

NIM. 27/5-1946

Strukturrationalisering.

Strukturrationalisering är ett begrepp, som kommit in i den svenska ekonomiska diskussionen under de senaste fyra åren. Kring denna fråga har utspunnit sig en livlig näringspolitisk diskussion, som även i hög grad kommit att gälla den brännbara frågan om förhållandet mellan stat och näringsliv. Begreppet kan fattas olika ~~sätt~~ och får väl närmast fattas som ett täckord för en rad vitt skilda företalser, som varit aktuella inom svenskt näringsliv. Så nycket är emellertid klart, att den rationalisering, man i detta sammanhang avser, sträcker sig utöver det enskilda företaget och sålunda går utom de målmedvetna rationaliseringssträvanden inom näringslivet och framför allt inom industrien, som mera allmänt börjat diskuteras och göra sig gällande i praktiken under 1930-talet.

Det enskilda företagens problem gäller ju i främsta rummet att välja sin produktion så, att den bäst passar till marknadsläget och att genomföra den så valda produktionen så billigt som möjligt. Distributionsföretagen stå inför en motsvarande uppgift på sitt område.

Det enskilda företaget måste i huvudsak ta den omgivande marknaden som given, men därutöver ligger givetvis alltid i ett land problem, som gälla en anpassning av hela produktions- och marknadsstrukturen. Dessa problem kunna avse förhållanden mellan olika näringsgrenar på längre sikt under anpassning till förändringar i tekniken, konsumenter-

nas behov och världsmarknaden. Men därjämte föreligger inom varje industri respektive distributionsbransch ständigt problem, som gälla arbetsfördelningen mellan olika drifts- och företagsenheter.

Jag skall här i dag begränsa mig till sådana problem som gälla en anpassning av produktions- och distributionsstrukturen inom enskilda branscher. Jag skall därvid inte göra mig någon möda ~~med~~ att söka definiera vad som i olika sammanhang skall menas med en bransch. En praktisk avgränsning torde inte vara så svår att enas om, när man kommer in på studiet av enskilda områden.

När jag sålunda inriktar mig på frågan om arbetsfördelningen mellan olika företag inom en bransch, så har jag därmed givetvis också uteslutit en rad andra branschproblem, som också kunna sägas vara av strukturell karaktär. Bland sådana kunna nämnas en så viktig fråga som lokaliseringen av olika företagsenheter, vilken ju intimt sammanhänger med de rationaliseringsproblem, som jag här i dag valt att behandla. Det är kanske inte nödvändigt att närmare ingå på vad som i detta sammanhang skall menas med en rationalisering. Det måste visserligen medges, att det, när man kommer utanför det enskilda företaget, blir väsentligt svårare att fastslå, vad som är mest rationellt. Inom ett företag kan man ju helt utgå ifrån räntabilitetskalkylerna, vilket icke är möjligt för en hel bransch. Det kriterium, som kommer i förgrunden, blir i stället varornas pris hos den slutlige konsumenten. Men även andra synpunkter måste beaktas, exempelvis konsumentens önskan om variation i de varor, han har att välja mellan, hans önskan om service o.s.v. De sistnämnda faktorerna är ju ekonomisk

mycket svåra att väga, men de göra det ändå knappast omöjligt att i stora drag komma överens om, om en viss branschstruktur skall betraktas som mer eller mindre rationell än en annan.

De problem, som jag här sökt avgränsa, kommer jag att försöka behandla så, att jag i första hand söker analysera problemets art samt de ekonomiska och andra faktorer, som påverkar den aktuella branschstrukturen respektive som böra läggas till grund för en strukturrationalisering. Som utgångspunkt för en sådan diskussion kommer jag sedan att försöka antyda några vägar att få till stånd en förskjutning av branschstrukturen i riktning mot större rationalitet. Jag kommer därvid i huvudsak att hålla mig till sådana åtgärder och förändringar, som äro förenliga med en fortsatt konkurrens mellan olika ekonomiskt fristående företag.

När man här i landet börjat intressera sig för strukturrationalisering har det varit med utgångspunkt från den uppfattningen, att en betydande effektivisering av näringslivet skulle kunna uppnås genom att i större utsträckning utnyttja stordriftens fördelar. Jämförelser ha dragits framför allt med amerikanskt näringsliv, där ju utan tvivel den högre effektiviteten och den i stort sett högre levnadsstandarden framkommit som ett resultat av en i stor utsträckning tillämpad stordrift. Med stordrift kan ju nämligen två olika saker, nämligen dels produktion i stora lokala driftsenheter och dels produktion i långa serier av en och samma vara. För att komma till klarhet om strukturrationaliseringsproblemet är det utan tvivel mycket väsentligt att hålla isär dessa båda företeelser. Effektivitetens

