

# Vad krävs för att tillverkningsindustrin i Afrika ska växa?

## ARNE BIGSTEN OCH MÅNS SÖDERBOM

Arne Bigsten är professor i utvecklingsekonomi vid Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Hans forskning är inriktad på inkomstfördelning, fattigdom, tillväxt, handel, bistånd och ekonomisk politik, speciellt i Afrika men under senare år även i Kina. arne.bigsten@economics.gu.se

Måns Söderbom är docent i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Göteborg. Hans nuvarande forskning är främst inriktad på företagandets villkor i utvecklingsländer, särskilt i Afrika. mans.soderbom@economics.gu.se

Vi vill tacka Ola Olsson och Jonas Vlachos samt deltagare i seminarier i Göteborg och Oxford för goda synpunkter. Vi tackar också SAREC för finansiellt stöd.

*Ökad tillväxt i Afrikas tillverkningsindustri är väsentlig för att kontinentens fattiga ska få mer sysselsättning och högre inkomster, men hittills har sektorns tillväxt varit svag. Denna artikel ger en översikt över den forskning om afrikansk tillverkningsindustri som försökt identifiera tillväxthindren och diskutera vilka reformer som krävs för att bryta sektorns stagnation. Först diskuterar vi betydelsen av risk, tillgång till krediter, arbetskraft, infrastruktur och företagens organisation. Därefter ser vi närmare på de faktorer som bestämmer företagens investeringar och export. Vi avslutar med en rad policy slutsatser.*

Afrika är världens fattigaste kontinent, men under de allra senaste åren har den ekonomiska tillväxten ökat till över 3 procent per år i per capita-termer. Denna acceleration har i första hand drivits av den globala naturresursboomen. För att denna tillväxt ska kunna upprätthållas och för att den ska bidra till fattigdomsminskningen krävs att även andra delar av ekonomierna bidrar till tillväxten. Här kan tillverkningsindustrin spela en viktig roll, främst genom att skapa kvalificerade arbeten och positiva effekter på resten av ekonomin. Hittills har dock Afrikas tillverkningsindustri utvecklats dåligt, speciellt jämfört med de framgångsrika asiatiska länderna. Varför så är fallet är en fråga som länge varit föremål för ekonomisk forskning. Ett trendbrott i denna forskning skedde i början av 1990-talet då systematisk datainsamling på företagsnivå i ett flertal afrikanska länder initierades av Världsbanken. Dessa data har möjliggjort en omfattande empirisk mikroekonomisk forskning.

De senaste årens diskussion av de problem som präglar Afrikas tillverkningsindustri har i huvudsak handlat om betydelsen av att förbättra det s k investeringsklimatet.<sup>1</sup> Det finns för närvarande ett stort intresse inom forskarvärlden av att dokumentera och kvantifiera skillnader i investeringsklimat mellan länder, samt att undersöka om sådana skillnader kan kopplas till skillnader i resultat (Batra m fl 2003; World Bank 2004, 2005). Det hävdas ofta att det dåliga investeringsklimatet i Afrika leder till höga transaktionskostnader, framför allt för tillverkningsindustrin (Collier 2000). I synnerhet anses sådana transaktionskostnader ha en begränsande effekt på företags förmåga att exportera varor till omvärlden. På samma gång är behovet

<sup>1</sup> Investeringsklimat är ett mycket brett begrepp. Dimensioner som studerats inkluderar kvaliteten på infrastruktur, företagsregleringarnas karaktär, kreditbegränsningar, samhällsstyrningens kvalitet, allmänna villkor för företags investeringar och tillväxt, ekonomisk frihet, kreditrankning, kompetensutveckling, miljö och mänskliga rättigheter (Dollar m fl 2005).

av export särskilt stort för afrikanska företag, då de inhemska marknaderna för tillverkade varor oftast är små eller mycket små. Den ekonomiska forskningen kring företagandets villkor i Afrika har till stor del kretsat kring dessa och närliggande frågor.

I denna översikt sammanfattar vi de viktigaste resultaten av denna forskning och de huvudsakliga policyslutsatser som kan dras på basis av dessa.<sup>2</sup> Inledningsvis redovisar och diskuterar vi forskningen på olika dimensioner av investeringsklimatet, med tonvikt på risk, tillgång till krediter, arbetskraft och infrastruktur. Vi ser sedan på hur afrikanska företag organiserar sin verksamhet och agerar gentemot kunder och leverantörer. Diskussionen leder vidare till företagstillväxt, där vi behandlar två nyckelområden, nämligen investeringar och export. Avslutningsvis sammanfattar vi våra policyslutsatser.

