talet var Silicon Valley i meningen ett FoU-baserat kluster, eller industripark som den då kallades, en i Sverige mer eller mindre helt okänd företeelse.<sup>9</sup>

Den tredje typen slutligen skall vi kalla *det media- och kulturbaserade klustret*. Det kan inte heller visa upp en historia som sträcker sig mer än några decennier tillbaka i tiden. Hollywood började bli känt som en plats för filmskapande under 1920-talet och det är sannolikt en av de äldsta, om inte det äldsta, av dessa kluster.

Ett media- och kulturbaserat kluster ägnar sig definitionsmässigt åt produktion av spelfilm, TV, musik, video och annan kulturell verksamhet där den huvudsakliga marknaden är för masskonsumtion utanför klustret. Produktion av tidningar och tidskrifter och etermedia av olika slag kan också finnas i kluster – och gör ofta det. Att marknaden är en massmarknad och ligger utanför klustret är detsamma som att säga att det som skapas kan mångfaldigas till låga kostnader. Med ekonomiskt språkbruk kännetecknas produktionen i det media- och

---

<sup>9</sup> Jag tillbringade ett år på Stanford University i mitten av 1960-talet och skrev när jag kom hem en artikel i *Teknisk tidskrift* om det embryo till Silicon Valley, Stanford Industrial Park, som man då kunde skönja strax utanför campus i Palo Alto. Jag argumenterade för att något liknande, en industripark i omedelbar närhet till ett universitet, var något som borde finnas också i Sverige. Se Pettersson, K.-H., 1968, "Industriellt utvecklingscentrum", *Teknisk tidskrift*, 35, årgång 98, oktober 1968.

Att industriellt utvecklingscentrum (IUC) senare kom att bli en beteckning för en slags företagsserviceorganisationer var jag också inblandad genom att jag för Norrlandsfondens räkning i början av 1970-talet gjorde den utredning som låg till grund för Sveriges första IUC i Skellefteå ("Industriellt Utvecklingscentrum i övre Norrland", Norrlandsfonden, december 1970). Jag tyckte jag kunde använda beteckningen IUC eftersom det var mitt eget uttryck och eftersom det av allt att döma inte vid den tidpunkten, tidigt 1970-tal, fanns några tankar på ett svenskt "Silicon Valley".

kulturbaserade klustret av stigande avkastning, ju fler kopior som kan säljas desto lönsammare blir affären (eftersom de rörliga kostnaderna närmar sig noll).

Av vilken anledning skall man begränsa verksamheten till en kulturell massmarknad? Ja, helt enkelt eftersom annan konstnärlig verksamhet sällan har något att vinna på att koncentreras till kluster. Där är krafterna snarare åt det motsatta hållet. En författare eller bildkonstnär tycks för det mesta vilja arbeta ensam, i varje fall i den skapande processen. De externa positiva effekter som uppenbarligen t ex finns om filmskapande kan ske i en miljö där det varje år görs många filmer och där det finns specialister av olika slag verksamma, finns inte för individbunden konstnärlig verksamhet.

Teater, opera och annan scenkonst produceras också ofta i en tät miljö. Det är ingen tillfällighet att det i storstäderna ofta finns "teaterdistrikt". Det är emellertid en konstnärlig verksamhet som vi inte här hänför till ett media- och kulturbaserat kluster. Orsaken hänger samman med de avgränsningar av begreppet kluster som vi skall göra.

*Det vi inte skall kalla kluster*

Det finns fyra företagstäta miljöer som med vår definition inte ryms i begreppet kluster.

Vi skall (1) inte kalla *de marknadsbaserade företagskoncentrationer som finns i staden*, eller mera allmänt i det urbana samhället, för kluster, det har vi redan antytt. Att det är marknadsbaserat betyder endast att det inte är produktionen eller skapandet som i första hand bestämmer lokaliseringen. Det är i stället att *marknaden*, de som skall konsumera det som producerats, finns på nära håll som är det avgörande för lokaliseringen.

Det är en vid krets av verksamheter som kan hänföras till den här kategorin. En har vi just nämnt – teater och annan scenkonst. Tankeexperimentet att ett antal teatrar skulle finnas på en mindre ort där också en mängd teaterarbetare, inklusive artister och producenter, skulle bo och verka samtidigt som det inte skulle finnas tillräckligt med människor för att fylla salongerna, blir i sina konsekvenser bara absurt och verklighetsfrämmande. Teatrar måste finnas där marknaden finns. Detsamma gäller för detaljhandel, bankverksamhet och andra finansiella tjänster samt en hel mängd av kringserviceverksamheter. Det urbana samhället skapar ju dessutom sina helt egna marknader som en följd av att många människor bor på en geografiskt begränsad yta. Lokala transporter kan vara ett exempel.

Även om dessa företag skulle samlas "branschvis" i vissa delar av staden, vilket de oftast gör (som t ex den finansiella marknadens företag i New York City samlas i finansdistrikten på södra Manhattan), är det således inte ett kluster i den mening vi här ger begreppet.

Vi skall inte heller inte använda ordet kluster i samband med (2) *storföretagsbaserade företagskoncentrationer*. Med det menar vi de anhopningar av företag som regelmässigt lokaliseras i relativ närhet till storföretagens produktionsanläggningar. Ett svenskt exempel kan vara de underleverantörer till Volvo som numera till stor del finns koncentrerade till Arendal inte så långt från Volvos Torslanda-anläggningar i Göteborg. Det är oftast i sin tur stora företag, specialiserade på leveranser till bilindustrin, som lägger dotterbolag eller fristående divisioner i omedelbar närhet till produktionsanläggningarna. Men kring dessa stora bilföretag samlas också en stor mängd SME-företag som i en eller annan funktion arbetar med uppdrag eller underleveranser.

Ann Markusen, ekonomisk geograf, har skrivit en mycket läsvärd, och ofta citerad, artikel med en breddad syn på geografiska företagskoncentrationer. Artikeln har den fyndiga titeln *Sticky Places in a Slippery Space*.<sup>10</sup> Hon börjar med att identifiera vilka regioner eller städer, främst i USA men också i vissa andra länder, som perioden 1970-90, har haft den högsta tillväxten (i termer av industrisysselsättning och allmän befolkningstillväxt). Dessa regioner,

---

<sup>10</sup> Markusen, A., 1996, "Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts", *Economic Geography*, Vol 72, s 302.

eller distrikt som hon föredrar att kalla dem, har varit ”sticky” i meningen att de inte bara klarat konkurrensen från låglöneländer och den globala finansiella marknadens centrifugalkrafter (”slippery space”), de har till och med ökat sin andel av produktionen och flera människor har kunnat leva och bo där. Hon identifierar fyra olika arketyper av ”sticky places”. En av dessa är kluster så som vi har definierat det här. Med andra ord – det hantverksbaserade, det FoU-baserade respektive det media- och kulturbaserade klustret är ”*Sticky Places in a Slippery Space*”.

En annan är just det storföretagsbaserade ”klustret”. Ann Markusen kallar företeelsen för ”*Hub and Spoke*” och exemplifierar med Boeing i Seattle och Toyota i Toyota City. Hon påpekar att det också i vissa fall kan vara fler än ett storföretag i samma bransch som med de tre stora biltillverkarna, The Big Three, i Detroit. Det faller således utanför vår definition av kluster.

Vi skall inte heller använda ordet kluster eller distrikt för hennes två återstående arketyper, båda för övrigt företeelser som inte finns på särskilt många platser utanför USA. Det gäller (3) ”*State-anchored Industrial Districts*” som exemplifieras med bl a de mycket expansiva regioner som har byggts upp runt militära akademier och andra utbildningsanstalter liksom kring de stora försvars- och rymdindustrikomplexen. Colorado Springs, den region i USA som under perioden 1970-90 hade den snabbaste tillväxten av industrisysselsättningen och en av de snabbaste i servicesektorn av samtliga tillväxtregioner i landet, är ett exempel.

Det gäller också vad Markusen kallar (4) ”*Satellite-Platform Districts*”. Det är produktionsenheter inom ett antal storföretag, ”satelliter”, som av olika skäl samlas i särskilda områden. Ett av skälen kan vara att dra nytta av låga relativa faktorkostnader men kunna göra det tillsammans med andra på ett geografiskt anpassat område och med viss gemensam service och infrastruktur. I USA kan det exemplifieras med de industriparken i sydstaterna där de stora företagens etableringar i första hand styrs av lägre kostnader för arbetskraften. Ett annat skäl kan vara att komma nära en attraktiv miljö som när många östkustföretag inom high-tech flyttar viss verksamhet till Silicon Valley-regionen. Mjärdevi utanför Linköping, Sveriges enligt uppgift största ”science park”, har lite av samma karaktär med många storföretag, bl a Ericsson, etablerade i området.

Detta är de fyra undantagen till vårt klusterbegrepp. Man kan fråga sig varför dessa typer av företagskoncentrationer, som ju bevisligen finns och uppfyller *vissa* av kriterierna för ett kluster, inte också skall kallas ett kluster? Ja, det har ingenting att göra med deras ekonomiska relativa betydelse. Mätt i produktion och sysselsättning, och sannolikt också i tillväxt, är det av allt att döma *inte* de områden vi kallar kluster som under senare decennier har varit mest framgångsrika i OECD-länderna. I USA är hantverksbaserade kluster en närmast marginell företeelse långt från den dynamik och samhällsekonomiska betydelse som sådana kluster har i bland annat Italien.<sup>11</sup>

En anledning är att med en så vid definition som Markusen använder får begreppet kluster, eller som hon kallar det distriktet, en sådan allmängiltighet att dess analytiska användbarhet blir begränsad. Det inrymmer allt från de ”kluster” i olika branscher som kan finnas i amerikanska storstäder (Markusen nämner Seattle med fem ”kluster” som exempel) till italienska industriella distrikt i rena landsbygdsregioner. Sådana ytterligheter har i praktiken mycket lite gemensamt – utöver att de alla är ekonomiskt framgångsrika, geografiskt koncentrerade, områden fokuserade på en viss bransch.

Men framförallt har det att göra med papprets syfte, att penetrera vilken typ av organisation som i framtiden sannolikt kommer att krävas för en effektiv *skapande* verksamhet – och

---

<sup>11</sup> ”In the United States...most rapidly growing industrial regions do not exhibit the characteristics of the Third Italy. Indeed, the lessons of the Italian industrial district experience are being adopted most fruitfully in the Industrial Midwest as a way of stemming deindustrializing and retaining jobs in small and medium-sized firms.” Se Markusen, 1996, s 307.

oavsett om denna verksamhet handlar om designmöbler, högteknologisk tillämpad FoU inom t ex biomedicin eller skapande av spelfilm. Mycket talar för att utveckling i denna mening måste bedrivas just i kluster. Eller uttryckt på annat sätt – den gemensamma nämnaren för de tre typerna av kluster som vi ringat in är att de alla idag i mer eller mindre hög grad kännetecknas av stor innovationskraft. De är kort sagt inriktade mot, och duktiga på, utveckling och det är av allt att döma själva basen för deras ekonomiska framgångar och extraordinära tillväxt i samma ”slippery space” som kommit så många andra företag och regioner i västvärlden att tappa konkurrens- och tillväxtkraft.