samband med företagsstorleken är ju ett gammalt välkänt problem, som blivit mycket ingående studerat. Jag behöver därför inte närmare ingå på de faktorer, som i detta avseende ge storföretaget fördelar framför det mindre företaget. Fördelarna sammanhånga som bekant framför allt med möjligheten att sprida företagets fasta kostnader över en större produktmängd. Men även om sådana faktorer i många fall raka mot storföretaget som den mest effektiva driftsformen, så visar jämförelser mellan större och mindre företag å andra sidan, att den optimala företagsstorleken växlar i hög grad från bransch till bransch ^{och} att på vissa områden de mindre företagen äro mer effektiva. Det kan även finnas flera optima, så att de minsta företagen visa sig kunna tävla med de största i fråga om produktionseffektivitet. Jämförelsen blir givetvis även beroende av i vad mån skillnader föreligga i fråga om längden av de serier, i vilka enskilda varor produceras. Ett storföretag kan mycket väl vara så inriktat, att det kan producera en massa olika varor i korta serier, medan å andra sidan ett mindre företag kan vara så specialiserat, att det lyckas driva upp sin produktion av samma vara till mycket långa serier. De långa seriernas ekonomi synes i själva verket ha blivit tidigare uppmärksammas i den ekonomiska diskussionen än de stora företagens fördelar, som kanske mera tydligt framträtt först på ett senare stadium i den ekonomiska utvecklingen. De ekonomiska fördelarna med tillverkning i långa serier ha i enski själva verket på ett så ingående sätt analyserats redan av Adam Smith i de första kapitlen av hans "Wealth of Nations", att inte mycket finns att tillägga. Tillverkning i långa serier möjliggör ju helt enkelt, att en längre driven uppdel-

ning i olika tempon. Därigenom underlättas i sin tur en mekanisering av driften, arbetskraften kan specialisera sig längre än som annars vore möjligt och uppnå större vana vid sitt speciella jobb.

Att de båda problemen om företagsstorlek och varuseriernas längd identifierats i den ekonomiska litteraturen beror sanno i t främst därpå, att man vanligen för enkelhetens skull endast räknat med en vara i produktionen och på marknaden. Storföretag med långa serier bli då identiska begrepp. Att man i aktuell ekonomisk diskussion har all anledning att starkt skilja de båda företeelserna åt sammanhänger väl främst därmed, att man kan iaktta en tendens till en allt längre driven differentiering av varutyperna i ett högindustrialiserat system med fri konkurrens. I den ekonomiska litteratur, som behandlar sådana problem, brukar stor uppmärksamhet ägnas åt att definiera begreppet "ett varuslag". Enligt min mening ha svårigheterna på denna punkt väsentligt överdrivits. Vad man brukar utgå från är att fysiskt sett praktiskt alla varor skilja sig från varandra men att dessa skillnader icke spela någon roll i de ekonomiska sammanhangen. Man har därför sökt dra upp något annat kriterium än de rent fysiska, som skulle skilja olika varor åt. Teoretiskt behöver en sådan gränsdragning mellan olika varor i själva verket inte behöva väcka några större bekymmer. Man måste givetvis gå så långt i differentiering, men icke heller längre, att man som olika varuslag håller isär de enheter, som kräva en olika insats av produktionsfaktorer för sin framställning, och därmed också olika kostnader och därutöver alla varuslag, som för konkurrenten framstå som skilda åt, så att förhållandet mellan pris och

efterfrågan växler från den ena varan till den andra.

Ett annat betydligt svårare problem är, hur man vid ett statistiskt studium skall göra en praktisk avgränsning av varubegreppet, så att man på en gång får en tillräckligt realistisk differentiering utan att likväl materialet blir alltför ohanterligt. Någon annan regel torde därvid inte kunna uppställas, än att man med ledning av den teoretiska grundregeln uppställer olika hypoteser för att sedan pröva, i vad mån den uppsplätning av varorna, som man valt, kan användas för att på ett tillfredsställande sätt belysa de ekonomiska sammanhangen.

När det föreligger en differentiering av varorna inom ett varuområde uppstår problemet om specialisering, och därmed är man inne på ett av strukturrationaliseringens viktigaste problem. Man ställs inför frågan, hur specialisering en bör läggas och hur långt den bör drivas, för att branschstrukturen skall bli så rationellt uppbyggd som möjligt. Strukturproblemen, sådana de här fattas, kan sålunda sägas innesluta frågorna om arbetsfördelningen mellan olika företag såväl vad gäller deras andel av den samlade produktionsvolymen som vad gäller företagens specialisering åt olika håll.