## 1. Afrikas investeringsklimat: hög risk, bristfällig infrastruktur och illa fungerande kapital- och arbetsmarknader

Att ökad tillväxt inom Afrikas tillverkningsindustri kräver betydande förbättringar av investeringsklimatet är en vanlig uppfattning bland ekonomer och andra analytiker. I en översiktsartikel om tillverkningsindustrin i utvecklingsländer sammanfattar Tybout (2000) företagandets villkor i sex punkter: liten hemmamarknad; begränsad tillgång på, och höga kostnader för, insatsvaror; otillräcklig tillgång på kvalificerad arbetskraft; underutvecklad infrastruktur; hög risk; och bristfällig styrning. Vi sorterar in den forskning som vi diskuterar i denna artikel under de viktigaste av Tybouts punkter.

### *Risk*

Afrikanska entreprenörer möter betydande osäkerhet vad gäller priser (inklusive växelkurser), efterfrågan, betalningar från kunder, infrastrukturens pålitlighet och korruption. Pattillo och Söderbom (2001) finner i data från Ghana att företag som ser hög osäkerhet i framtida efterfrågan har lägre vinster än de som ser mindre osäkerhet framför sig. Författarna menar att detta beror på att företag som uppfattar riskerna som stora väljer en försiktig produktstrategi med lägre förväntad vinst. Fafchamps m fl (2000) visar att företagare i Zimbabwe tacklar risk genom att öka lagren, vilket ökar kostnaderna. Den mest diskuterade effekten av risk är annars den på investeringarna. Investeringarna i afrikansk tillverkningsindustri har snarare hållits tillbaka av höga risker än av låg avkastning på investeringarna (Gunning och Mengistae 2001). Vi återkommer till detta längre fram.

<sup>2</sup> I Bigsten och Söderbom (2006) diskuterar vi mer utförligt olika metodologiska problem. Andra översikter som täcker in aspekter av det material vi behandlar är Tybout (2000), Mazumdar och Mazaheri (2003), Collier och Gunning (1999), Kingdon m fl (2004) samt Fafchamps och Söderbom (2004).

## Infrastruktur

Forskningen på detta område domineras helt av makrostudier. Flera afrikanska datamängder innehåller infrastruktursvariabler på företagsnivå, men trots detta finns det inga publicerade kvantitativa studier av effekterna av bristfällig infrastruktur. Här kan framtida forskning alltså göra viktiga bidrag. På basis av flera makrostudier om vilka faktorer som bestämmer tillväxten i Afrika hävdar Collier och Gunning (1999) att dålig infrastruktur är en allvarlig restriktion på tillväxten. Jämfört med andra regioner har offentliga utgifter som andel av BNP varit högre i Afrika men servicenivån har varit lägre. Detta är ett speciellt allvarligt problem för tillverkningsindustrin och många företag tvingas köpa infrastrukturtjänster eller producera dem själva. En orsak till dålig tillväxt i tillverkningsindustrin är den dåliga transportinfrastrukturen, vilket skapar fickor av efterfrågan och små lokala marknader. För att kunna dra nytta av internationella handelsmöjligheter och för att kunna ta emot outsourcing från utvecklade länder krävs pålitliga och billiga infrastrukturtjänster.

## Arbetsmarknaden

Många studier visar att lönerna för industriarbetare varierar kraftigt mellan arbetare med samma utbildningsnivå och arbetslivserfarenhet även inom samma bransch. Detta kan vara ett tecken på dålig integration på arbetsmarknaden och leda till betydande välfärdsförluster. Särskilt slående är det att lönerna är betydligt högre i större företag än i små. Velenchik (1997) skattar på basis av data från Zimbabwe från 1993 en storlekselasticitet för löner på 0,26, vilket innebär att lönen i företag med 100 anställda är i genomsnitt ca 80 procent högre än lönen i företag med 10 anställda.<sup>3</sup> Velenchik undersöker om detta lönegap kan härledas till faktorer som arbetslivserfarenhet, senioritet, utbildning, träning, kön, lokalisering, industri, yrke, arbetsförhållanden, fackföreningsdeltagande, ägande, lönsamhet och produktivitet (stora företag har möjligen personal med mer erfarenhet, högre senioritet, mer utbildning, etc). I viss mån är det så. Dock kvarstår en betydande korrelation mellan företagsstorlek och lön även då faktorerna ovan kontrolleras för i regressionsanalysen.