De industriella distrikten i Italien är det kanske tydligaste exemplet.

#### *Exemplet med de italienska industriella distrikten*

De italienska industriella distriktens utveckling efter andra världskriget är, åtminstone tillsvidare, en anmärkningsvärd framgångssaga. Det finns idag över 100 industriella distrikt, de flesta i det som brukar kallas *Third Italy*, ett område geografiskt koncentrerat till de mellersta och nordöstra delarna av landet, bildligt och bokstavigt mitt emellan Norditaliens välkända, och tidvis mycket framgångsrika, industriella regioner i Milano-Turin-Genua-triangeln och den industriellt mycket mer problemfyllda södra delen av Italien, det som brukar kallas Mezzogiorno.

Framgångarna kan mätas på många sätt. De globala marknadsandelarna är exempelvis imponerande för många av de produkter som tillverkas i distrikten. Sassuolo-distriktet står för 45 procent av världsexporten av kakel, Belluno för 25 procent av världens produktion av glasögon, Manzano för 30 procent av den världens försäljning av stolar etc.<sup>12</sup> Men också de senaste decenniernas utveckling av produktivitet och tillväxt är respektingivande. De industriella distriktens BNP per capita låg 1970 klart under EU-genomsnittet, 20 år senare (1991) lika klart över. Emilia-Romagna, för att ta ett exempel, hade 1970 en inkomstnivå på 92 procent av EU-nivån. 1991 var inkomstnivån 31 procent högre än genomsnittet för EU. Samma utveckling av bättre tillväxt och högre produktivitet visade andra företagstäta italienska regioner.<sup>13</sup>

Också utvecklingen av antalet företag och sysselsättningen inger respekt. Det beräknas att det i slutet av 1990-talet fanns ca 60 000 företag med tillsammans över 600 000 anställda i de italienska industriella distrikten. Industrissysselsättningen i dessa distrikt har *ökat* under senare decennier – under samma decennier som industrissysselsättningen i OECD-länderna har sjunkit. Det har den för övrigt också gjort i de delar av den italienska industrin som *inte* är lokaliserade i distrikt.<sup>14</sup>

En del av distrikten har djupa historiska rötter. Det gäller t ex för Prato-området som redan under tidig medeltid var känt för sin textilindustri, och som idag är det viktigaste textildistriktet i Italien. Men förvånande många, kanske de flesta, av de industriella distrikten har byggts upp under efterkrigstiden, med tonvikt på 1970-talet och framåt. Möbeldistriktet i Pesaro-Rimini kan vara ett exempel.

Vad kännetecknar då de italienska distrikten om analysen görs lite mera strukturerad? Vad finns det för minsta gemensamma nämnare? Ja, åtminstone följande:

\*Det är hantverksbaserade kluster. Den empiriska litteraturen kring de italienska industriella distrikten är mycket omfattande och det är ingen överdrift att säga att en röd tråd i dessa studier är att det lilla hantverksföretaget, sällan över fem anställda, är den kärna kring vilken

<sup>12</sup> Mascanzoni, D. & Novotny, M., 2000, *Lokomotivföretaget i Italien*, Nya jobb & företag, rapport nr 12, Rådet för arbetslivsforskning, Stockholm, s 13.

<sup>13</sup> Enligt Tabell 1 i: Berggren et al, 1999 b, s 338.

<sup>14</sup> Boari, C., 2001, *Industrial Clusters, Focal Firms, and Economic Dynamism: A Perspective from Italy*, World Bank Institute, Stock No. 37186, Washington, s 3.



de framgångsrika distrikten har byggts upp. ”The merchant and the entrepreneur are the two figures who...stand in the background of Italian small-firm development. In the foreground is the master craftsman, the *artigiano*”, skriver exempelvis Edward Goodman i en sammanfattande inledning till antologin *Small Firms and Industrial Districts in Italy*.<sup>15</sup>

\*Det mest utmärkande är att vi i det italienska klustret talar om en tät industriell företagsmiljö sysselsättningsmässigt helt dominerad av ett mycket stort antal småföretag. Geografiskt är distrikten koncentrerade i meningen att företagen, med ett fåtal undantag, finns inom en radie av 10-20 kilometer och med en stad som nav. Bologna som centrum för förpackningsmaskindistriktet kan vara ett exempel.

Den fokuserade branschen handlar i de flesta fall om konsumentvaror (skor, möbler, glasögon etc.). Men det finns också distrikt som är inriktade mot investeringsvaror för producentmarknaden (t ex verktygsmaskiner).

\*Hantverket, låt vara att vi nu talar om en modern form av hantverk, kännetecknas av att tillverkningen kan delas upp i antingen en kedja av avgränsbara steg (som i textilindustrin där man börjar med t ex spinning och avslutar med färgning och finishing) eller ett antal delkomponenter som i slutet av kedjan monteras till en slutprodukt (som med möbler, maskiner, glasögon etc.).

Det här är ett inte helt oväsentligt särdrag som redan Alfred Marshall pekade på när han diskuterade industriella distrikt och som bl a Giacomo Becattini, förmodligen den italienske ekonom som gjort den mest stringenta analysen av de italienska industriella distrikten, senare upprepar.<sup>16</sup> Att tillverkningsprocessen är ”uppdelningsbar” möjliggör för de många små företagen att specialisera sig och det i sin tur blir en del av hemligheten bakom de hantverksbaserade industriella distrikternas höga flexibilitet och goda produktivitet.

Merparten av tillverkningen sker således i ett lokalt nätverk av specialiserade småföretag. Ju större marknaden är, desto djupare kan specialiseringen bli.

\*Det finns i ett industriellt distrikt i Italien antingen ett eller flera ledarföretag eller andra företag med en samordnande roll.

Ledarföretagen, de kallas ibland lokomotivföretag, är för det mesta medelstora företag med en lång tradition i den aktuella tillverkningen och med en djup förankring i lokalsamhället.<sup>17</sup> Vanligtvis är de många småföretagen i distriktet i en eller annan form underleverantörer till ledarföretagen eller underleverantörer till underleverantören. Lokomotivföretagen äger helt enkelt nyckeltillgångar, oftast i form av marknadskompetens eller -kanaler, som det industriella distriktet betraktat som system kräver för att vara konkurrenskraftigt.

I andra distrikt kan den samordnande rollen vara både mera koncentrerad och mera uppsplittrad. Det finns industriella distrikt där ett större företag är ledarföretag. Men det finns också, som vi strax skall se, distrikt där marknadsföringen och samordningen av produktionen sköts på ett helt annat sätt, av många små entreprenöriella företag, specialister på samordning.

\*De italienska industriella distrikten kännetecknas i dag av produkter i ett högt eller medelhögt kvalitetssegment, det gäller både funktion och form. Det är därmed förhållandevis dyra produkter med låg priselasticitet. Produktserierna är korta, inte så sällan är produkterna

---

<sup>15</sup> Goodman, E. & Bamford, J. (ed.), 1989, *Small firms and industrial districts in Italy*, Routledge, London, s 6.

<sup>16</sup> Giacomo Becattini är, liksom många andra, starkt påverkad av Alfred Marshalls diskussioner om industriella distrikt och ser likheten med just de italienska industriella distrikten. I litteraturen kallas de därför ibland också ”*Marshallian Districts*” eller liknande. Se bl a Becattini, G., 1989, ”Sectors and/or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics”, ingår i: Goodman, & Bamford, 1989, s 131 ff.

<sup>17</sup> För en analys av lokomotivföretagen se: Mascanzoni & Novotny, 2000.

skräddarsydda till en viss kund. Man konkurrerar således inte i första hand med pris vilket bl a syns i, som redan antytts, att relativlönerna i distrikten är höga. Det är, med andra ord, berättigat att idag kalla de italienska industriella distrikten för hantverks- och designbaserade kluster.

Låt oss konkretisera vad det här kan betyda genom att diskutera ett specifikt industriellt distrikt – textildistriktet Prato i Toscana, inte så långt från Florens.

#### *Textildistriktet Prato*

Michael Piore och Charles Sabel skriver om Prato-distriktets bakgrundshistoria i sin bok *The Second Industrial Divide* från 1984.<sup>18</sup> De berättar att 1927 arbetade ca 11 500 personer i Prato-områdets textilföretag. Av dessa arbetade 8 av 10 i stora, integrerade textilföretag. Bilden ändrades under 1930-talets depression. De stora företagen tvingades friställa arbetskraft men hjälpte också vissa av arbetarna att ”starta eget” som underleverantörer, i vissa fall genom att hyra ut eller sälja den nödvändiga utrustningen till ett rimligt pris. Samma mönster upprepades under 1950-talet. En ny djup kris för textilindustrin tvingades återigen fram av avskedanden. Också denna gång bildade före detta textilarbetare, ibland med den gamla arbetsgivarens hjälp, nya underlevererande småföretag. Strukturen hade nu ändrats. Piore och Sabel sammanfattar situationen i slutet av 1950-talet på följande sätt: ”Thus an already fragmented industrial structure was pulverized. In its place emerged a vast network of small shops, employing one to twenty workers.”<sup>19</sup>

Efter 1930-talskrisen var antalet företag, de flesta således med bara några få anställda, lite över 1 000. Med företag menas då samtliga företag inom Prato-området direkt involverade i den textila verksamheten, antalsmässigt helt dominerat av underleverantörer och s k impannatori, det senare är små företag med en samordnande roll. Vi skall återkomma till impannatori.

Gradvis steg antalet företag. Utvecklingen under 1950-talskrisen och de första åren av 1960-talet ledde till en dramatisk ökning av antalet företag så att det 1965 fanns strax under 6 000 företag. Den uppåtgående trenden fortsatte till början av 1980-talet då kurvan över antalet företag i klustret var som störst, ca 9 000. Steg för steg har den sedan sjunkit ned till dagens nivå kring 6 000 företag.

Antalet anställda har följt samma mönster. Från ca 12 000 textilanställda i Prato-distriktet i slutet av 1920-talet till dagens nivå kring 45 000 med en topp för ett par decennier sedan på ca 60 000.

Giacomo Becattini delar in Prato-distriktets utveckling i tre faser.<sup>20</sup> Den första täcker in tiden fram till mitten av 1950-talet med tonvikt på det första decenniet efter andra världskrigets slut. Han kallar den ”metamorfosen” och syftar på att det var under den perioden som Prato-regionen slutligen omvandlades från en traditionell industriregion med några tiotal, dominerande stora företag och deras många små underleverantörer, till ett industriellt distrikt. Småföretagen tog så att säga över. Det trettiotal större, integrerade textilföretag som fanns när perioden inleddes var så gott som helt uttraderade när den slutade. De ersattes med än fler småföretag och ett industriellt distrikt enbart med SME-företag, de flesta med färre än 10 anställda, hade bildats.

<sup>18</sup> Piore, M. J. & Sabel, C. F., 1984, *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York.

<sup>19</sup> Ibid, s 214.