Man kan möjligen invända, att dessa problem lösa sig själva under ett system av fri konkurrens, att problemen i själva verket ligga inneslutna i det enskilda företags rationaliseringsproblem och att, om endast det enskilda företaget driver rationaliseringen så långt som möjligt, branschstrukturen också i längden bör tendera att bli rationell. Det ligger naturligtvis en betydande portion sanning i en sådan uppfattning. Men ett närmare studium visar nog också, att det kan föreligga en hel rad olika hinder för en sådan individuell anpassning i riktning mot en rationell branschstruktur. Det kan inledningsvis räcka att peka på tre faktorer:

1. Anpassningen från de enskilda företagens sida tenderar att gå alltför långt, så att i själva verket i sistnämnda fall ett permanent kristillstånd kan uppstå inom en näringsgren.

2. Konkurrens mellan företagen är ingen enhetlig företeelse. Konkurrensförhållandena växla i stället från fall till fall och därmed växla också de tendenser till struktu-

rella förändringar, som framträda inom de rationella branscherna.

3. Monopolbildningar kunna förhindra att en anpassning kommer till stånd.

Dessa tre hinder för en anpassning av branschstrukturen pekar i själva verket på tre olika vägar att uppnå en strukturrationalisering. Det kan gälla att påskynda anpassningsprocessen i det fall, då särskild tröghet föreligger. Det kan gälla att ändra betingelserna för konkurrensen eller det kan bli fråga om att bryta existerande monopol.

Jag skall i det följande försöka mig på en analys av olika sådana fall. Analysen kan givetvis inte bli fullständig. Jag tror det är av synnerlig vikt att man kommer till klarhet om de olika faktorer, som påverka den aktuella branschstrukturen. Först om så sker, kan man också finna de rätta lösningarna för att påverka den. De problem, det här gäller, visar sig i själva verket vid ett närmare studium vara så invecklade, att en av de självklara slutsatserna av analysen blir, att man inte kan finna några enkla patentlösningar för strukturrationaliseringen utan att det i stället från fall till fall måste bli fråga om relativt starkt nyanserade åtgärder. För att förenkla min framställning skall jag till en början, såsom ofta sker i den ekonomiska diskussionen, utgå från det fallet, att man inom en bransch endast producerar en enda vara. Fallet förekommer ju sällan i verkligheten. Slutsatsen har därför icke heller en så stor räckvidd. Men man kan med en sådan analysmetod klara av vissa enklare problem, som sedan icke behöva be-

lasta analysen av mera komplicerade fall. Redan i en bransch av denna struktur kunna strukturanpassningsproblem uppstå. Man kan särskilja två specialproblem. Det ena gäller fördelningen av produktionen på olika större och mindre företag. Det andra anpassningen av företagens totala kapacitet till efterfrågan på marknaden. När endast ett slags vara utbjödes på marknaden, föreligger relativt gynnsamma förutsättningar för en intensiv konkurrens. Konsumenterna ha lätt att jämföra det pris, de få betala för olika enheter av samma varuslag. Relativt goda förutsättningar böra därför föreligga att få till stånd en sådan förskjutning mellan olika större och mindre företag, att produktionen koncentreras till företag av optimal storlek. Som jag tidigare framhållit kan denna storlek ibland ge de stora företagen företräde framför de mindre, ibland erbjuder smådriften större ekonomiska fördelar.

I detta sammanhang kan man givetvis icke undgå att komma in på olika lokaliseringsproblem. Skrymmande och tun varor få med nödvändighet ett mindre avsättningsområde och därigenom kan man tvingas till avsteg från en i övrigt optimal företagsstorlek.

Även i detta enkla fall kan emellertid en tröghet i anpassningen till en optimal arbetsfördelning mellan olika företag göra sig gällande. Den kan ha sin grund i ett kartellavtal, som innebär en uppdelning av produktionen i kvoter i förhållande till företagens kapacitet. Den kan också ha sin grund i olika institutionella förhållanden, som hindra att konkurrensen får full intensitet. Slutligen kunna stora fasta kostnader fördröja en inskränkning av driften vid mindre effektiva företag respektive ~~ett~~ ett nedlägg-

gande av dessa. I varje fall kan en anpassning till en optimal arbetsfördelning i hög grad fördröjas.

Det finns ännu ett speciellt skäl, varför en lämplig avvägning mellan större och mindre företag icke kommer till stånd. Det är åtminstone här i landet ett allmänt känt förhållande, att de mindre företagen ofta hålla en lägre lönenivå och social standard för de anställda. Åtgärder för social välfärd, trivsel, hygien och arbetarskydd äro mindre väl utvecklade. Därigenom bli de mindre företagens kostnader lägre och de större företagens överlägsenhet kommer därför icke till sin rätt i konkurrensen. Ur denna synpunkt är det givetvis angeläget att en utjämning av lönestandarden och ^{den}/allmänna sociala standarden vid olika företag inom en bransch kommer till stånd. Detta blir en väg att skärpa konkurrensen och ställa alla företag på lika bas. Man skulle möjligen kunna invända, att löneolikheterna tvärtom böra påskynda en anpassning av produktionen. Arbetskraften bör dras till de företag, där de bästa arbetsförtjänsterna erbjudas sig. Men trögheten hos arbetskraften är i själva verket ofta så stor, att - som erfarenheten visat - sådana löneklyftor kunna bestå under längre tid utan att en anpassning kommer till stånd. En utjämning av kostnaderna i förening med en skärning av konkurrensen på ena eller andra vägen leder nog därför i sådana fall snabbast till en anpassning av branschstrukturen.