Betyder detta att växande företag måste räkna med stigande lönekostnader? Om så är fallet, varför är det så? Dessa frågor har varit föremål för forskning som bygger vidare på Velenchiks studie. En möjlig kritik som kan riktas mot hennes analys är att korrelationen mellan företagsstorlek och lön kan bero på utelämnade eller icke-observerbara faktorer. Det kan t ex tänkas att stora företag i allmänhet rekryterar individer som är särskilt kompetenta, men vars kompetens inte kan mätas eller tas hänsyn till i statistisk analys. För att undersöka om icke-observerad kompetens ligger bakom den positiva korrelationen mellan storlek och lön använder Söderbom m fl (2005) paneldata på individ- och företagsnivå. Med sådana data är det möjligt att följa enskilda individers löneutveckling under en längre tidsperiod,

<sup>3</sup>  $(100/10)^{0,26} - 1 = 0,82$ .

och undersöka om förändringar i den enskilde individens lön samvarierar med förändringar i företagets storlek under samma period. En sådan ansats löser i princip det problem som kan uppstå i tvärsnittsstudier på grund av icke mätbar kompetens, förutsatt att förändringar i individuell kompetens ej samvarierar med förändringar i företagsstorlek. Söderbom m fl finner att lönerna i Ghana och Kenya ökar i takt med att företag växer. Punktskattningarna av storlekselasticiteterna är 0,05 för Ghana och 0,08 för Kenya, och statistiskt signifikanta. Dessa skattningar är alltså något lägre än i Velechiks studie, men ändå ekonomiskt viktiga. Resultaten tyder på att när ett företag växer från t ex 20 till 40 anställda så ökar lönenivån med 11 procent i Ghana och 6 procent i Kenya, i genomsnitt.

Eftersom snabbt stigande lönekostnader sannolikt bromsar företagstillväxten, är det viktigt att förstå varför lönebildningen ser ut som den gör. En hypotes är att stora företag betalar högre löner för att ge arbetarna incitament att arbeta hårt. Fafchamps och Söderbom (2006) härleder en effektivitetslönemodell där relationen mellan företagsstorlek och löner genereras av ökande kostnader för personaladministration i takt med ett företags tillväxt. Författarna skattar parametrarna i den teoretiska modellen genom att använda data från 10 afrikanska länder på anställdas humankapital (utbildning, erfarenhet, ålder) kombinerat med data på de företag för vilka dessa arbetar. Resultaten tyder på att kostnaderna för personaladministration stiger mycket kraftigt i länder söder om Sahara, och som jämförelse mindre kraftigt i Marocko. Bristande intern kontroll och bristfälligt ledarskap i större organisationer anges som möjliga förklaringar. Fafchamps och Söderbom hävdar att växande företag kan kompensera för sådana problem genom att betala högre löner för att motivera arbetarna, och att en sådan mekanism är en viktig förklaring till varför företagsstorlek och löner är positivt korrelerade.

Så hur kan växande företag förbli lönsamma om kostnaderna för arbetskraft stiger kraftigt? En möjlighet är att produktiviteten i sådana företag är tillräckligt hög för att balansera de stigande arbetskraftskostnaderna. Studier av skalavkastningar i afrikansk tillverkningsindustri visar dock att dessa är konstanta (Söderbom och Teal 2004). Orsaken till att stora företag ändå kan förbli lönsamma tycks i stället vara att dessa möter lägre kapitalkostnader än små företag. En möjlig orsak till detta är att de större företagen har bättre tillgång till den formella kreditmarknaden.

### *Tillgång på kredit*

Bigsten m fl (2003) studerar deltagande i formella kreditmarknader och kreditbegränsningar på basis av enkätdata för 1991–95 för företag i Burundi, Kamerun, Elfenbenskusten, Ghana, Kenya och Zimbabwe. Forskarna använder data om företagets efterfrågan på extern finansiering och om ansökningarna om lån beviljats. Studien tyder på att efterfrågan på lån bland afrikanska tillverkningsföretag är tämligen låg. Mindre än 20 procent av företagen hade ansökt om ett formellt lån under innevarande år

Tabell 1  
Deltagande i den formella kreditmarkanden per företagsstorlek (i procent)

	Mikro	Litet	Medelstort	Stort	Alla
Ansökte ej	92	82	80	75	82
Ansökte men fick inget lån	6	11	9	5	8
Ansökte och fick lån	2	7	11	20	10

Not: Mikro: 1–5 anställda. Litet: 6–25 anställda. Medelstort: 26–100 anställda. Stort: 101+ anställda.

Källa: Bigsten m fl (2003).

Tabell 2  
Kreditrestriktioner per företagsstorlek (i procent)

	Mikro	Litet	Medelstort	Stort	Alla
Ingen kreditefterfrågan	33	50	67	66	55
Efterfrågan, men avslag <sup>a</sup>	64	42	21	10	33
Fick lån	3	8	12	23	12

Not: a. Inkluderar företag som säger att en låneansökan skulle avslås av bankerna. Storlekskategorierna anges i tabell 1.