<sup>20</sup> Uppgifterna har hämtats från det referat av Becattinis analys som finns i: Lazzeretti, L. et al, 2001, ”Co-evolution and financial relationships between the banking system and the local industrial community of Prato industrial district (1936-1999): an ecological approach”, working paper, University of Florence. Den ursprungliga källan är: Becattini, G., 1998, *Prato storia una città*, vol. 4, Le Monnier, Firenze.

Den andra fasen, från mitten av 1950-talet till mitten av 1970-talet kallar Becattini ”den kanoniska perioden”, utvecklingen gick så att säga på räls. Perioden skulle också ha kunnat kallas tillväxtskedet. Produktionen ökade trendmässigt liksom antalet företag och anställda.

Den tredje fasen, perioden från 1975 och fram till mitten av 1990-talet, kallas ”ombildningen”. Produktutbudet började nu diversifieras. Tidigare hade det i allt väsentligt handlat om relativt standardiserade ylleprodukter. Nu breddades sortimentet till garner, stickade produkter och kläder. Serierna blev kortare. Det bildades också under den här perioden i regionen ett stort antal företag inriktade mot kringsservice av olika slag. Dessutom började vissa företag att tillverka maskiner och annan utrustning för textilindustrin, en utveckling som sedan fortsatt och gjort Prato till ett välkänt namn utanför Italien även på dessa marknader. Antalet företag och antalet anställda i den rent textila verksamheten hade ändå nu börjat minska, låt vara långsamt. Det skedde en viss konsolidering i företagsstrukturen.

Den trenden har fortsatt in i den nu pågående, fjärde fasen, den skulle möjligen Becattini ha kunnat kalla ”omstruktureringen”. Den började några år in på 1990-talet påskyndad av den då djupa lågkonjunkturen i världsekonomin. Det har varit en omstrukturering på flera plan. Tyngdpunkten har förskjutits mot produkter av högre kvalitet och därmed mot än kortare serier. Tyngdpunkten har också strukturellt förskjutits mot marknaden. Antalet specialiserade småföretag som arbetar i de senare, marknadsnära, delarna av tillverkningskedjan har ökat. Det gäller inte minst företag med direkt anknytning till slutprodukten. Det brukar påpekas att de italienska distrikten idag kännetecknas av att en ”oproportionerligt” stor andel arbetar med design och form.<sup>21</sup> På samma sätt har antalet specialistföretag i andra änden av tillverkningskedjan minskat. Vissa av de tidiga tillverkningsleden har ”outsourcats” från distriktet, bl a till företag i de gamla öststaterna.

I motsats till hur det är i andra regioner finns i Prato-distriktet inga pregnanta ledarföretag, det går knappast att hävda att det finns ett enda ”lokomotiv”. Däremot finns ett drygt 1000 tal sk *impannatori*, ofta ensamföretag, alla med samordnande roller i de hundratals nätverk som ständigt finns i verksamhet och som tillsammans får hela systemet att fungera – och uppenbarligen fungera ekonomiskt effektivt.

Dessa spindelföretag har en lång tradition i Prato-regionen. De är till vissa delar släkt med de medeltida köpmän som hade ansvaret för att Florens-områdets textilprodukter nådde sina marknader. Det finns också en släktskap med 1700- och 1800-talens textila förläggare. Impannatori fanns med även under den perioden av 1900-talet när de stora textilföretagen dominerade. De kunde då ha ansvaret för inköpet av råmaterial, de kunde organisera vissa nätverk av underleverantörer i textiltillverkningens olika faser och, kanske viktigast, de hade en central roll för att slutprodukten skulle nå sina marknader.<sup>22</sup>

Deras roll i dagens Prato-distrikt är minst lika betydelsefull. Att döma av hur antalet impannatori har utvecklats – en ständig tillväxt under hela efterkrigstiden – kan man möjligen dra slutsatsen att deras betydelse har ökat. Deras uppgifter är delvis desamma. Vissa impannatori har ett nära samarbete med en grupp småföretag, ”de egna företagen”, och ser till att tex en viss del av den vertikala tillverkningskedjan arbetar effektivt.<sup>23</sup> Det kan innefatta inköp och finansiering av råmaterial för processen. Om det är halvfabrikat som tillverkas är det impannatori som har ansvaret för avsättningen. Det finns också impannatori som är specialiserade på att marknadsföra slutprodukten eller länka den till särskilda distributörer eller större företag, ofta för avsättning på den globala marknaden. Impannatori i slutet av förädlingskedjan för också tillbaka till distriktet signaler från marknaden om nya krav på

<sup>21</sup> Se bl a Markusen, 1996, s 301.

<sup>22</sup> Piore & Sabel, 1984, s 215.

<sup>23</sup> För en utförligare diskussion kring *impannatori*’s roll i dagens Prato, se Lazzaretti, L. et al, 2001, ”The Role of *Impannatori* as Industrial District Business Angels”, working paper, Birmingham Business School.

kvalitet, färg, design etc. Allmänt kan man säga att *impannatori* sällan ställer upp med *know how* i teknisk mening, snarare har de sin nyckeltillgång i ett *know who*.

*Impannatori* har entreprenörens särdrag. De arbetar i de flesta fall nära marknaden, de tar initiativ till nya produkter eller designlösningar eller, för de som samordnar tidigare led i tillverkningsprocessen, till nya produktionsmetoder och de är riskvilliga och tar också risker (bl a som kreditgivare). *Impannatori* är med andra ord spindeln i några av de många mikronätverk som kännetecknar ett industriellt distrikt med tusentals småföretag.

#### *Bryter traditionella mönster*

Det italienska industriella distriktet bryter så gott som alla traditionella mönster för, och förutfattade meningar om, hur en effektiv utveckling, produktion och marknadsföring av industriella produkter skall organiseras. Det de åstadkommit under andra hälften av 1900-talet är på många sätt enastående.

För det första är det en prestation i sig att man lyckats på marknaden med ”fel” produkter. De industriella distrikten arbetar med den typ av tillverkning – möbler, skor, teko, sten etc. – som vi gärna talar om som verksamheter som rätteligen inte hör hemma i avancerade industriländer. Det är produkter som vi normalt, men sannolikt felaktigt, kallar lågteknologi. Eller som någon med kunskap om de italienska industriella distrikten uttryckte saken: ”Det är svårare att sy en kavaj till en kräsen kund än att programmera i Java.”

För det andra har man uthålligt lyckats att expandera produktion och export just av dessa lågteknologiprodukter. Medan alla eller så gott som alla andra OECD-länders textilindustri under efterkrigstiden minskat antalet anställda har Prato-företagen *ökat* antalet anställda, låt vara att en viss nedgång har skett efter 1980. Fortfarande sysselsätts i Prato-distriktets tusentals textilföretag mer än tre gånger så många som arbetade i regionen för 70 år sedan. Någon parallell till den utvecklingen finns säkerligen inte i något OECD-land, förmodligen inte i något utvecklat industriland. Bara Prato-distriktets samlade årliga produktionsvärde på textilområdet överstiger i början av 2000-talet \$ 6 miljarder. Närmare 70 procent av produktionen säljs på export.

För det tredje har man under det gångna kvartsseket lyckats öka produktiviteten och lönerna i distrikten mera än vad som gäller för den italienska industrin utanför distrikten och för den europeiska (EU) industrin som genomsnitt.

För det fjärde är de italienska distrikten idag nästan undantagslöst kända för avancerade produkter med hög kvalitet i funktion och design. Eller än mera intressant som exemplet Prato visar – man har under de senaste decennierna lyckats åstadkomma en omvandling från standardprodukter i långa serier med priset som viktigaste konkurrensmedel till relativt prisokänsliga högkvalitetsprodukter. Det senare är detsamma som att säga att det italienska industriella distriktet som system är flexibelt, innovativt och marknadsorienterat.

Den samlade bilden blir att de italienska industriella distrikten är framgångsrika exempel på hantverks- och designbaserade kluster.

#### *Vad kännetecknar ett framgångsrikt kluster?*

Det finns ingen garanti för att de italienska industriella distriktens framgångar kommer att fortsätta. Men det de redan åstadkommit räcker för att analysen måste breddas och fördjupas.

Låt oss ta oss an en djupare analys av vad som kännetecknar ett kluster – och vi talar då inte enbart om hantverksbaserade kluster. Emilia Romagna, Silicon Valley och Hollywood har alla vissa drag gemensamt.

\*Det finns en *långt driven arbetsdelning och specialisering* mellan marknadsaktörerna i klustret. Det betyder i praktiken att alla kluster kännetecknas av en fragmenterad och därmed specialiserad företagsstruktur antalsmässigt dominerad av SMEs, låt vara att det också

regelmässigt finns större företag i klustret. Att det har blivit så kan ibland vara liktydigt med en långt driven disintegration, det gäller särskilt för hantverksbaserade kluster. Ett stort integrerat företag, eller kanske en grupp av storföretag i samma bransch kan, som i fallet Prato, i en process över tiden, inte så sällan påtvingad av konkurrens eller överlevnadshot, ha outsourcat stora delar av sin verksamhet. Konsekvensen har blivit ett finmaskigt nät av underleverantörer i regionen.

\*Att det inom klustret finns en höggradig specialisering mellan företagen leder till många inbördes transaktioner. Det är ett uttryck för *låga relativa transaktionskostnader*. Att ett kluster har låga transaktionskostnader kan till viss del hänföras till det korta geografiska avståndet mellan aktörerna på marknaden. Närhet skapar överblick och personliga kontakter som i nästa steg, allt annat lika, håller nere kostnaderna för olika affärsrelationer. Men långt viktigare, ja avgörande, för de låga relativa transaktionskostnaderna är att den geografiska närheten mellan likar verkar förtroendeskapande.

Frågan om kluster som ett förtroendeskapande socialt system med stora positiva effekter för konkurrenskraften skall vi strax återkomma till.

\**Ett kluster har alltid en "motor"* (eller flera) som driver systemet av företag framåt. Det betyder att vissa företag i klustret har en samordnande, pådrivande eller entreprenöriell roll. Det kan vara professionellt skötta ledarföretag. Ett ledarföretag kan vara ett stort företag i regionen (eller flera) som med en öppen attityd till andra företag inom regionen och en stark känsla för lokalsamhället blir en kraftkälla för utvecklingen av den kvalificerade kompetens som krävs för att man skall få en fungerande specialistmarknad. Det brukar sägas att Fairchild har spelat den rollen för Silicon Valley.

Men ledarföretaget (eller företagen) kan också vara ett måttligt stort företag, kanske med bara något hundratal anställda, som har en nyckelkompetens av avgörande värde för klustrets många småföretag. De italienska industriella distrikternas lokomotivföretag kan vara exempel. För det mesta handlar nyckeltillgången om marknadskompetens. Att vara, relativt sett, bra på att sälja på kräsna marknader är också ett kännetecken för kluster.

Det kan också, som impannatori, vara entreprenöriella småföretag, specialiserade på koordineringen (och ibland finansieringen) av vissa delmoment i produktions- eller marknadsföringskedjan som tillsammans får systemet att fungera effektivt och flexibelt. Förmodligen finns denna modell idag bara i Prato.