Liknande problem göra sig gällande i de fall, då knappheten vid företag inom en bransch blir för stor i förhållande till efterfrågan. Orsaken kan vara en avtagande tillgång på råvaror, såsom inom vår skogsindustri, eller en

nedgång i konsumtionen. I en sådan bransch med liknande marknad kan en överkapacitet bli bestående under längre tid, särskilt när anläggningarna äro relativt kapitalkrävande respektive när arbetskraften är starkt bofast och är beredd att finna sig i låga löner och korttidsarbete. I sådana fall uppstår ~~ett~~ en hård konkurrens, där ingen vill ge vika. Företagen få försämrade finanser och modernisering av företagen måste eftersättas, arbetare och anställda kunna ej avlönas så väl som i andra branscher utvecklingsarbetet försuntas och det uppstår på så sätt lätt en förslumning av industrien, som blir efter i utvecklingen. Självklart är ju även, att i en bransch, som stått stilla eller gått tillbaka, den tekniska förnyelsen skrider långsammare framåt än i en industri, som befinner sig i snabb utveckling. En jämförelse av olika industrier, exempelvis järnindustrien i England och Amerika eller cellulosaindustrien i Sverige och Finland, bestyrker detta förhållande. I andra fall kommer en kartellbildning till stånd, som fördröjer en anpassning av konkurrensen. Man måste nog erkänna, att i sådana fall konkurrensvägen visserligen är framkomlig, men att detta endast kan ske med sådan långsamhet, att under tiden en långvarig försämring av industriens sociala läge och tekniska effektivitet kommer till stånd. En mera hårdhänt nationalisering av branschstrukturen kan i sådana fall bli nödvändig. Problemet kan lösas på olika sätt. Man kan tänka sig att företagen inom branschen genom överenskommelse frivilligt lösa in överflödig . Men erfarenheten exempelvis från den engelska bomullsindustrien under mellankrigsperioden visar, att det är mycket vanskligt för de enskilda före-

tagen att komma till enighet i sådana frågor, där det gäller att den enskildes vara eller icke vara. Motsättningar-
na bli därför stora och rekonstruktionsförslagen vinna
endast delvis anslutning. Man måste nog därför erkänna,
att i sådana fall näringslivet behöver det allmännas stöd
för att ^{ett/}snabbt tillfrisknande skall kunna komma till stånd.
Det förfarande man kan tänka sig är att industrien utarbe-
tar en rekonstruktionsplan, att denna ur allmänna effekti-
vitetsynpunkter godkännes och efter eventuella justering-
ar i förhandling med industrien godkännes av det allmänna
och att med statens stöd ett avlägsnande av överflödig kapa-
citet kan komma till stånd. Ersättningen till de nedlagda
fabrikerna bör industrien i varje fall kunna finansiera
ur sine rationaliseringsvinster. Sedan en sådan rationali-
sering kommit till stånd, bör konkurrensen åter kunna släp-
pas loss från sundare utgångspunkter. Jag förstår mycket
väll att från industriens sida betänkligheter kunna resas
mot en sådan samverkan. Mot de statliga myndigheterna.
Men utgångspunkten har här varit, att en rekonstruktion
annars hade blivit starkt fördröjd, att industrien hade
förlorat i effektivitet. Förutsättningarna är givetvis
även att staten vill ge industrien ett handtag för att få
till stånd en mera normal konkurrens.

En tendens till överkapacitet kan även uppstå genom
att nya företag startas i en marknad, där redan alla be-
hov är tillgodosedda. Detta är ju en normal företeelse
under fri konkurrens, där en ständig omsättning av företa-
gen äger rum, så att nya uppstår medan gamla läggs ned.
Under gångna tider har detta varit en konjunkturföreteelse,
där nedläggningen varit koncentrerad till kristider, medan

nygrundningen varit koncentrerad till konjunkturuppsving. En sådan nybildning och omsättning av företag kan emellertid i vissa fall leda till en överkapacitet, om det är alltför lätt att starta och om de sämsta företagen visa sig alltför uthålliga. Risken för en sådan utveckling ökas givetvis, om man lyckas följa politiken att hålla en hög och jämn sysselsättning. Det kommer då att vara en stark tendens att starta nya företag, medan de mindre effektiva inte komma att gå så dåligt, att de i första taget äro beredda att lägga sig ned och dö.