Källa: Bigsten m fl 2003.

(tabell 1). Bland de sökande fick majoriteten sina lån. Ansökningar om lån är dock mindre vanliga i små företag och där beviljas en lägre andel lån.

Ett företag kan naturligtvis vara kreditbegränsat även om det inte ansöker om ett lån. Det kan förvänta sig att få avslag på sin ansökan och därför beslutar det att avstå från att ansöka för att undvika transaktionskostnaderna. På basis av information om varför företag inte ansöker om lån identifierar Bigsten m fl (2003) tre grupper av företag, där 55 procent inte efterfrågade kredit, 33 procent var kreditbegränsade och 12 procent var icke-begränsade (tabell 2). Skillnaderna är stora mellan företag i olika storlekskategorier. Nästan två tredjedelar av mikroföretagen verkar vara begränsade, medan bara 10 procent av de stora företagen är det. Att de minsta företagen är kreditbegränsade stöds av regressionsresultat som visar att även om man kontrollerar för faktorer som förväntad lönsamhet och skuldsättning, varierar sannolikheten för att låneansökan beviljas med företagsstorlek. Detta tyder på att bankerna diskriminerar småföretag, men det kan också avspegla bankens transaktionskostnader.

I en annan studie analyseras kopplingarna mellan formella krediter och företagets investeringar. Habyarimana (2003) använder matchade bank- och företagsdata för att skatta effekterna av att förlora en bankrelation. Fyra ugandiska banker tvingades stänga mellan september 1998 och maj 1999, vilket innebar att 30 procent av företagen i stickprovet förlorade en eller flera bankkontakter. Över den treårsperiod som följde på bankkrisen så var tillväxten i sysselsättning i de företag som hade förlorat en bankrelation 2,3–4 procent lägre än snittet för de företag som inte gjort det.

## 2. Konsekvenser: Höga kostnader, rudimentär organisation och låg tillväxt

Ett flertal studier pekar på att ett dåligt investeringsklimat leder till höga kostnader för tjänster som är viktiga för tillverkningsindustrin. Eifert m fl (2005) visar att afrikanska företag har höga enhetskostnader för transporter, logistik, telekom, vatten, elektricitet, land och byggnader, marknadsföring, redovisning, säkerhet och mutor jämfört med företag i Asien. Det finns också empiriska belägg för hypotesen att ett dåligt investeringsklimat innebär låg företagstillväxt. Batram fl (2003) finner i en global tvärsnittsstudie ett signifikant negativt samband mellan å ena sidan företagstillväxt och å andra sidan skatter, regleringar och finansiering, där den största effekten är den för finansiella begränsningar. Vidare pekar ofta afrikanska företagsledare på bristen på krediter som det viktigaste hindret för företagets tillväxt, följt av korruption, dålig infrastruktur och hög inflation. Höga kostnader och låg tillväxt kan allmänt ses som de viktigaste effekterna av ett dåligt investeringsklimat.

### *Marknadsstruktur*

De flesta företagen i Afrikas tillverkningsindustri är små och informella. Det har länge diskuterats huruvida en sådan marknadsstruktur gynnar ekonomisk utveckling. Å ena sidan står det klart att informella företag genererar en stor andel av den totala sysselsättningen i tillverkningsindustrin, i synnerhet för lågutbildade. Å andra sidan är informella företags produkter i allmänhet mycket basala, med lågt förädlingsvärde. Det är därför möjligt att informella företag har relativt låg produktivitet, vilket kan resultera i betydande ineffektivitet i allokeringen av arbetskraft och kapital. Bigsten, Kimuyu och Lundvall (2004) undersöker produktivitetsskillnader mellan formella och informella småföretag i Kenya, där merparten av sysselsättningen är i den informella sektorn. Skattningarna visar inte på någon signifikant skillnad i produktivitet mellan små informella och små formella afrikanskägda företag.