Att kluster regelmässigt har "motorer" i någon av dessa meningar är förvånansvärt lite uppmärksammat i litteraturen. Det kan hänga samman med att det finns, särskilt i den sociologiskt orienterade forskningen kring de italienska distrikten, en skola som närmast betraktar klustren som självstyrande system. I sin mest extrema form tror man att klustret lever sitt helt egna liv som en slags organism utan ledarföretag och utan att marknaden egentligen är en fri marknad.<sup>24</sup> Ash Amin sammanfattar systemsynen på det italienska industriella distriktet i uttrycket "ett företag utan tak".<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> "Enright and Tenti (1990)...liken the Italian ceramic-tile industry...in and around Sassuolo in north-central Italy, to an organism and conclude that it is the systemic nature of the local industry that is its most enduring advantage." Se Enright, M. J., 1998, "Regional Clusters and Firm Strategy", ingår i: Chandler Jr., A. D. et al (ed.), 1998, *The Dynamic Firm*, Oxford University Press, Oxford, s 323.

<sup>25</sup> Det italienska industriella distriktet fungerar enligt Ash Amin som ett system men annorlunda än vad man skulle förvänta sig om varje enhet var ett företag i klassisk mening. "This is because *the firms are not free operators in a free market but one part of a complex and integrated system of production* [min kursivering]...The uniqueness of the industrial districts derives more from the economics of the vertical disintegration of the production process resulting in a new set of inter-firm relationships, than from the small firms themselves." Se Goodman & Bamford, s 118-19.

Michael Piore och Charles Sabel för ett liknande resonemang. De menar att företagen i ett kluster beter sig annorlunda än vanliga företag. Det skapas en slags blandning av konkurrens och samarbete som man inte kan förknippa med en fungerande marknad. Marknadsmodellens relativt tydliga gränsdragning mellan samhälle och ekonomi löses upp. Och företagens suveränitet genom att dess ägare har ett distinkt residualt kontrakt finns inte heller. Ett kluster är, menar Piore och Sabel, en modell som varken är marknad eller hierarki.<sup>26</sup> De använder inte begreppet men ligger nära vad andra har kallat "alliance capitalism".

Det finns av samma skäl som redovisats tidigare anledning att vara starkt kritisk mot ett sådant synsätt.

Det finns ett näraliggande, och betydligt mera rimligt, resonemang som förs av bl a Giacomo Becattini. Han menar att det är den geografiska koncentrationen i sig med allt vad det innebär som gör skillnaden, som skapar det lilla extra till klustrets förmån som syns i en långsiktig konkurrensförmåga och som inte kan förklaras av teknologi eller skalekonomi. "It is the extra element of productivity which made Lancashire, the Ruhr and Lombardy yesterday, and the so called *Third Italy* today, stand out against the rest", skriver han.<sup>27</sup> Även Michael Porter befinner sig nära samma synsätt.<sup>28</sup>

\*En *högt relativförmåga att lära* är också ett karaktäristiskt drag hos det framgångsrika klustret. Med detta menas att företagen i ett kluster närmast definitionsmässigt har en, jämfört med konkurrenterna, högt utvecklad förmåga att få fram innovativa produkter eller ny design respektive sprida tyst kunskap och nya produktionsmetoder inom kollektivet. Det moderna klustret har ju alltmera av sin tyngdpunkt på utveckling och nyskapande. Det gäller för det FoU-baserade och det media- och kulturbaserade klustret – men numera också för det hantverksbaserade. Skälet är givetvis att det är med nya attraktiva produkter som man kan komma åt ett högre förädlingsvärde och därmed en ökad avkastning och tillväxt. Det omvända gäller också. Ett hantverksbaserat kluster med tyngdpunkten i tillverkning av långserieprodukter av standardkvalitet finns förmodligen inte längre. Och om vi mot förmodan skulle hitta ett sådant kluster är prognosen mörk, det kommer att få stora svårigheter att överleva.

Till dessa särdrag måste läggas ytterligare ett kännetecken, förmodligen det mest avgörande.

\*Ett framgångsrikt kluster kännetecknas av *högt socialt kapital*. Med det menar vi de sociala, icke-ekonomiska omständigheter bundna till en viss region som positivt påverkar ekonomin för de företag som finns i regionen.

*Vad är det i ett kluster som skapar företagsekonomisk framgång?*

Uttryckt i strukturerade termer kan klusterföretagens ekonomi påverkas på ett antal olika, ofta samverkande sätt:

\**Lägre transaktionskostnader*. Ett av den täta lokala miljöns kännetecken är ett högt förtroende mellan människorna i regionen. Det sprider sig naturligt nog också till företagen. Människor känner varandra bättre än vad som gäller i "normala" miljöer. Det kan vara gamla

---

<sup>26</sup> Piore & Sabel, 1984, s 298.

<sup>27</sup> Becattini drar sina analytiska slutsatser av detta. "Of course, the industrial district does not yield all external economies; on the contrary, as society moves on, precisely those which are least tied to spatial proximity are strengthened. For this reason I do not propose a single frame for the interpretation of economic reality in terms of compact industrial districts but rather a grid: both in terms of technologically defined sectors and of industrial districts wherever the conditions are favorable." Se Becattini, 1989, s 132-33.

<sup>28</sup> Porter, 1998, fotnot 23, s 790-91.

relationer, i hantverksbaserade kluster inte så sällan över generationer. Man träffas inte bara på arbetsplatsen utan också i olika samhällsmiljöer, allt från föreningar och skolor till kommunpolitikens fora. Den minsta gemensamma nämnaren blir högt förtroende både människorna emellan och mellan företagen. Eller om man vill uttrycka sig så, det skapas en låg grad av opportunistisk i umgänget.

Högt förtroende i denna mening leder till låga relativa transaktionskostnader. Ett företag som söker en viss kompetens eller kapacitet, och kan köpa den inom regionen, vet vart det skall vända sig. Det krävs inga kostsamma sökprocesser. Att komma överens kostar också litet eftersom det ofta inte skrivs några kontrakt. Det sägs att bland Prato-regionens kollektiv av underleverantörer förekommer överhuvudtaget inga formella kontrakt trots mängder av transaktioner och samarbetsrelationer. Och att slutligen kontrollera att det man kommit överens om hålls blir också en lågkostnadsprocess. Eller rättare sagt, det kanske inte kostar något alls eftersom det inte finns någon anledning att kontrollera. Att för ett företag i ett industriellt distrikt inte stå vid sitt ord och ensidigt hoppa av en affärsöverenskommelse riskerar, som bl a Dei Ottati pekat på, att bli mycket dyrt i form av förbrukat rykte, så dyrt att företagets överlevnad kan vara hotad.<sup>29</sup>

Vi kan notera att företagen i en region med högt socialt kapital betar sig annorlunda än vad Oliver Williamson förutsätter i den så kallade transaktionskostnadsekonomin (TCE). Ett basalt antagande för Williamson är att människorna på marknaden (och givetvis också i andra sammanhang) uppträder opportunistiskt, de ser *alltid* till sitt eget bästa. Om skraddarsydd tillgångar, t ex en specialmaskin, är inblandade i en transaktion är sannolikheten hög att den som äger tillgången, säg en underleverantör, när han får tillfälle försöker kapa åt sig en större del av kvasiräntan, han eller hon utnyttjar sitt övertag gentemot den part som har behov av tillgångens kapacitet. TCE-modellen förutsäger att i en sådan situation kan man förvänta sig vertikal integration, kort sagt den skraddarsydda tillgången, eller mera troligt, hela underleverantörsföretaget, blir ägarmässigt inordnat i det företag som har behov av tillgången.

TCE-modellen hjälper oss emellertid att förstå klustrets strukturella kännetecken – många, små eller måttligt stora företag blandade med några få stora och medelstora. TCE-modellen säger att vill man skapa en sådan struktur, alltså att marknaden skall få ökad betydelse på ”planekonomins” bekostnad, att företagen skall köpa mera av det man behöver på marknaden i stället för att göra det själv, måste transaktionskostnaderna vara låga. Med andra ord, utan att transaktionskostnaderna är låga får vi inte den SME-dominerade struktur som kännetecknar industriella distrikt. Talar vi om de mest extrema formerna av industriella distrikt med tusentals småföretag inom en mycket begränsad geografisk räjong, närmar vi oss en situation där transaktionskostnaden är noll. Det finns faktiskt i vissa av de mest extrema industriella distrikten ett inslag som påminner om den perfekta marknaden.

Det vi inser är att skall ett kluster kunna dra nytta av låga relativa transaktionskostnader måste det göras många transaktioner *inom* klustret. Vi inser också att de ekonomiska fördelarna blir större ju större specialiseringsgraden mellan företagen i klustret är som i sin tur bör kunna öka om marknaden är stor. Det finns med andra ord en ”kritisk massa”, en minsta nivå på klustret i termer av antal specialiserade företag som måste vara uppnått innan de ekonomiska fördelarna av lägre relativa transaktionskostnader fullt ut kan hämtas hem.

Uppfyller svenska kluster (som Gnosjöområdet med sitt fokus på lättare verkstadsindustri, Tibro på möbeltillverkning, Borås-Kinna på teko) kravet på kritisk massa? Det är tveksamt, möjligen med undantag för Gnosjö.<sup>30</sup> De flesta av de italienska industriella distrikten gör det

<sup>29</sup> Dei Ottati, G., 1994, ”Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district”, *Cambridge Journal of Economics*, Vol 18, Cambridge.

<sup>30</sup> Man kan diskutera om Gnosjö är ett kluster med den definition vi använder här, låt vara att det finns ett högt socialt kapital. För en utomstående tycks det som om Gnosjö-företagen, och för den delen också företagen i den större sk GGVV-regionen (Gnosjö-Gislaved-Värnamo-Vaggeryd), till övervägande del (t ex mätt i

däremot. Detta i kombination med ett högt socialt kapital, förmodligen högre än vad något svenskt kluster någonsin kan åstadkomma, gör att de relativa transaktionskostnaderna kan hållas mycket låga.

*\*Produktivitetstvinster genom specialisering.* Sänkta transaktionskostnader är förutsättningen för att marknaden skall kunna ta en större del av samordningsansvaret på det integrerade företagets bekostnad. Om vi således på olika sätt skapar förutsättningar för sänkta transaktionskostnader, skapas också förutsättningarna för en långtgående fragmentering av tillverkningsprocessen och en höggradig specialisering bland marknadsaktörerna. Det i sin tur leder till relativa produktivitetstvinster av samma skäl som en gång Adam Smith påvisade i sin berömda metafor om knappåstillverkning. Då handlade det emellertid om en specialisering inom ett företag. En koncentrerad industriell miljö typ Prato skapar produktivitetstvinster genom specialisering på marknaden, en "lokal" arbetsdelning.<sup>31</sup>

*\*Lägre driftskostnader.* Det finns vissa driftskostnader som definitionsmässigt blir lägre i en koncentrerad miljö helt enkelt eftersom avstånden, både bokstavligen och bildligt, är kortare mellan aktörerna. Med låga relativa transaktionskostnader följer en fragmenterad struktur med många små, specialiserade företag inom regionen. Med det följer i sin tur behov av inbördes täta transporter och tät kommunikation. Transport- och kommunikationskostnaderna borde således, allt annat lika, kunna hållas lägre än i en utspridd miljö.