Även i sådana fall kan man tänka sig att särskilda saneringsaktioner måste komma till stånd.

Det kan även föreligga speciella skäl, som böra kunna avlägsnas, till att nybildningen av företag blir alltför stor. Inom vissa branscher förekommer att nya företag bildas utanför de gamla industriområdena, där levnadskostnaderna, lönerna och den sociala standarden äro lägre. Dessa nya företag kunna för en tid visa sig konkurrenskraftiga med de äldre, delvis leda till en nedläggning av sådana företag och till en lokal spridning av industrien. Så småningom industrialiseras emellertid de nya orterna, levnadskostnaderna växa, anspråken på löner och social standard blir högre och en utvandring ännu längre bort blir då aktuell. En sådan irrationell nybildning av företag kan måhända - såsom ovan antytts - förhindras genom en utjämning av de ekonomiska förutsättningarna. Ett annat skäl för tillkomsten av en överkapacitet kan vara, att kapaciteten driver till sådana säsongväxlingar, att kapaciteten endast kan fullt utnyttjas under en del av året. Detta problem är emellertid

lertid särskilt typiskt för mera modeinriktade branscher och behandlingen skall jag därför uppskjuta till ett senare avsnitt av mitt föredrag.

Strukturproblemet kompliceras emellertid väsentligt därav, att inom en och samma bransch framställs ett stort antal varor av olika slag, typ och kvalitet. Inom verkstad industrien har man exempelvis ofta en blandad tillverkning, så att exempelvis ett flertal olika maskiner framställs av samma företag. Detta gäller exempelvis framställningen av textilvaror, skor, möbler, inventarier och färdiga hus. I sådana fall måste man även räkna med ständiga växlingar i tiden, säsongmässig (vår- och höstmode) eller årliga (årets modell). Man måste räkna med kvalitetsvariationer som ett av företagens medel att göra sig gällande i konkurrensen. Ibland är det det enda, när priserna äro bundna genom överenskommelse.

Det är givetvis en mycket svårbedömbär fråga, i vad mån dessa kvalitetsvariationer kunna anses vara rationella, emedan de tillmötesgå konsumenternas smak och behov. De ha givetvis också ytterst sin grund i konsumentens benägenhet att betala ett högre eller lägre pris för varor av olika kvalitet. Men även i detta avseende och sålunda icke blott kvantitativt kan konkurrensen i många fall skapa ett slags överkapacitet. I vissa fall kan den fylla den funktionen, att den befrämjar en utveckling mot högre kvalitet och en bättre anpassning till konsumentens behov. I andra fall spelar den däremot knappast rollen som en drifkraft för utvecklingen.

Ofta är det så, att konkurrensen utövar en multipli-

kativ verkan på varudifferentieringen. Konsumenternas behov av variation förstoras. Särskilt gäller detta, när ett eller flera mellanled äro inskjutna mellan producenten och konsumenten. Ett bekant förhållande är ju att olika affärer vid samma gata inte vilja ha samma vara utan göra anspråk på specialmodeller. Om affärernas antal vore mindre, skulle konsumenten nöja sig med ett mindre varusortiment och antagligen vara lika nöjd ändå. Man får väl även utgå ifrån att distributörerna i hög grad äro experter på varukvantiteter, vilket icke endast är ägnat att tillfredsställa konsumentens behov utan även att driva upp kravet på variationer i varornas utformning. Å andra sidan är det alldeles ofrånkomligt att en ökad differentiering av varukvaliteten ökar såväl produktions- som distributionskostnaderna på en hel rad olika punkter. Möjligheterna till produktion i långa serier begränsas, ett slöseri uppstår lätt med råvarorna, lagringskostnaderna ökas och fel-spekulationer i konsumentens smak ger till resultat okuranta varor.

Därmed har jag berört ett exempel som visar, hur distributionsförhållandena i hög grad påverka produktionens struktur, så att man i många fall kan säga, att produktions uppbyggnad endast bilda en återspeglning av distributionsstrukturen.

I många branscher har otvivelaktigt varudifferentieringen drivits så långt, att det framstår som ett viktigt rationaliseringsproblem att få till stånd en begränsning av det senlade varusortimentet. Olika vägar äro härvid tänkbara. Man kan behålla varudifferentieringen oföränd-

rad men bygga upp den på enhetliga standardiserade delar. Troligen har man inom olika branscher inte tillräckligt prövat möjligheten att på basis av sådana enhetliga delar skapa ett starkt varierande varusortiment. Den svenska möbelindustrien har börjat komma in på denna linje. Ben ti bord och stolar, bordsskivor o.s.v. kunna standardiseras, så att genom framställning i långa serier produktionskostnaderna starkt kunna nedbringas. Men standardiseringen kan genomföras på ett sådant sätt, att en mängd variationsmöjligheter vad gäller de kombinerade färdiga möblerna kvarstå.