En omflyttning till den formella sektorn skulle alltså inte nödvändigtvis leda till högre effektivitet. Icke desto mindre så är investeringsnivåerna och exporten i den informella sektorn låga och den kommer knappast att var huvudkällan för en modernisering. Dessutom är lönerna i den informella sektorn låga och skatteintäkterna försumbara. Det finns därför skäl att försöka stödja en formalisering av de informella företagen, även om ökad produktivitet inte nödvändigtvis är ett av dessa skäl. En central fråga i sammanhanget är varför de små och informella företagen inte expanderar. Det är här viktigt att påpeka att företag med fler än 20 anställda i praktiken knappast kan drivas som informella företag. Ett litet informellt företag kan alltså endast expandera om det samtidigt formaliseras. Bigsten, Kimuyu och Lundvall (2004) noterar att formella företag i Kenya har haft stora problem med att hantera myndigheterna på grund av korruption, krångliga regleringar och bristande säkerhet. Sleuwaegen and Goedhuys (2002) rapporte-

Tabell 3  
 Investeringskvot och  
 avkastning på realka-  
 pital i vissa afrikanska  
 och europeiska länder  
 (procent)

	Genomsnittlig investeringskvot	Genomsnittlig kapitalavkastning
<i>Afrika</i>		
Kamerun	0,11	1,36
Ghana	0,13	3,63
Kenya	0,11	1,82
Uganda	0,12	0,75
Zimbabwe	0,12	0,85
<i>Europa</i>		
Belgien	0,13	0,18
Frankrike	0,11	0,12
Tyskland	0,12	0,16
Storbritannien	0,12	0,13

Not: Investeringskvot = investeringar/kapitalstocksvärde. Kapitalavkastning = vinst före kapitalkostnader och skatter/kapitalstocksvärde.

Källa: Alla länder utom Uganda: Bigsten m fl (1999); Uganda: Reinikka och Svensson (2001).

rar att den andel av företagen som ser regleringarna som ett hinder för tillväxten är lägre i den informella sektorn än i den formella i Elfenbenskusten. Här finns sannolikt svaret på frågan varför så få informella företag växer. Formalisering innebär kostnadsökningar men inga produktivetsförbättringar och det är därför rationellt för afrikanska entreprenörer att förbli små och informella.

Afrikanska företag, speciellt de små, saknar helt marknader på många områden som t ex försäkring och kredit. Detta driver upp transaktionskostnaderna. Det finns forskning som visar hur afrikanska företag själva söker hålla nere sådana kostnader genom att utveckla informella relationer med leverantörer och kunder, och genom att dela information inom informella nätverk (Fafchamps 2001). Handelskrediter är ett bra exempel på hur leverantörsrelationer kan fylla en del av de hål som finns i den formella kreditmarknaden. Fisman (2001) hävdar att handelskrediterna spelar en viktig roll i finansieringen av företag i Afrika, huvudsakligen genom att de gör det möjligt för företag att hantera lager av insatsvaror mer effektivt. Handelskrediter kan därför bidra till högre produktivitet.

### *Investeringar, finansiella restriktioner och risk<sup>4</sup>*

Afrikanska finansiella marknader är de minst utvecklade i världen och utvecklingsekonomer har länge menat att detta bromsar tillväxten, främst eftersom potentiellt lönsamma investeringar inte kan genomföras. Att det finns finansiella imperfektioner i Afrika kan knappast ifrågasättas. Bigsten m fl (1999) är en av de första studierna som analyserar huruvida invester-

<sup>4</sup> Ett av syftena med investeringar är att få tillgång till bättre teknologi. Direkta överföringar av teknologi genom teknologikontrakt eller licenser till afrikanska tillverkningsföretag har varit mycket begränsade (se t ex Bigsten och Kimuyu 2002 om Kenya).



Antal anställda	Kamerun	Ghana	Kenya	Uganda	Zambia	Zimbabwe
1-5	0,21	0,31	0,44		0,29	0,53
6-20	0,29	0,44	0,40		0,29	0,51
21-100	0,24	0,48	0,41		0,28	0,63
101 eller mera	0,38	0,20	0,44		0,38	0,71
Total	0,29	0,32	0,42	0,52	0,31	0,66

Tabell 4  
Andelen företag med investeringar i fem afrikanska länder per företagsstorlek

Källor: Bigsten m fl (2005); Reinikka och Svensson (2001).

ingarna inom afrikanska företag bromsas av bristen på extern finansiering. Studien undersöker om företagens investeringar är känsliga för kassaflöden i företag i Kamerun, Ghana, Kenya och Zimbabwe. Resultaten visar att det finns en signifikant vinsteffekt på investeringarna, vilket antyder att det finns kreditrestriktioner.<sup>5</sup> Vinsteffekten är dock relativt låg: mellan 0,06 och 0,10 på marginalen, vilket innebär att endast 6 till 10 cent av varje vinstdollar investeras. Vissa studier visar att vinstkoefficienten är större hos småföretag, vilket kan tolkas som att dessa är mera drabbade av kreditbegränsning än storföretagen (Mazumdar och Mazaheri 2003; Reinikka och Svensson 2001).