Hypotetiskt bör även de relativa kapitalkostnaderna kunna hållas låga i ett kluster. Det bör, resonemangsvis, följa av att riskkapitalföretagens och bankernas bedömningsförmåga blir högre till följd av den långt gångna specialiseringen och till följd av det informationsövertag som den täta miljön erbjuder.

Den empiriska forskningen har visat att täta industriella miljöer, regioner med högt socialt kapital, utmärks av en särpräglad blandning av inbördes konkurrens och samarbete. Det finns gott om belegg för att konkurrensen mellan företagen i ett industriellt distrikt då och då kan vara mycket hård. Man strävar som alla företag, även om det går ut över ett företag nästgårds, efter att få en attraktiv beställning eller efter högre kostnadseffektivitet genom förbättrad produktionsutrustning eller organisation. Samtidigt leder de korta avstånden, den ömsesidiga kännedomen om allt och alla inom regionen och, inte minst väsentligt, det höga tilliten mellan människorna, till att ett företag kan hjälpa ett annars konkurrerande företag. Det leder, allt annat lika, till lägre driftskostnader. Det brukar nämnas som exempel att om ett företag i Gnosjö får en order som kräver mer kapacitet än vad företaget kortsiktigt kan få fram, kan ett annat Gnosjö-företag med samma typ av utrustning ställa upp med vad som fattas, underförstått att jag kan få hjälp en annan gång. Jag förväntar mig en gentjänst men den skjuts så att säga på framtiden.<sup>32</sup>

*\*Lägre relativrisk för företagskollektivet.* Om vi med risk menar fluktuationer i företagets produktion eller lönsamhet är det sannolikt att företagskollektivet i ett kluster kan förknippas

---

sysselsättning eller produktionsvärde) är legotillverkare till företag utanför regionen. Skulle det förhålla sig så ligger innebörden i begreppet kluster utanför vad huvudforan i litteraturen menar med kluster och utanför avsikten med den begreppsdiskussion som inleder kapitlet.

<sup>31</sup> AnnLee Saxenian kallar det för "a social division of labor" och menar att det kännetecknar t ex Silicon Valley. "You can think about the division of labor taking place within a firm, in the pin-factory, by increasingly dividing the tasks within one firm. Or you can think about a division of labor socially, whereby each individual enterprise specializes in a particular piece of the process of production." Se Saxenian, 1999, s 117.

<sup>32</sup> Ett sådant beteende ligger nära det som forskningen kring primaters sociala beteenden kallar *reciprok altruism*. Till skillnad från samarbete som bygger på omedelbart gengäldande av en tjänst, förutsätter den reciproka altruismen att individen är beredd att bära en kostnad under viss tid innan gentjänsten kommer i retur.



med lägre risk än vad som skulle gälla för samma företag i en utspridd miljö och utan ett högt socialt kapital.

Man kan med enkel matematik visa att risken i en portfölj av tillgångar sjunker med antalet tillgångar i portföljen. Ju fler (oberoende) tillgångar desto lägre risk. Detta samband är grunden för all riskdiversifiering. Eftersom ett företag kan ses som en tillgång betyder det att ett kollektiv av många små företag bör kunna förknippas med lägre risk än ett kollektiv av färre men större företag. Även om den genomsnittliga årliga produktionen eller vinsten är densamma för de två kollektiven, bör man kunna utgå från att kollektivet med många små företag har lägre fluktuationer och därmed lägre relativrisk.

Det gäller om vi talar om företagsspecifika risker. Frågan är om det också gäller för systemrisk, alltså risker som av någon anledning drabbar hela system, t ex en viss industrisektor som när IT-bubblan rämnade i början av 2000-talet. Systemrisk är relevanta när vi talar om kluster eftersom det, definitionsmässigt, är en viss sektor som dominerar produktionen. Drabbas denna sektor av en radikal försämring i produktions- eller marknadsbetingelserna, kan man då hävda att risken för företagskollektivet och samhället är lägre om företagen är små och geografiskt koncentrerade än om de är få och utspridda? Antagligen. Det är troligt att de många små företagen i ett kluster har en elasticitet och annan anpassbarhet som inte finns i de större företagen. Graden av systemberoende bör vara lägre i ett kluster. Det leder i så fall till lägre relativrisk.

För att sammanfatta. Lägre relativa transaktionskostnader och driftskostnader har, naturligt nog, positiva effekter på ekonomin och konkurrenskraften hos klustrets företag. Det handlar om att produktionskostnaderna, allt annat lika, kan hållas lägre och produktiviteten bli högre. Och vi har diskuterat möjligheten att lägre relativrisk är en ekonomisk fördel.

#### *Innovationskraft*

Detta är emellertid inte hela bilden. Det finns andra, och av allt att döma än viktigare, ekonomiska fördelar som kan knytas till ett kluster med högt socialt kapital. Det är de fördelar som mera hänger samman med utveckling och kunskapsuppbyggnad än med produktion och effektivitet, mera med innovationskraft i meningen förmågan att skapa nytt än med konkurrenskraft i meningen producera effektivt.<sup>33</sup>

Det gäller framför allt i fyra avseenden.

*\*Tyst, specialiserad kunskap har lätt att spridas.* Företag i kluster har antagligen en högre lärförmåga än vad deras konkurrenter i vanliga industriella miljöer har. Det följer av att den lokala arbetsmarknaden ofta är transaktionsintensiv. Människor som arbetar i regionens företag byter helt enkelt titt och tätt arbete inom regionen. Det är föga förvånande. Man kan få ett nytt arbete, kanske bättre betalt eller med bättre utvecklingsmöjligheter, i samma bransch och man kan byta arbete utan att byta bostad (som var den ”operativa” definitionen på ett kluster).

Det är sannolikt att denna högre transaktionsintensitet delvis berör också den mycket kompetenta arbetskraften, människor med lång erfarenhet av en viss process eller teknik. Den indirekta effekten blir att tyst kunskap och kompetens överförs mellan företagen i regionen. Det är också sannolikt att den intensivare rotationen på arbetsmarknaden i sig leder till att den specialiserade kunskapen höjs. Man lär av varandra och på köpet stiger kunskapsnivån i regionens företag sett som ett kollektiv. Det ökar konkurrenskraften. Det får för eller senare positiva företagsekonomiska effekter.

<sup>33</sup> Att klustrets betydelse i dagens samhälle i första hand har att göra med hur innovationskraft kan skapas på ett effektivt sätt framhävs av många. Michael Porter och Örjan Sölvell skriver t ex ”...the key to understanding both agglomeration in general and industry clusters lies in the superior ability of such spatial configurations to enhance learning, creativity and innovation...”, se Porter & Sölvell, 1998, s 443.

*\*Viljan att investera i ny teknik eller nya produkter ökar och effekterna sprids snabbt till hela företagskollektivet.* Det senare ledet, för att ta det först, har delvis samma bakgrund som föregående punkt. Skillnaden är bara att vi nu talar om ny teknik, t ex en effektivare produktionsutrustning, eller om en vidareutvecklad slutprodukt, kanske en ny design. Det sägs i litteraturen om de italienska industriella distrikten att det företag som installerar en ny maskin kan räkna med bara några få månaders försprång innan konkurrenterna i distriktet arbetar med samma utrustning (man får förutsätta att den verkligen också fungerar så effektivt som planerat). Det förklaras av den nära kontakten mellan företagen i den täta miljön. Det finns ett mer begränsat utrymme för hemligheter i produktionstekniken och i slutprodukten mellan företagen än vad som gäller för ”stand-alone” konkurrenter. Det förstärks av den höga relativa arbetsrotationen mellan företagen. Klustret är, kort sagt, en miljö med hög grad av teknologi-spillover. Konsekvensen bör bli att företagen i regionen betraktade som ett kollektiv snabbare än konkurrenterna höjer sin konkurrenskraft genom ny teknologi och nytänkande.

Det första ledet – att viljan att investera i ny teknologi och nya produkter sannolikt är högre i ett kluster – kan vara svårare att förstå vid en första anblick. Men att det förhåller sig så är såvitt man kan förstå korrekt. Det är känt att de italienska industriella distrikten alla småföretag nästan undantagslöst kännetecknas av nytänkande i produktionsteknologi eller produkt. De konkurrerar i kvalitet och produktutformning på de mest krävande globala marknaderna – och gör det med stor ekonomisk framgång. Vad är det då som kommer den täta miljön i ett industriellt distrikt att verka för kontinuerliga innovationer och för kreativitet och nytänkande? Ja, det är troligtvis inte mera komplicerat än att ett fåtal föregångsföretag någon gång under regionens historiska utveckling fann att en väg att slippa priskonkurrens var att skapa höga förädlingsvärden genom att producera, nya attraktiva produkter på ett kostnadseffektivt sätt, och att dessa erfarenheter i den täta miljön spred sig som en löpeld till andra företag – och spred sig snabbare än i konkurrentföretagen utanför distriktet. De senare var dessutom för det mesta större företag men en trögare anpassningsprocess. Det industriella distriktets företag kom in i en god cirkel där det ena (att vara innovativ lönar sig) gav det andra (att det nya sprids snabbt i kollektivet) och konkurrenskraften höjdes.

Det är för övrigt en intressant fråga om det kan finnas ett samband mellan *antalet* företag i en viss region och graden av innovationskraft. Det förefaller inte osannolikt. Betraktar man ett företag som en ansamling av individbunden kompetens med, i varje fall hos somliga, en vilja att experimentera borde det betyda att fler företag ger fler experiment. Och ju fler experiment desto högre sannolikhet för att något av dessa kommer att lyckas på marknaden och ekonomiskt. Detta enkla, närmast matematiska samband, kan vara en delförklaring till varför kluster visar sig vara effektiva i nyskapande verksamhet. Ett kluster är kanske ett ovanligt tydligt konkret uttryck för det Gunnar Eliasson kallar ”den experimentella ekonomin”.

Till dessa två omständigheter kan läggas ytterligare två med betydelse för innovationskraften hos klusterföretagen.

*\*Det skapas kring det framgångsrika klustret en nimbus som förr eller senare blir ett gott rykte, en kollektiv tillgång med hög avkastning.* Det kan manifesteras på olika sätt. Företag i samma sektor kan söka sig till regionen eftersom de vet att de då kan komma i åtnjutande av åtminstone en del av de fördelar vi har diskuterat. AnnLee Saxenian antyder i en studie att det var sådana krafter som fick många amerikanska östkustföretag (även några svenska) att i slutet av 1980-talet och början av 1990-talet förlägga delar av sin FoU-verksamhet till Silicon Valley.<sup>34</sup> Det kunde inte förklaras av att det var fördelaktigare produktionsfaktorpriser eller att lagstiftning eller skattenivåer gav ekonomiska fördelar. Snarare tvärtom, en etablering i

---

<sup>34</sup> Saxenian, 1994.

