

Repliker och kommentarer

Om butiksdöden

De flesta invånarna i ett bostadsområde brukar beklaga sig, när områdets närhetsbutik läggs ned och hävda att det blir mindre bekvämt än tidigare. Men butiken lades säkert ned för att den inte bar sig vilket i sin tur torde ha berott på att folk inte anlidade den tillräckligt mycket. Har då inte människorna med sitt köpbeteende visat att de inte är beredda att betala för den service som butiken ger? Det är ju mycket vi vill ha och våra knappa resurser räcker inte till allt. Det är på marknaden som det bestäms vilka önskemål det är som skall tillgodoses och vilka det är som skall stå tillbaka.

De önskemål som på så sätt får stå tillbaka är oftast mindre angelägna än de som blir tillgodosedda. På så sätt leder marknaden utslag normalt till att de knappa resurserna används på effektivast möjliga sätt. Frågan är om det finns "onormala" fall. Är det inte alltid så att människor sällar fram det som de helst vill ha genom att betala tillräckligt mycket för att täcka kostnaderna för dessa saker? Och sällar de inte också samtidigt bort vad de är mindre angelägna om, genom att inte vilja betala tillräckligt mycket för att täcka kostnaderna för dessa saker? Jag skall visa att det i fallet med närhetsbutikerna finns anledning att tro att denna mekanism inte är helt perfekt. Trots att alla — inte bara billösa och gamla — kan vara angelägna om att behålla dessa butiker kan det hända att vi inte betalar tillräckligt mycket för att täcka deras kostnader.

Det finns skäl att hävda att själva prestationen att vara nära tillgänglig för kunderna inte betalas på ett sätt som motsvarar prestationens värde. Det kan till och med hända att ökad tillgänglighet leder till minskade intäkter.

Låt mig ta ett exempel: Antag att bu-

tikerna i mitt bostadsområde stänger kl 14 på lördag och öppnar kl 9 på måndag. Vid ett tillfälle har jag blivit aviserad om att jag eventuellt kommer att få besök av bekanta på en söndag. För att kunna vara en bra värd, om detta besök verkligen skulle realiseras, köper jag extra mycket mjölk och bröd innan butikerna stänger på lördag. Om sedan besöket inte kommer till stånd kan det hända att jag blir tvungen att kasta bort en del bröd eller mjölk på onsdag nästa vecka.

Låt mig nu istället anta att butikerna i mitt bostadsområde har öppnet på söndag. I detta fall kan jag skjuta upp mitt köpbeslut tills jag vet, om de aviserade gästerna verkligen kommer.

I det senare fallet kan man säga att butikerna från mig övertar mer av beredskaps- och lagerhållningsfunktionen än de gör i det förra fallet. Jag behöver inte i samma höga grad bära risken att få inkuranta varor och jag behöver inte ligga ute med lika mycket pengar. Hur lönar jag butiksägarna för denna prestation? Jag köper i genomsnitt mindre av dem. Jag köper endast i de fall då jag med säkerhet vet att jag har användning för varorna.

I exemplet ovan gällde tillgängligheten öppethållande, dvs tillgänglighet i tiden. Motsvarande resonemang kan i långa stycken tillämpas när det gäller tillgänglighet i rummet. Jag är mer benägen att lägga upp lager och gardera mig mot oväntad förbrukningsökning, om inköpskällan ligger på långt avstånd än om den ligger i närheten. Om en närhetsbutik finns i mitt bostadsområde vågar jag t ex göra mindre inköp än eljest på andra ställen, t ex i stormarknader.

Inte heller i detta fall får närhetsbutiken full ersättning för sin prestation. Denna består ju i att jag tryggt vågar

göra mindre inköp på de andra ställena. Prestationen leder emellertid till intäkter endast i de fall då jag verkligen gör inköp i butiken.

Hur kan det komma sig att närhetsbutikerna åstadkommer prestationer som inte ger dem intäkter? Det är inte särskilt konstigt. Sådana prestationer är fullt tänkbara och kallas positiva externa effekter.

I vissa lägen kan man få ganska bra mått på värdet av dessa externa effekter. Antag att hyresregleringen vore helt avskaffad och hyrorna i olika bostadsområden bestämdes av tillgång och efterfrågan. I den mån närhetsbutikernas prestationer av tillgänglighet hade ett värde skulle detta i en sådan situation ge utslag på hyrorna. Skillnaderna i hyra mellan två i övrigt likvärdiga lägenheter skulle vara ett mått på tillgänglighetens värde. Om närhetsbutik fanns i ett bostadsområde men inte i ett annat, samt förhållandena i övrigt var lika, skulle skillnaderna i bostadshyror mäta närhetsbutiens prestation av att vara tillgänglig.

De ökade hyresintäkterna skulle i normalfallet inte tillfalla butiksägaren utan hyresvärdarna i bostadsområdet. I vissa lägen skulle det emellertid vara lönsamt för fastighetsägarna att gå samman och betala butiksägaren lön för att butiken fanns på plats. Detta gäller åtminstone i de fall då butiksägaren stod i begrepp att lägga ned butiken beroende på dålig lönsamhet.

I en hel del fall borde det redan i dag

vara rationellt att ge sådana subventioner. Inom en del bostadsrättsföreningar kan man t ex finna det lönsamt för medlemmarna att understödja närhetsbutiker som står i begrepp att läggas ned. Bostadsrätternas marknadsvärde bör nämligen vara högre om närhetsbutikerna finns än om de inte finns. Åtminstone så länge som normal ränta på skillnaden mellan lägenheternas sammanlagda marknadsvärde i de två alternativen överstiger den erforderliga subventionen, är det lönsamt att ge sådant stöd. (Mer exakt är det rationellt att ge stöd så länge som skillnaden mellan bostadsrätternas sammanlagda marknadsvärde i de två alternativen överstiger nuvärdet av subventionerna.) På motsvarande sätt kan det vara lönsamt för villaägare att gå samman och stödja närhetsbutiker.

Det finns anledning att fråga sig, om vi som privatpersoner onödigt sällan betalar för positiva externa effekter. I fallet med närhetsbutikerna har jag pekat på fall där det skulle vara fullt möjligt att arrangera detta. Ändå torde sådana betalningar vara ganska sällsynta. Jag känner emellertid till ett fall från ett annat område: Det finns en lantbrukare i Norrtäljetrakten som varje år från sommarstugeägarna i närheten av sin gård inkasserar mindre belopp för att han gör dem tjänsten att hålla landskapet öppet genom att driva sitt jordbruk. Exemplet kanske manar till efterföljd.

Ekon lic Bertil Lindström
Industriens Utredningsinstitut

Aviserade inlägg av Franzén m fl samt Nils Lundgren publiceras av utrymmeskäl i foljande nr av tidskriften.

Stiftelsen SIAMON

utdelar årligen stipendier till forskare eller vetenskapliga skriftställare inom ämnena nationalekonomi och statskunskap. Ansökningar om stipendier med de handlingar och referenser som åberopas kan insändas senast 31.3.1973 till stiftelsens verkställande ledamot, advokat Stig As-sarson, G. Grönbergs Advokatbyrå, Stureplan 15, 111 45 Stockholm.