Andrahandsmarknaden för begagnade maskiner är mycket tunn i Afrika, vilket innebär att investeringar normalt kan betraktas som en "sunk cost". Enligt teorier om irreversibla investeringar under osäkerhet reagerar investeringar långsammare på efterfrågeförändringar när osäkerheten är hög. Bigsten m fl (2005) finner att en betydande andel av företagen i deras datamängd ej investerar över huvudtaget under en tolv månaders period, både bland små och stora företag. Som kan ses i tabell 4 är andelen med positiva investeringar mindre än 50 procent för alla storlekskategorier i Kamerun, Kenya, Ghana och Zambia. Bigsten m fl (2005) hävdar att minskad osäkerhet och förbättrad andrahandsmarknad för maskiner skulle ha en positiv effekt på investeringarna i Afrika. Pattillo (1998) drar liknande slutsatser baserade på en direkt analys av sambanden mellan irreversibilitet, osäkerhet och investeringar. Ett relaterat resultat är att den genomsnittliga avkastningen på kapitalvaror i Afrika har visat sig vara mycket hög, ofta över 100 procent per år (tabell 3). Trots detta väljer de flesta afrikanska företag att driva verksamhet i liten skala med låga investeringar, vilket tyder på att kapitalkostnaderna är mycket höga. Detta drivs sannolikt till stor del av

<sup>5</sup> En positiv korrelation mellan investeringar och kassaflöde tolkas ofta som ett tecken på dåligt fungerande kreditmarknader, åtminstone om hänsyn tas till ekonomiska fundament (kostnader, produktivitet, efterfrågan etc) i analysen. Hypotesen är att tillgången på interna medel ej ska påverka investeringar om kreditmarknaden fungerar väl, eftersom företag då alltid kan vända sig till denna för finansiering av i grunden lönsamma projekt. Om kreditmarknaden fungerar mindre bra (exempelvis på grund av dålig konkurrens) kan det i stället vara så att företag har svårt att få lån, varför deras investeringar kan komma att bero på tillgången på interna medel. Företag med högt kassaflöde kan därmed investera mer än företag med lågt kassaflöde, varför investeringar och kassaflöde kan komma att samvariera.



stor osäkerhet och hög risk. Fafchamps och Oostendorp (1999) menar att detta är huvudförklaringen till de låga investeringarna i Zimbabwe.

### *Export*

Vi har redan nämnt att afrikanska företag koncentrerar sig på hemmamarknaderna, vilka i allmänhet är mycket små. Ökad produktion kräver därför export. Varför exporterar inte fler afrikanska företag? Roberts och Tybout (1997) utvecklar en modell som kan användas för empirisk analys kring denna fråga, framför allt med tonvikt på betydelsen av inträdeskostnader för företag som börjar exportera (dvs startkostnader för nyexport). Grundtanken är att om inträdeskostnaderna är låga, kommer företag att röra sig in och ut ur exportmarknaden ofta, och oberoende av om de har exporterat tidigare. Höga inträdeskostnader, däremot, skulle leda till att företag förblir exportörer, eller icke-exportörer, under lång tid, eftersom det är billigare att fortsätta exportera om man redan börjat än att starta exportverksamhet. I detta fall är alltså rörligheten mellan exportmarknaden och hemmamarknaden låg. Roberts och Tybout finner starka indirekta empiriska belägg för betydande fasta inträdeskostnader bland colombianska företag. Denna studie har starkt influerat forskningen på export i andra regioner, inklusive Afrika. Bigsten m fl (2004) analyserar data för Kamerun, Ghana, Kenya och Zimbabwe och finner att benägenheten att exportera påverkas starkt av att man gjort det tidigare. Van Biesebroeck (2005) får samma resultat på ett något större urval. Resultaten tyder alltså på att det finns betydande inträdeskostnader.

Exportörer är mera produktiva än icke-exportörer i både i- och u-länder. Om detta beror på att export orsakar produktivitet har ägnats mycket intresse i litteraturen. Från ett policyperspektiv är detta viktigt att reda ut, eftersom man med "lärande" genom export kan minska produktivitetsgapet. Clerides m fl (1998) har utvecklat ett ekonometriskt angreppssätt för att särskilja lärandeffekt från eget val att exportera. Genom att använda deras ansats finner Bigsten m fl (2004) ganska starkt stöd för tesen att exportdeltagande har en positiv produktivitetseffekt. Resultaten hos Bigsten m fl (2004) implicerar att export är förknippad med en produktivitetsförbättring i termer av förädlingsvärde som är 25 procent på kort sikt och upp till 50 procent på lång sikt.