Silicon Vallely var i själva verket förknippad med mycket höga kostnader. Det som attraherade var sådant som normalt inte finns med i en ekonomisk kalkyl – den täta företagsmiljön och den atmosfär av konkurrens och öppenhet som kännetecknade Silicon Valley, de etablerade företagens öppna relationer till andra företag inom regionen, de nätverk av specialister som fanns inom alla teknologiområden och som det var lätt att ansluta sig till, den mycket differentierade kringindustrin etc. Det handlade kort sagt om att de externa positiva effekterna kunde antas vara osedvanligt stora vid en etablering i Silicon Valley. Det skapade på lång sikt en så stor konkurrensfördel att dessa företag inte ansåg att man kunde avstå från att vara närvarande med viss verksamhet.

Det är rimligt att anta att samma typ av överväganden kan vara en förklaring till varför Tetra Pak etablerade sig med viss verksamhet (Tetra Brik) i Bologna-regionen där det finns ett industriellt distrikt med inriktning mot förpackningsmaskiner. Etableringen var en utveckling i två steg, först flyttades tillverkningen. Sedan 1980 tillhör Tetra Brik gruppen av ledande förpackningsmaskintillverkare i Bologna-området där man idag enbart slutmonterar och testar. I början av 1990-talet flyttade Tetra Pak också sin utvecklingsavdelning för kärnprodukten Tetra Brik Aseptic från Lund till Modena i Emilia Romagna.<sup>35</sup> Det finns för övrigt empiriska studier från Italien som visar att utifrånkommande företag, även utländska företag, assimileras i det industriella distriktet i förhållandevis hög grad och efter kort tid. Samma attraktionskraft kan verka på specialister inom området och på specialiserad kringsservice, allt från jurister till riskkapitalister.

Det är, för att göra en parentes, tankeväckande att ställa frågan hur det kommer sig att vissa storföretag har förmågan att kring sig skapa avknoppningar och på sikt en differentierad industristruktur medan det kring andra storföretag är och förblir ”dött”. Boliden är ett exempel på den första typen av företag. Den för svenska förhållanden rika SME-struktur som finns i Skellefteå-området kan till mycket stor del hänföras till att Boliden under 1930-talet började att köpa komponenter och tjänster från småföretag i regionen. Norrbottens Järnverk, NJA, i Luleå är ett exempel på den andra typen av företag. Luleå hade under decennier egentligen bara ett industriföretag, NJA, av någon storlek. Apropå Tetra Pak konstaterar Christian Berggren att det kring dess verksamhet i Lund *inte* har utvecklats ett förpackningsindustrikluster på samma sätt som skett kring ACMA i Bologna.<sup>36</sup> Utvecklingen har således gått dithän att Tetra Pak flyttar delar av utvecklingsverksamheten från Lund till Bologna-området.

*\*Det byggs upp en skraddarsydd, allmän företagandekultur i en region med många SME-företag, och det är rimligt att anta att ju framgångsrikare klustret är, desto tydligare blir företagandekulturen. Vad det betyder? Ja, att det är en miljö där det är ”fint” att vara företagare. Företagande blir något naturligt och något att sträva efter för flera än vad som gäller i en ”normal” miljö. Att exempelvis barnen på olika sätt möter företag och företagare hemma, i skolan och på fritiden får konsekvenser, i synnerhet eftersom kluster regelmässigt är ”sticky” med låga utflyttningsstal. Det är också sannolikt att inriktningen på klustret gör att det skapas en kompetensuppbyggnad av sig själv, den följer med att många i samhället dagligen konfronteras med branschen i termer av ordval, begrepp och diskussioner, det talas om framgångar och missgrepp etc. Allt leder till en uppbyggnad av allmän kompetens hos människorna som bor och verkar i klustret, det finns så att säga ”i luften” (för att citera Alfred Marshall).*

<sup>35</sup> Se Berggren, C. et al, 1999 a, *Från Italien till Gnosjö*, Nya Jobb & Företag, rapport nr. 2, Rådet för Arbetslivsforskning, Stockholm, s 31.

<sup>36</sup> Ibid, s 30 ff. Se också Berggren et al, 1999 b, s 345.

Det är högst troligt att det finns ett positivt samband mellan en distinkt företagandekultur i denna mening och viljan att utveckla nya produkter och produktionssystem.<sup>37</sup>

#### *Positiva externa effekter*

Med externa effekter brukar i neoklassisk ekonomi menas det sätt på vilket företagen påverkar sin omgivning *utan att det egentligen var planerat*. Flera av de positiva externa effekterna har vi redan berört – som att den täta miljön ger låga relativa transaktionskostnader, att information och kunskap har lätt för att spridas, att lärandeförmågan i företagskollektivet är hög etc.

Men den täta miljön leder också till en annan typ av positiva externa effekter, den som handlar om *planerad*, nära samverkan och samarbete inom hela eller delar av företagskollektivet. Det bör vara en välgrundad gissning att sådana positiva externa effekter är större i en förtätad och specialiserad företagsmiljö än i en utspridd. Ett av de verktyg som företagen kan använda sig av är lokal lobbying. Det är givetvis ingen tillfällighet att den kommunala infrastrukturen på företagstäta orter med högt socialt kapital så gott som alltid är anpassad till vad den specifika branschen kräver, t ex vad gäller utbildningen. Det är väl belagt av forskningen kring de italienska industriella distrikten att just specialiserad utbildning, i det fallet oftast yrkesutbildning på gymnasienivå, har en god effekt på distriktens konkurrenskraft och är resultatet av ett nära samarbete mellan företagen och de lokala politikerna.<sup>38</sup>

Det finns andra exempel på planerade positiva externa effekter. Branschorganisationer, handelskamrar eller liknande företagssammanslutningar får man förutsätta kan få särskild kraft i företagstäta, specialiserade regioner. Liksom ansträngningar att t ex i samverkan försöka ta sin in på nya exportmarknader eller ta sig an en så stor order att flera företag måste samarbeta för att den överhuvudtaget skall kunna accepteras. Listan går att göra längre.

Finns det då inget negativt att säga om kluster, företagstäta regioner med högt socialt kapital? Kan det inte vara så att den höga koncentrationsgraden vad gäller en viss typ av företag också har vissa negativa följder för företagets och i sista hand medborgarnas ekonomi? Förvisso.

#### *Trängselkostnader*

På samma sätt som det finns positiva externa effekter finns det *negativa* externa effekter. Ekonomer kallar en typ av sådana oönskade påföljder för trängselkostnader. Det kostar helt enkelt något att vara verksam i en miljö där man har nära till varandra. Det gäller för företagen men också för medborgarna och deras privatekonomi. I extremt urbana företagskoncentrationer, som Hollywood eller finansdistrikten i New York och London, kan det vara höga boendekostnader till följd av upptrissade bostads- och huspriser eller höga kostnader för privat service. I det senare fallet blir kostnaderna höga eftersom den allmänna löne- och kostnadsnivån ligger högt och köpkraften är hög. Trängselkostnaderna blir särskilt höga om regionen är inne i en god ekonomisk cirkel (som Silicon Valley och många andra IT-orienterade kluster var under större delen av 1990-talet).

---

<sup>37</sup> Under många år hade jag god insyn i "klustret" Donsö i Göteborgs skärgård där några av Nordens skickligaste kusttankeredare har sin hemvist (inte sin hemmahamn eftersom fartygen är alltför stora). Det är ett samhälle med osedvanligt tydlig företagandekultur och med högt socialt kapital. Människorna på orten lever med shipping i en eller annan form, det finns för att tala med Alfred Marshall "i luften". Viljan att investera i nya fartyg, ofta till kostnader på flera hundra miljoner per fartyg, är avhängig vad konkurrerande Donsö-redare gör, man sporrar varandra. I det avseendet råder konkurrens, i andra avseenden samarbetar man.

<sup>38</sup> Se t ex Enright, M. J., 2000, "Local Partnership, Clusters and SME Globalization", OECD conference paper, Bologna, June 2000.

På en fungerande marknad vägs dessa trängselkostnader mot de ekonomiska fördelar som följer med att verka inom regionen. Om trängselkostnaderna är tillräckligt höga, blir konsekvensen stagnation, i sista hand en exodus av företag och kompetens. Det sägs från nationalekonomer med neoklassisk läggning att den bästa regionalpolitiken är att låta marknaden ha sin gång, underförstått att företagen och kompetensen då kommer att flytta ut från städer och andra högkostnadsmiljöer och sysselsättningen kan följaktligen spridas till områden i landet som annars inte skulle ha haft en chans.<sup>39</sup> Det är ett teoretiskt begripligt resonemang. Men frågan är om det inte stannar vid teori. Det finns knappast empiriskt underlag som pekar på att dessa spridningskrafter finns i verkligheten och är starka nog för att åstadkomma en förändring. Tvärtom tycks verkligheten vara sådan att koncentrationskrafterna är de starkare även i miljöer där trängselkostnaderna är mycket höga. Det går kanske att påvisa sådant som att höga relativa bostadskostnader i vissa koncentrerade miljöer har medverkat till en sänkt tillväxttakt i sysselsättning och inflyttning, ja till och med till konkreta företagsutflyttningar. Men det mest troliga är då att dessa förskjutningar inte är mellan en tät miljö och en utspridd, mellan stad och glesbygd. Det är långt mera sannolikt att specialisterna och företagen söker sig till en annan koncentrerad miljö med samma inriktning men med något lägre trängselkostnader.

Det kan också finnas traditionella negativa effekter av typen oönskad miljöpåverkan. Den stora textilproduktionen i Prato-regionen har lett till stora påfrestningar på vattenmiljön. Det har tvingat företagen och berörda kommuner till komplicerade och dyrbara reningsanläggningar. Det är tänkbart att kostnaden skulle ha kunnat bli lägre om tillverkningen hade varit mera utspridd. Det skulle kunna ses som en minuspost vid en tänkt beräkning av det sociala kapitalet.

#### *Högt socialt kapital med negativ avkastning*

Den allvarligaste oönskade externa effekten, i synnerhet i det längre och dynamiska perspektivet, är antagligen att högt socialt kapital kan leda till låsningar. De värderingar och attityder som varit framgångsrecept för ett kluster under lång tid, kan bli en hämsko. Det skulle kunna inträffa om konkurrenssituationen för den aktuella branschen eller produktområdet av någon anledning ändrades radikalt. Det skulle kunna utlösas av en helt ny tillverkningsteknologi (som när den så kallade Pittsburgh-metoden för tillverkning av planglas på bara något årtionde ersattes med den effektivare Pilkington-metoden och som en konsekvens gjorde att *samtliga* företag i de nordiska länderna baserade på den gamla teknologin tvingades sluta med glastillverkning). Det skulle också kunna bli följden av ändrade efterfrågeförhållanden. Liksom av politiska beslut. Den politiska risken kan vara hög i vissa branscher. Energi, militär utrustning och andra verksamheter där staten är största ekonomiska intressent kan förknippas med politiska risker, låt vara att detta är branscher som faller utanför vår definition av kluster (men innanför Markusens tre övriga arketyper av företagstätta regioner).