I viss utsträckning blir det dock sannolikt även nödvändigt att även ge sig in på en typisering av de färdiga varorna. För ett stort antal konsumtionsvaror kan man ju räkna med att genom den fortskridande inkomststegringen och inkomstutjämnningen en betydande efterfrågan kommer att uppstå på mycket enhetliga serievaror eller, som man ibland kallat det, "folkvaror". Ofta har man nog även försummat möjligheterna att genomföra en ur kostnadssynpunkt önskvärd differentiering mellan å ena sidan sådana serievaror, och å andra sidan differentierade kvalitetsvaror. Vilken förändring av varusortimentet, som skulle kunna uppnås genom en sådan differentiering, har åskådliggjorts i bifogade figur, som skisserats av en av den svenska möbelindustriens ledande män.

I vad mån en sådan politik kan genomföras beror framför allt på företagens pris- och försäljningspolitik. Företagen ha nog ofta ej gjort klart för sig den verkliga extrakostnaden för variationer i en produkts utformning

(låg mekanisering, ställtider, ovana vid arbetet, lagringskostnader, ökat försäljningsarbete). Undantagsvis har man emellertid inom svenska företag gjort studier av dessa extrakostnader och på grundval därav kommit fram till ett differentierat rabattsystem, som premierar beställning av långa serier. Svårigheten att på detta område genomföra en framgångsrik politik sammanhänger emellertid även i hög grad med det bristande samarbetet mellan produktion och distribution. En enkel standardvara torde i regel fordra ett mindre försäljningsarbete. Den skall i hög grad säljas på sitt billiga pris och det är därför för sådana varor naturligt med en lägre rabatt. Men detta leder ofta till att handelns intresse för dessa varor minskas och att de i allt för stor utsträckning stanna bakom disken. Konsumentens inköp påverkas ju icke endast av priset utan även av hela försäljningsarbetet, och detta måste därför samordnas med produktionspolitiken för att en önskvärd differentiering verkligen med framgång skall kunna genomföras. I större utsträckning än hittills blir det nog även nödvändigt att genomföra en större differentiering inom distributionen mellan enhetspriser för standardvaror och mera servicebetonade distributionsföretag. Alternativet ut är en verklig integration mellan distribution och produktion, som delvis genomföres inom vissa branscher, som möjliggör en enhetlig produktions- och försäljningspolitik.

I branscher med starka modeväxlingar uppstår lätt starka säsongvariationer i försäljningen, som i sin tur påverka hela branschstrukturen. En hård konkurrens leder till att varubeställningar för närmaste säsong specificeras

först i sista stund. Därigenom förkortas tidsavståndet mellan försäljning och leverans, sysselsättningen blir ojämn planeringen blir sämre, så att olika beställningar av samma slag ej kunna i önskvärd utsträckning sammanföras till längre serier. Dessa förhållanden ha här i Sverige varit särskilt utpräglade inom skoindustrien. En av vägarna till en strukturrationalisering av denna industri har visat sig vara att flytta fram försäljningssäsongen, så att tidsavståndet och dess leverans blir större. Samtidigt syftar man till att begränsa typvariationerna genom ett moderåd samt att skapa standardtyper, som kunna produceras på lager mellan säsongerna.

Vid en stigande blandad tillverkning och vid stora typvariationer får frågan om arbetsfördelningen mellan företagen en ny innebörd. Man kommer in på frågan, om de enskilda företagens specialisering. Som en inledning till en diskussion av detta problem skall jag här visa fem skioptikonbilder, som grunda sig på studier av svenska industribranscher. Vid en stark varudifferentiering kommer arbetsfördelningen mellan företagen till stånd genom en mycket invecklad marknadsprocess. I botten på denna ligger givetvis olika kostnadsförhållanden. Dessa ställa sig väsentligt olika inom produktionen och distributionen. Vad gäller produktionen lönar det sig till en viss gräns att öka seriernas längd. Men samtidigt uppstå vissa fördelar att kombinera olika tillverkning^{-ar} i samma företag.

1. Stordriftens fördelar kunna tillgodogöras.
2. Råvarorna kunna i vissa fall utnyttjas bättre.
3. Standardvaror kunna stoppas in som bukfyllnad till en säsongmässig produktion.

Men i huvudsak innebär detta endast att, om två varor efterfrågas, det är billigare att tillverka dem i ett kombinerat företag än var för sig, medan det däremot i regel ej ger lägre kostnader att differentiera produktionen.