## 3. Sammanfattning och policyslutsatser

För det första, maskininvesteringar har förblivit låga, troligen mer beroende på osäkerhet och låg efterfrågan på företagens produkter, än på grund av starka kreditrestriktioner.<sup>6</sup> Den mest sannolika förklaringen till varför brist

<sup>6</sup> Utländska investerare har inte sett Afrika som en intressant arena för investeringar och många afrikaner har själva valt att hålla en stor del av sina tillgångar utomlands (ca 40 procent av tillgångarna enligt Collier m fl 2001). Under de allra senaste åren har investeringarna dock ökat i kölvattnet av råvaruboomen, men än ser man inte mycket av detta inom tillverkningsindustrin.

på krediter inte varit en huvudfaktor bakom de låga investeringarna under det senast decenniet är att få företag kunnat identifiera bra investeringsmöjligheter. Detta innebär inte att de finansiella reformer som genomförts varit onödiga, utan bara att de flaskhalsar som reformerna eliminerat inte varit alltför betydande under de senaste 10–15 åren. Om och när företagen expanderar kommer behovet av formella krediter att öka, och då kan de finansiella reformerna komma att spela en större roll.

För det andra, exporten har förblivit låg under hela perioden, och forskningen indikerar att de höga inträdeskostnaderna till exportmarknaden är en orsak till detta. Höga inträdeskostnader innebär att ett stort antal afrikanska företag inriktar sig på hemmamarknaden trots att de är internationellt konkurrenskraftiga. Att minska inträdeshindren skulle ge dessa företag större marknader. Om incitament kan skapas för sådana företag att exportera, så är det sannolikt att de fortsätter när de väl börjat.

För det tredje finns det ganska stark evidens för att export leder till effektivitetsvinster bland afrikanska tillverkningsföretag, dvs lärande genom export. En möjlig förklaring är att den potentiella vinsten av handel är särskilt stor i Afrika på grund av de tidigare starka handelsrestriktionerna och att teknologigapet är extra stort mellan Afrika och i-världen. Exportstödjande verksamhet (möjligen med hjälp av bistånd) förefaller därför vara en mycket viktig aspekt i en utvecklingspolitik för Afrika. Moderniserade exportprocesszoner kan mycket väl spela en roll i ett sådant sammanhang.

För det fjärde har det visat sig att lönerna varierar kraftigt mellan individer med samma kompetens och att lönerna varierar mellan företag även om arbetskraftskvaliteten är densamma. Lönerna är högre i stora företag än i små, och detta kan endast till en del relateras till skillnader i arbetskraftens kvalitet. Detta kan resultera i en ineffektiv arbetskraftsallokering och arbetsmarknadsreformer kan därför vara viktiga.

För det femte behöver knappa resurser som land, kunnande, kapital och råvaror kanaliseras till produktiva företag som har en möjlighet att exportera. En viktig fråga är hur man ska behandla den stora informella sektorn i Afrika. Bigsten, Kimuyu och Lundvall (2004) hävdar att den informella sektorn i Kenya är stor på grund av att det är dyrt att vara i den formella sektorn. Det är därför nödvändigt att förbättra investeringsklimatet så att entreprenörerna finner det vara i deras intresse att skifta till den formella sektorn. I en övergångsperiod behövs även åtgärder som förbättrar resultaten i den informella sektorn, som exempelvis yrkesutbildning och annan kapacitetsutveckling.

Batra, G, D Kaufmann och A H W Stone (2003), *Investment Climate around the World: Voices of the Firms from the World Business Environment Survey*, World Bank, Washington DC.

Bigsten, A m fl (1999), "Investment in Africa's Manufacturing Sector: A Four Country Panel Data Analysis", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol 61, s 489-512.

Bigsten, A m fl (2003), "Credit Constraints in Manufacturing Enterprises in Africa", *Journal of African Economies*, vol 12, s 104-125.

Bigsten, A m fl (2004), "Do African Manufacturing Firms Learn from Exporting?", *Journal of Development Studies*, vol 40, nr 3, s 115-171.

Bigsten, A m fl (2005), "Adjustment Costs and Irreversibility as Determinants of Investment: Evidence from African Manufacturing", *Contributions to Economic Analysis & Policy*, vol 4, nr 1, article 12, s 1-27.

Bigsten, A och P Kimuyu (red) (2002), *Structure and Performance of Manufacturing in Kenya*, Palgrave Macmillan, London.

Bigsten, A, P Kimuyu och K Lundvall (2004), "What to Do with the Informal Sector?", *Development Policy Review*, vol 22, s 701-715.

Bigsten, A och M Söderbom (2006), "What Have We Learned from a Decade of Manufacturing Enterprise Surveys in Africa?", *World Bank Research Observer*, vol 21, s 241-265.