För alla typer av verksamheter där ett radikalt strategibyte kan tvingas fram av yttre omständigheter, politiska eller andra, kan således det höga sociala kapitalet vändas från något som var värdefullt till något som blir en belastning. Den kreativa miljön kan, åtminstone teoretiskt, vändas till sin motsats, en konservativ och försiktig hållning vad gäller teknologi och produkt. Historiskt finns det gott om konkreta exempel på specialiserade kluster som har raderats ut. Det har då ofta, i varje fall under senare decennier, handlat om tillverkning i utvecklade industriländer av förhållandevis standardiserade produkter där konkurrensen med låglöneländer till sist blev omöjlig att stå emot. Skoindustrin i Kumla-området skulle kunna vara ett svenskt exempel. Det kan ändå inte uteslutas att dessa företag alltför länge, och

---

<sup>39</sup> Söderström Tson, H. (red.), 2001, *kluster.se*, SNS Förlag, Stockholm.

därmed till alltför höga kostnader, hängde fast vid en strategi som inte hade ekonomiska förutsättningar att fullföljas.

Det finns en parallell på företagsplanet. Det har kunnat visas att det under normala marknadsbetingelser finns ett positivt samband mellan graden av tydlighet i den specifika företagskulturen och relativ ekonomisk framgång (mätt som räntabilitet på eget kapital). Eller uttryckt på annat sätt, normalt lönar det sig att ha en tydlig företagskultur. Men det har också visats att när produktions- eller marknadsförhållandena av någon anledning ändras, kan en stark företagskultur bli en ekonomisk hämsko. Det är en rimlig hypotes att detsamma kan gälla för täta regioner med ett högt socialt kapital.

Det finns möjligen också en parallell på ett mer övergripande socialt plan – för en nation. Det är särskilt intressant eftersom det är på den nivån som de viktigaste formella regelsystemen för företagandet beslutas. Mancur Olson har i sin forskning om kollektivt handlande pekat på vad vi skulle kunna kalla för sociala rigiditeter på ländernivå, det diskuterar han bl a i sin bok *Nationens uppgång och fall* från 1984.<sup>40</sup> Det kan i vissa situationer, menar han, skapas för starka institutioner som hindrar nödvändiga förändringar. Vissa viktiga intressegrupper i samhället, t ex starka fackliga organisationer, kan exempelvis bli ett hinder för nödvändiga politiska reformer. Vill man uttala sig i institutionella termer kan man säga att vi låser in nationen i ett visst, oftast tidigare mycket framgångsrikt, politiskt beteende. Nationen hamnar i ett ”stigberoende” som är svårt att bryta sig ur. Det finns fog för att säga att länder som Tyskland och Sverige har befunnit sig i, och möjligen fortfarande befinner sig i, just ett sådant politiskt mycket kostsamt ”stigberoende”, i varje fall om kostnaderna mäts i relativtillväxt för samhällsekonomin.

Samma typer av risker kan finnas i en företagstät region med högt socialt kapital.

#### *Den samlade bilden*

Vilken blir då den samlade bilden? Står kluster i meningen geografiskt koncentrerade ansamlingar av specialiserade företag, antalsmässigt helt dominerade av småföretag, för något som har framtiden för sig? Eller är det något övergående som ekonomiskt dör till följd av trängselkostnader och andra nackdelar med att leva och verka i en tät, ofta urbaniserad miljö, eller till följd av att det finns andra, än mer effektiva modeller för hur produktionen i vid mening skall organiseras?

Slutsatsen blir att i en ”pro et con”-analys kommer ”pro” att överväga. Det finns med andra ord anledning att tro att kluster med högt socialt kapital har, allt annat lika, konkurrensfördelar. Låt oss närmare granska det påståendet.

Fundamentet för analysen är att kunskap alltmär tar över den roll som kapitalet historiskt har spelat som viktigaste förädlingsvärdeskapande produktionsfaktor. Eftersom kunskap i den mening som begreppet oftast används är bundet till människor och ny kunskap är bunden till företagets och dess människors förmåga att lära, blir den avgörande frågan hur man skall organisera produktionen för att specialiserad kompetens skall kunna utvecklas och trivas i företaget och för att dess lärförmåga skall vara hög.

#### *Nyskapande kräver ”face-to-face”-kontakt*

På båda dessa punkter har den täta miljön i ett kluster med högt socialt kapital av allt att döma fördelar. Det gäller inte minst effektiviteten i utvecklingsverksamheten. Forskningen har visat att en lyckad innovationsprocess oftast har tre kännetecken. För det första karaktäriseras den av en högt utvecklad förmåga att steg för steg reducera osäkerheten kring utvecklingsprojektet. För det andra av att det finns täta kontakter med relevanta utomstående institutioner. Och för det tredje, och mest intressant, av att det alltid finns ett stort inslag av

---

<sup>40</sup> Olson, M., 1984, *Nationens uppgång och fall*, Ratio, Stockholm.

”face-to-face”-kontakt. Det är inget att undra på att utvecklingsverksamhet tenderar att bedrivas i kluster där osäkerhetsreduktionen bör kunna vara extra effektiv, där det finns gott om ”relevanta utomstående” och där man lätt kan träffas ”face-to-face”.<sup>41</sup>

Det är känt att den högt kvalificerade arbetskraften med erfarenheter eller kunskaper som tar lång tid att förvärva, ofta har en närhet och bindning till sin profession. De söker likar för att kunna lösa komplicerade problem eller för att utbyta erfarenheter. De sätter högre värde på vad fackkollegorna tycker om deras insats än vad eventuella chefer eller allmänheten kan tycka. Det sägs ibland att de har högre lojalitet mot sin profession än mot det företag de arbetar i. Att finnas i en miljö där kollegor finns i företaget tvärs över gatan, där man kan äta lunch tillsammans utan tidsförluster, och inte minst viktigt, där man kan byta arbete utan att göra avkall på sitt professionella kunnande (och utan att behöva flytta till annan ort), ja det är rimligtvis en attraktiv miljö. Sociologer har dessutom visat att, alldeles bortsett från vad den högkvalificerade och specialiserade arbetskraften har för särskilda behov, finns det inslag i en tät miljö som allmänt tilltalar de flesta människor. Närheten, alla känner alla, familjerelationer, relationer genom hög medborgerlig aktivitet i kyrkor, föreningar, sport etc. Det är en utvecklad form av det gamla bysamhällets positiva sidor.

Den andra punkten, företagens relativa lärförmåga, har vi redan diskuterat. Det finns anledning förmoda att företagen i de italienska industriella distrikten, för att ta ett exempel, har nått sin höga tillväxt och sina stora framgångar efter andra världskriget, genom i första hand en välutvecklad förmåga till lärande och dess nödvändiga konsekvens, flexibilitet och anpassning. Konkurrenterna, nästan alltid i de stora integrerade företagen, har överlag inte haft samma förmåga, i så fall skulle inte de ekonomiska framgångarna ha varit så stora.

#### *Låga relativa transaktionskostnader*

Den goda förmågan att generera och sprida kunskap, nyckelelement i allt nyskapande, är antagligen den viktigaste konkurrensfaktorn som vi kan förknippa med ett kluster med högt socialt kapital. Den näst viktigaste är de låga relativa transaktionskostnaderna. De tillåter, framför allt i hantverksbaserade kluster, att det kan göras stora produktivetsvinster genom en fragmentering av tillverkningen till fristående företag. Eller uttryckt mera konkret. Genom en långtgående uppsplittring av tillverkningen på specialiserade underleverantörer kan man hämta hem de kostnads fördelar som skaleffekter eller specialkompetens kan ge utan att fördelarna försvinner genom kontroll- eller transportkostnader. I glasögonklustret i Belluno i norra Italien finns ett företag med över 400 anställda som inte gör något annat än *fodral* för glasögon. Det är sannolikt att de företag som säljer de kompletta glasögonen mot kund kan producera en slutprodukt, inklusive fodral, med högre produktivitet i en struktur där det mesta köps på marknaden och den egna insatsen koncentreras till en knippe kärnfunktioner, gissningsvis montering, design och kundkontakter, än vad som skulle ha varit möjligt om hela tillverkningsprocessen skedde ”in house”.

Kan samma sak sägas om high-tech- eller high-media-företag? Kan med andra ord låga transaktionskostnader till följd av högt socialt kapital ha en positiv effekt också för företag som utvecklar high-tech-produkter eller gör t ex spelfilm? Med all säkerhet är svaret ja. Det kostar mindre att hitta rätt kompetens om man känner marknaden och dess nyckelaktörer genom närhet. Att komma överens blir av samma skäl lättare och kontrollkostnaderna sjunker. Det sägs att företagen i Silicon Valley, och förmodligen i andra högteknologiska kluster, byter erfarenhet och kompetenser med varandra på ett så öppet och smidigt sätt att det är oortodoxt för ”normala” amerikanska förhållanden.<sup>42</sup> Det finns rimligen bara en tolkning. Den nära miljön där människor känner varandra, möjligen tillsammans med den professionella

<sup>41</sup> För en kortfattad diskussion av ”face-to-face”-kontakternas stora betydelse i innovationsverksamheten, se Porter & Sölvell, 1998, s 444 ff.

<sup>42</sup> Saxenian, 1999.

kollegialiteten, gör att det skapas ett förtroende som sänker kostnaderna för att göra en transaktion, t ex köpa en specialists kompetens. Man skall säkerligen heller inte bortse från det indirekta ekonomiska värdet för klustrets företag som ligger i, det vi just antytt, att specialisterna smidigt kan umgås och utbyta erfarenheter och information utan att det är en affärstransaktion inblandad. De som arbetar i högteknologiregioner tycks för övrigt umgås ovanligt mycket med sina arbetskamrater utanför jobbet.<sup>43</sup>

För medieföretag inom film- eller musikproduktion där kreativitet och skapandeförmåga måste paras med hantverksskicklighet, t ex för specialeffekter, finns också en fördel med geografisk koncentration. Producenten kan smidigt på marknaden upphandla exakt de kompetenser som krävs för en viss produktion. Kvalitetskriterierna kan lättare garanteras om det lokala utbudet av artister och specialister är stort.

En företagstät, specialiserad miljö, ett kluster, tycks med andra ord vara en förutsättning för den typ av skapande verksamhet som kännetecknar de industriella distrikten i Italien (textil, konfektion, skor, möbler, kakel, marmor, kranar och ventiler etc.). Men också en förutsättning för high-tech (Silicon Valley) och high-media (Hollywood). Slutsatsen ligger nära till hands att *alla* företag med ambitioner att kunna konkurrera på de mest krävande marknaderna kommer att långsiktigt ekonomiskt tjäna på att vara lokaliserade i kluster med – underförstått – högt socialt kapital. Att välja lokalisering kan med andra ord för dessa företag bli ett helt avgörande strategiskt beslut, långt viktigare i dagens och morgondagens företag där produktionsfaktorn kunskap bestämmer ekonomi och konkurrenskraft än vad det någonsin varit i gårdagens företag där produktionsfaktorn kapital bestämde. Att det finns företag som definitionsmässigt inte har något sådant val, av ”naturliga” eller ekonomiska skäl, är en självklarhet, det gäller allt från bönder till pappersmassafabriker. De måste söka sina konkurrensfördelar på andra områden än genom samlokalisering i kluster.