Inom distribution och försäljning kunna även fördelarna av långa serier vara betydande. De möjliggöra enhetliga förpackningar, kräva mindre försäljningsarbete, mindre lager o.s.v. Men kombinationernas fördelar äro här långt mera betydande. Även på detta område gäller naturligtvis dock, att en ökad differentiering av varorna icke är ägnad att sänka distributionskostnaderna. Typiskt för distributionen är ju de stora, fasta, gemensamma kostnaderna för resande, lokaler, bud o.s.v., vilka bättre kunna utnyttjas vid en kombinerad försäljning av olika varor. Dessa fördelar göra sig även gällande i det producerande företags egen försäljning. Inom industriföretagen måste man därför göra en balans mellan de förändringar i fråga om produktions- och distributionskostnader, som uppstå vid en ändrad grad av specialisering.

En ändrad arbetsfördelning mellan produktions- och distributionsföretag kan väsentligt förskjuta denna balans. Om försäljningen överlämnas till en grossist, kan han samla upp varor från olika håll och därigenom skaffa sig fördelarna av en kombinerad försäljning. Han avlastar därigenom industriföretagen deras hänsyn till försäljningskostnaderna. Fördelarna av en produktion i långa serier bli därigenom mera framträdande och produktionen kan förskjutas i riktning mot ökad specialisering. Särskilt då kunderna köpa i kombinationer respektive ha starkt differentierade behov inne-

bär en sådan avlastning av försäljningen till ett grossist-led en rationalisering av branschstrukturen, som kan leda till ett förbilligande av varorna genom specialisering. Inom svensk industri drives nog ofta den egna direktförsäljningen alltför långt. Man frågar sig exempelvis, om inte inom den svenska skobranschen grossistförsäljningen skulle med fördel kunna drivas väsentligt längre än som nu sker och befrämja en specialisering av de enskilda företagens tillverkning. En sådan specialisering skulle ytterligare befrämjas, om rabatterna till grossisterna differentierades efter seriernas längd. I motsatt fall, då produktionen ske mera enhetligt och i stor skala, är nog däremot grossistfunktionen mogen för avveckling. Den kan i sådana fall tänkas bidra till en differentiering av varusortimentet, som med hänsyn till konsumenternas behov icke är önskvärd eller nödvändig.

De synpunkter jag här anfört på frågan om företagens specialisering ha endast tagits till utgångspunkt för balansen mellan företagens produktions- och distributionskostnader. Vid en allsidig bedömning av problemet måste emellertid hänsyn även tagas till marknadsstrukturen och framför allt till kvalitetskonkurrensen mellan företagen.

Som tidigare berörts har man mera uppmärksammat att konkurrensen mellan företagen ej endast gäller priset utan även kvaliteten samt förändringar och specialisering av varutyperna. Denna kvalitetskonkurrens tar sig en mängd olika uttryck. I viss utsträckning lancerar man modenyheter, som reta kundens aptit. Men omvänt litar man även till kundernas konservatism. Företaget håller kvar i sin kata-

log gamla varor även sedan nya typer kommit fram för att kunna tillfredsställa gamla kunder. Den som exempelvis lagt märke till, med vilken försiktighet en gammal tidning eller tidskrift lägges om ~~sin~~ sin utstyrelse, vet vilken roll denna konservatism tillmättes. Sådana motsatta element torde finnas i varje företags politik. Beroendet av en konservativ kundkrets leder till en tröghet i förändringar av företags plats inom branschen. Genom den historiska utvecklingen ha företagen kommit att finna ett visst specialiserat hörn på marknaden, som de sedan försöka försvara. I viss grad fungerar väl också branscherna ofta så, att de olika företagen i viss mån respektera varandras specialområden. Först på längre sikt komma därför större förskjutningar mellan olika företags marknadsområden till stånd.

Företagen äro även ofta i hög grad beroende av vissa kunder och deras önsknningar. Är kunden en grossist, har han i sin tur grepp om vissa detaljister, och dessa i sin tur om en del av konsumenterna. Företagen våga ej gå förbi en sådan köpare, då de skulle riskera att förlora en del av marknaden. De nödgas därför i hög grad rätta sig efter hans speciella önsknningar beträffande varusortimentet.

Sådana marknadshänsyn kunna ofta leda till en brist på specialisering, som icke är motiverad av balansen mellan produktions-distributionskostnader. Stelheten i systemet hindrar en snabb anpassning till en mera rationell struktur.

Industrien utvecklas i mycket hög grad på så sätt, att mindre företag växa sig stora. Vid en utökning av produktionen stå de inför två alternativ: att utvidga sitt til-

verkningsprogram eller att producera mera av samma varor som förut. Detta val påverkas icke endast av produktions-distributionskostnaderna utan även av marknadsförhållandena. Det blir den marginella nettointäkten vid en expansion i endera riktningen, som blir avgörande. Söker han öka produktionen av de gamla produkterna, kommer ett visst motstånd så småningom i växande grad att göra sig gällande på marknaden. Hans egna varor äro inklämda mellan andra varor av liknande slag, som tillverkas av andra företag. Totala efterfrågan av alla olika varukvaliteter är begränsad. Det skulle måhända behövas en betydande prissänkning för att antingen utvidga den totala efterfrågan eller dra över köpare till sin egen varukvalitet. Resultatet blir beroende på efterfrågans elasticitet vad gäller hans egen vara. - Ofta är situationen den, att han ej vågar ta det språng ned till verkligt låga priser, som erfordras för att få till stånd en betydande ökning i efterfrågan på hans produkt. Om efterfrågan ej ökas i den mån han tänkt sig, gör han en betydande förlust. Även andra hinder resa sig för en expansion i denna riktning.