Clerides S, S Lach och J Tybout (1998), "Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco", *Quarterly Journal of Economics*, vol 113, s 903-948.

Collier, P (2000), "Africa's Comparative Advantage", i Jalilian, H, M Tribe och J Weiss (red), *Industrial Development and Policy in Africa*, Edward Elgar, Cheltenham.

Collier, P och J W Gunning (1999), "Explaining African Economic Performance", *Journal of Economic Literature*, vol 37, s 64-111.

Collier, P, A Hoeffler och C Pattillo (2001), "Flight Capital as a Portfolio Choice", *World Bank Economic Review*, vol 15, s 55-80.

Dollar, D, M Hallward-Driemeier och T Mengistae (2005), "Investment Climate and Firm Performance in Developing Economies", *Economic Development and Cultural Change*, vol 54, s 1-32.

Eifert, B, A Gelb och V Ramachandran (2005), "Business Environment and Comparative Advantage in Africa: Evidence from the Investment Climate Data", RPED Report 126, World Bank, Africa Region, Finance, Private Sector, and Infrastructure Group, Africa Regional Program on Enterprise Development, Washington DC.

Fafchamps, M (2001), "Networks, Communities, and Markets in Sub-Saharan Africa: Implications for Firm Growth and Investment", *Journal of African Economies*, vol 10, supp 2, s 109-42.

Fafchamps, M, J W Gunning och R Oostendorp (2000), "Inventories and Risk in African Manufacturing", *Economic Journal*, vol 110, s 861-893.

Fafchamps, M och R Oostendorp (1999), "Investment", i Gunning, J W och R Oostendorp (red), *Industrial Change in Africa: Micro Evidence on Zimbabwean Firms under Structural Adjustment*, Macmillan, London.

Fafchamps, M och M Söderbom (2004), "Climate for Job Creation", *Employment Issues - Regional Stocktaking Review*, World Bank, Africa Region, Washington, DC.

Fafchamps, M och M Söderbom (2006), "Wages and Labor Management in African Manufacturing", *Journal of Human Resources*, vol 41, s 346-379.

Fisman, R (2001), "Trade Credit and Productive Efficiency in Developing Countries", *World Development*, vol 29, s 311-321.

Gunning, J W och T Mengistae (2001), "Determinants of African Manufacturing Investment: the Microeconomic Evidence", *Journal of African Economies*, vol 10, supp 2, s 48-80.

Habyarimana, J (2003), "The Benefits of Banking Relationships: Evidence from Uganda's Banking Crisis", manuskript, Department of Economics, Harvard University.

Kingdon, G, J Sandefur och F Teal (2004), "Patterns of Labor Demand", *Employment Issues - Regional Stocktaking Review World Bank, Africa Region*, Washington, DC.

Mazumdar, D och A Mazaheri (2003), *The African Manufacturing Firm*, Routledge, London.

Pattillo, C (1998), "Investment, Uncertainty, and Irreversibility in Ghana", *IMF Staff Papers*, vol 45, s 522-553.

Pattillo, C och M Söderbom (2001), "Do Risk Averse Entrepreneurs Get Lower Profits?", manuskript, Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, University of Oxford.

Reinikka, R och J Svensson (2001), "Confronting Competition: Investment, Profit, and Risk", i Reinikka, R och P Collier (red), *Uganda's Recovery*, World Bank, Washington DC.

Roberts, M och J Tybout (1997), "The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs", *American Economic Review*, vol 87, s 545-564.

Sleuwaegen, L och M Goedhuys (2002),

"Growth of Firms in Developing Countries, Evidence from Côte d'Ivoire", *Journal of Development Economics*, vol 68, s 117-135.

Söderbom, M och F Teal (2004), "Size and Efficiency in African Manufacturing Firms: Evidence from Firm-Level Panel Data", *Journal of Development Economics*, vol 73, s 369-394.

Söderbom, M, F Teal och A Wambugu (2005), "Unobserved Heterogeneity and the Relation between Earnings and Firm Size: Evidence from Two Developing Countries", *Economics Letters*, vol 87, s 153-159.

Tybout, J (2000), "Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do, and Why?", *Journal of Economic Literature*, vol 38, s 11-44.

Van Biesebroeck, J (2005), "Exporting Raises Productivity in Sub-Saharan African Manufacturing Firms", *Journal of International Economics*, vol 67, s 373-391.

Velenchik, A D (1997), "Government Intervention, Efficiency Wages and the Employer Size Effect in Zimbabwe", *Journal of Development Economics*, vol 53, s 305-338.

World Bank (2004), *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*, Oxford University Press, New York.

World Bank (2005), *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*, World Bank, Washington, DC.