*”Det nya företaget” finns ofta i kluster*

Bilden av den här genomgången av ”pro et con” blir entydig. Den antyder att vi kan räkna med att *Det nya företaget* ofta kommer att finnas i kluster, i regioner med en ansamling av företag i samma bransch och med den differentierade service som krävs, inte för sakens egen skull utan därför att det är företagsekonomiskt klokt. Det kommer i varje fall att gälla för företag som arbetar med produkter där färg och form är viktiga, för företag som arbetar med tillämpad FoU i högteknologiska branscher och för de media- och kulturföretag som arbetar med produkter för massmarknaden.

Att det blir så följer bl a av disintegrationen av de stora företagen. Man kan uttrycka sig så att den närhet och den företagskultur som fanns i det stora vertikalt integrerade företaget får sin återspeglning i den närhet och i det anpassade, och därmed ekonomiskt värdefulla, sociala kapital som kan finnas i ett kluster. Bildligt talat har den stora fisken ersatts av ett stim av småfiskar. Metamorfosen blir särskilt tydlig i de fall ett kluster av SME-företag har uppstått som en följd av att ett antal stora företag i en region steg för steg ersatt verksamheten ”in house” med ett nät av underleverantörer, ofta har den processen inte skett frivilligt utan tvingats fram av ekonomiska bekymmer.

Den tankemässigt mest spännande slutsatsen är ändå kanske inte den starka tendensen till klusterfiering. Den utvecklingen har för de sektorer vi har preciserat karaktär av ”matter of fact”. Det är snarare följderna av denna tendens som är utmanande för tanken.

Det är, för det första, tankeväckande att om vi drar ut linjerna till sin yttersta, teoretiska konsekvens kommer vi att få en marknad i vissa branscher som ligger nära den perfekta

---

<sup>43</sup> Det framgår bl a av en nyligen presenterad jämförande länderstudie. Om förhållandena i de högteknologiska ”spjutspetsområdena” (bl a Kista i Sverige) skriver man: ”Påfallande ofta umgås man med sina arbetskamrater utanför jobbet.” Se Uddhammar, E. & Erixon, F., 2002, *Kapitalism, nätverk och demokrati*, City University Press, s 142.



marknaden. Det blir en struktur som naturligtvis aldrig är perfekt i neoklassisk mening där alla marknadsaktörer vet allt och samtidigt och alla har samma syn på risk etc. Men ett kluster med högt socialt kapital i den mening som vi har beskrivit kommer att bestå av ett mycket stort antal småföretag, inklusive en stor mängd soloföretag, specialiserade på snäva nischer som i ett nätverk med låga transaktionskostnader och, högst sannolikt, i samarbete med vissa större företag nära marknaden, producerar varor och tjänster inom en viss sektor. En sådan vision är onekligen i sig inspirerande och spännande.

För det andra är det också utmanande för tanken att det i högt utvecklade västländer bevisligen finns enklaver med högt socialt kapital som inte bara är ekonomiskt framgångsrika utan som också får människorna och företagen där att bete sig något annorlunda än vad som i dag är det västerländska paradigmet huvudfåra, en utpräglad individualism på det personliga planet och strikta gränser där var och en sköter sitt på företagsplanet.

Det gäller att inte hemfalla åt naiviteten i den här bilden. Det vore orealistiskt att tro att kluster med högt socialt kapital skulle komma att tränga undan den dominerande individualismen och den lika dominerande anglo-sachsiska synen på företaget som en handelsvara. Det kommer med stor sannolikhet inte att ske. Men det är möjligt att klustrets uppenbara konkurrensförmåga vad gäller skapande verksamhet kommer att ytterligare förstärka de attityder och normer som kan förknippas med ett kluster. Det är tänkvärt att de unga generationerna enligt uppgift inte söker sig bort från de italienska industriella distrikten utan blir kvar. Det är möjligt att människorna, även de högst utbildade och de mest ”globaliserade”, många av dessa arbetar och bor ju faktiskt i kluster, innerst inne tycker om att finnas med ett ben i en lokal miljö med ett högt utvecklat socialt kapital med allt vad det innebär, och med det andra, professionella benet, i en utåtriktad, internationell miljö.

Även om ingen vet i vilken riktning utvecklingen kommer att gå är bara insikten om att dessa enklaver med högt socialt kapital obestriddligen finns, ett utmanande perspektiv.

För det tredje finns också en politisk utmaning. Om de ekonomiska krafterna mot klusterfiering, och då kan vi i begreppet kluster också inkludera de fyra arketyper som vi tidigare undantog, är så starka som analysen antyder kommer vissa regionalpolitiska strävanden av typen ”hela landet skall leva” att inte bara framstå som okloka utan också som omöjliga. Okloka eftersom de inte ligger i linje med vad effektivitet och hög relativtillväxt kräver. Omöjliga eftersom det inte finns några upptänkliga politiska beslut eller ingripanden som i detta avseende skulle kunna få marknadskrafterna att ändra riktning.

De politiska konsekvenserna diskuterar jag utförligt i *Det nya företagets samhälle* (SNS, 2004).

#### *Finns det något samband mellan 2000-talets italienska Prato och 1800-talets svenska Östnor?*

Kan det finnas något samband mellan 2000-talets italienska Prato och 1800-talets svenska Östnor? Det är mycket som talar för det.

Östnor är den ort i Dalarna där man under framförallt 1800-talets första decennier tillverkade den berömda Moraklockan. Urmakeriet började som hemslöjd någon gång i mitten av 1700-talet och i början av 1800-talet hade klocktillverkningen utvecklats till en formlig massproduktion. En besökare i socknen skrev 1834 att ”...hela byn Östnor är snart sagt en enda stor urmakarverkstad”.<sup>44</sup> Då hade också en långt driven arbetsdelning utvecklats. Eller som det beskrivs i en studie: ”Gelbgjutarna göt hjul, klangskålar och visare. Skäraren skar med ett skärverk ut kuggarna på hjulen. Tavelurmakaren klippte till plåtarna på urtavlor, som smeden hamrade till innan de gick vidare till tavelmålaren, som målade urtavlor. Smeden gjorde dessutom axlar och pendlar. Träsvarvarna tillverkade rullarna för snöret till klockorna samt block. För urmakaren återstod endast att få delarna att passa ihop samt att

<sup>44</sup> Isacson, M. & Magnusson, L., 1983, *Vägen till fabrikerna*, Gidlunds Verdandi, Malmö, s 118-19.

tillverka vissa plåtar och axlar. Klockskåpen och klockhuvudena tillverkades av särskilda snickare i byn Nusnäs.”<sup>45</sup>

Urmakarna sålde inte klockorna själva. Det gjordes, i varje fall under den period i början av 1800-talet då klocktillverkningen var som mest omfattande och mest framgångsrik, i en tvåstegsprocess. Det första ledet var att särskilda uppköpare samlade in klockorna. Det var oftast förmögna bönder som lånat urmakarna pengar och tagit klockorna som pant. Uppköparna sålde i sin tur klockorna till de slutliga försäljarna. ”Försäljarna, som ofta var från Oxberg och Gopshus, for land och rike runt och svängde med klockorna på marknader och gårdsplaner så att det klingade i slagverken.”

Det finns uppenbarligen påfallande likheter mellan gårdagens klocktillverkning i Östnor och dagens textilproduktion i Prato och andra liknande moderna kluster. I korthet kan likheter och olikheter beskrivas på följande sätt:

<b>Prato</b>	<b>Östnor</b>
<b><i>Likheter</i></b>	
*långt driven arbetsdelning till specialiserade småföretag;	*långt driven arbetsdelning till specialiserade småföretag;
*specialistkompetens bunden till person;	*specialistkompetens bunden till person;
*korta avstånd, ”shouting distance” i överförd mening;	*korta avstånd, ”shouting distance” i överförd mening;
*ett enda produktområde (textil) med en hög produktdifferentiering;	*en enda produkt (Moraklockan) med känd teknologi men med vissa variationer;
*samordning (och ibland finansiering och försäljning) genom lokala småföretag (impannatori);	*samordning (och ibland finansiering) genom bönder på orten, särskilda lokala försäljare;
<b><i>Olikheter</i></b>	
*hög förändringstakt i produkt och tillverkningsteknik;	*låg förändringstakt i produkt och tillverkningsteknik;
*avsättningen är inte given;	*avsättningen är (mer eller mindre) given;

Det finns andra olikheter, framförallt talar vi om storleksmässigt skilda divisioner. I Östnors klocktillverkning arbetade på sin höjd ett par hundra personer, i Pratos textiltillverkning arbetar ca 6 000 personer. Ändå är likheterna slående. I både fallen finner vi en långtgående specialisering till småföretag, i båda fallen är en geografisk närhet ett kännetecken. Man skulle inte ha kunnat konkurrenskraftigt tillverka Moraklockan utan en geografisk koncentration av kompetensen. Lika lite skulle Pratos tusentals specialiserade småföretag ha kunnat fungera effektivt utan närheten mellan de kompetenser och andra resurser som erfordras.

Det vore ett misstag att tro att Östnors tillverkning av Moraklockor som organisationsmodell var något unikt för sin tid. Så var det inte alls. En ekonom-historiker skulle kunna rada upp många exempel på väldokumenterade industriella 1800-talsmiljöer där likheterna och parallelliteterna med dagens italienska industriella distrikt och andra hantverksbaserade kluster är än mer slående. Ett sådant exempel skulle sannolikt kunna vara de 5 800 personer som 1860 tillverkade gevär och andra handeldvapen i ett industriellt distrikt i närheten av St Mary’s Church i Birmingham, England, allt enligt G. C. Allen. ”The master gun maker – the entrepreneur – seldom possessed a factory or workshop...He purchased materials from the barrel-maker, lock-maker, sight-stampers, trigger-makers,

<sup>45</sup> Ibid, s 128

ramrod-forgers, gun-furniture makers, and, if he were engaged in the military branch, from bayonet-forgers. All of these were independent manufacturers executing the orders of several master gun-makers. Once the parts had been purchased from the 'material makers', as they were called, the next task was to hand them out to the 'setters up'."<sup>46</sup>

Och så fortsätter beskrivningen av ett system som i princip skiljer sig lite från hur många av dagens kluster fungerar. Eller om man vill uttrycka sig så, det som en gång var en effektiv produktionsordning för att tillverka en kvalificerad hantverksprodukt – ett nätverk av specialiserade småföretag i en företagstät miljö – det tycks för vissa produkter och på vissa marknader återigen vara en organisationsmodell som fungerar effektivt.

Historien upprepar sig.

Texten är en något redigerad version av kapitel 7 i *Det exploderande storföretaget* (SNS, 2004), s 145 ff.

---

<sup>46</sup> Det avsnitt som här citeras är hämtat från en sekundär källa: Goodman & Bamford, 1989, s 26. Den primära källan är G. C. Allens bok *The Industrial Development of Birmingham and the Black Country 1860-1927*.