1. Grossisterna vilja ofta ej göra sig helt beroende av en enda leverantör för ett varuslag och han har därför svårt att öka sin andel av deras inköp.

2. Han måste ge sig in på nya geografiska områden, där han ej har en inarbetad försäljningsorganisation med personliga kontakter.

3. Han måste sträcka sig till småkunder, för vilka distributionskostnaderna äro höra.

Det kommer därför i företagets utveckling ofta en punkt, där den marginella nettointäkten pekar i riktning

mot ett ökat varusortiment. De nya varorna kunna innebära, att man tränger längre in på konkurrensens område. Man kan lägga sig till med en större andel av de enskilda grossisternas inköp respektive utvidga försäljningen inom ett begränsat geografiskt område till gamla kunder. Var den punkt i företagets utveckling ligger, där tendensen mot ett ökat varusortiment alltmer tar överhanden, beror sålunda på en rad faktorer:

- a) efterfrågans elasticitet,
- b) stelheten i marknaden,
- c) marknadens sammanlagda storlek, samt slutligen
- d) avvägningen mellan produktions-distributionskostnaderna.

I vissa branscher har man anledning räkna med olika faser i ett företags utveckling från småindustri till storindustri.

1. Tillverkningsregistret ökas relativt starkt.
2. Fördelarna av produktion i längre serier börja inställa sig. Försäljningsorganisationen utvidgas och tendensen går mot längre serier.
3. Fördelarna av produktion i längre serier börja bli fullt utnyttjade. Marknadsbegränsningen börjar göra sig allt kraftigare gällande. Utvecklingen inriktas därför alltså mera på en ökning av produktionsprogrammet.

I de följande figurerna har detta förhållande illustrerats dels i princip och dels på basis av erfarenheter från den svenska ylleindustrien.

Det är i detta sammanhang icke möjligt att närmare ingå på, genom vilka åtgärder marknadsläget kan förskju-

tas i/^{en/}riktning, som med hänsyn till produktions- och distributionskostnader är mest fördelaktigt. Här skall endast pekas på en rad möjliga utvecklingslinjer:

- a) koncernbildningar med gemensam försäljning och genomförd arbetsfördelning,
- b) gemensam försäljningspolitik,
- c) en lämplig avgränsning av direktförsäljningen,
- d) specialiseringsavtal,
- e) standardisering och typbegränsning,
- f) propaganda och upplysning, riktad till konsumenterna
- g) prisdifferentiering svarande mot specialiseringens ekonomiska fördelar,
- h) nya distributionsformer (uppköp i stor skala genom grossistföretag, differentiering av distributionen på enhets- och serviceaffärer),
- i) upphävande av konkurrensbegränsande avtal,
- j) hårdare och hänsynslösare konkurrens,
- k) sänkning eller revidering av tulltaxan i riktning mot skärpt konkurrens från utlandet på kortare serier,
- l) en utvidgning av marknaden genom ökad export.

Jag skall här stanna vid denna uppräknings utan att ingå på den rad av specialproblem, som i olika sammanhang resa sig. Uppräkningsen torde emellertid vara tillräckligt utförlig för att bestyrka den mening jag redan tidigare uttalat, att de åtgärder som måste vidtagas för att få till stånd en rationalisering av branschstrukturen bli av mycket komplicerat slag och smidigt måste anpassas efter de växande förhållandena inom olika branscher. [Jag skall i detta föredrag vid en nordisk konferens ytterligare endast något

dröja vid den sista form av åtgärd vid vilken jag dröjde, nämligen en ökad inriktning på export. Den amerikanska industriens större effektivitet beror utan tvivel främst därpå, att marknaden är så mycket större, så att motståndet mot en ökad försäljning av ett oförändrat varusortiment inställer sig på ett långt senare stadium än här i landet. Man kan också uttrycka saken så, att ^{i Amerika} försäljningsekonomin ofta pekar mot ett väsentligt högre optimum än tillverkningskonomin, medan det i våra nordiska länder ofta är tvärtom. Vår största handikap på det industriella området ligger otvivelaktigt i vår begränsade marknad och från mina utgångspunkter kommer jag därför som en av de viktigaste slutsatserna till vad statsrådet Torkel Christensen redan i går framhållit; önskvärdheten av en friare handel mellan de nordiska länderna med en däremot svarande arbetsfördelning dem emellan.