

Strukturrationalisering

AV INGVAR SVENNILSON

P

Å det första världskriget följde som bekant en våg av målmedvetna rationaliseringssträvanden. De gällde då närmast de behov av rationalisering, som uppstå inom varje företag för sig. Det är väl ingen tillfällighet, att även det andra världskriget rivit upp en rationaliseringsvåg. Krigen ha medfört våldsamma förändringar i penningvärde, produktionskostnader, teknik och marknadsförhållanden. En anpassning till de nya förutsättningarna, en rationalisering, har därför blivit mera aktuell än under tider med långsammare förändringar. De psykologiska, sociala och politiska förskjutningar, som följa med ett världskrig, äro ju även ägnade att ställa näringslivets verksamhet i ny belysning. Denna gång har intresset för näringslivets rationalisering utsträckt till vidare områden än det enskilda företaget och kommit att omfatta större områden av näringslivet och speciellt förhållandena inom olika grenar av produktion och distribution.

De frågor, som därvid tagits upp till undersökning och diskussion, ha varit av mycket skiftande slag. De ha innefattat förskjutningar i stort mellan olika näringsgrenar, näringslivets lokalisering och säsongväxlingar i sysselsättningen. Begreppet »struktur» är så tänjbart, att »strukturrationalisering» kunnat användas som ett samlingskonto för alla möjliga sådana problem. Det torde emellertid vara lämpligt att reservera ordet strukturrationalisering för en mera speciell grupp av frågor, som intagit en framträdande plats i diskussionen, nämligen sådana som gälla *uppbyggnaden av produktions- och distributionsapparaten inom en hel bransch.*¹ Med strukturen av en sådan bransch skulle man då

¹ Det torde i detta sammanhang icke vara nödvändigt att söka definiera, vad som skall menas med »en bransch». En avgränsning torde inte vara svår att ensa om, när man kommer in på praktiska frågor.

närmast avse *den arbetsfördelning som förtigger mellan olika lokala respektive ekonomiska företagsenheter inom branschen* både potentiellt i fråga om kapaciteten och faktiskt i fråga om den löpande verksamheten. Strukturrationaliseringen skulle sålunda gälla frågan om förskjutningar i denna arbetsfördelning. Som den följande framställningen kommer att visa, sammanhänger denna fråga intimt med sådana för en hel bransch gemensamma problem som en begränsning (genom standardisering o. dyl.) eller annan förändring av de på ett område förekommande varutyperna.

I detta sammanhang får begreppet rationalisering emellertid en delvis annan innebörd än i den tidigare rationaliseringsdiskussionen. Det gäller alltså en anpassning till ett ekonomiskt optimum. Men medan det enskilda företagens problem få betraktas ur *företagsekonomisk synpunkt*, blir huvudsynpunkten när fråga är om strukturrationalisering i främsta rummet *nationalekonomisk*. Det blir därigenom väsentligt svårare att fastslå, vad som skall betraktas som mer eller mindre rationellt. Vid en företagsekonomisk betraktelse kan man ju utgå ifrån en vanlig företagsekonomisk räntabilitetskalkyl. För en hel bransch får man på ett liknande sätt mot varaandra väga produktionsresultatet och de nationalekonomiskt relevanta kostnaderna, vilka ju delvis äro identiska med men delvis avvika från dem, som ingå i företagens kalkyl. Men även andra synpunkter måste beaktas, exempelvis konsumenternas behov av ett rikt urval av varor och deras uppskattning av service. Omdömet om, vad som skall betraktas som rationellt blir därför i struktursammanhanget ofta med nödvändighet subjektivt färgat. Olika uppfattningar kunna från olika synpunkter hävdas, om vad som skall betraktas som mest rationellt. Oberoende av utgångspunkten bör det dock i många fall vara möjligt att i stora drag komma fram till ett enhetligt omdöme i sådana frågor. I varje fall bör problemets rent ekonomiska sida kunna klagöras, så att en grund kan läggas för ett slutligt omdöme ur mera allmänna synpunkter.

De problem, som här avgränsats, komma i det följande att behandlas så, att i första hand ett försök göres att analysera problemets art samt de ekonomiska och andra faktorer, som påverka den aktuella branschstrukturen och som därför böra angräpas vid ett försök till en strukturrationalisering. Därefter kommer att antydas några vägar på vilka i vissa fall en förskjutning av branschstrukturen i riktning mot större rationalitet bör kunna komma till stånd. Framställningen begränsas därvid i huvudsak till sådana åtgärder och förändringar, som äro förenliga med en fortsatt konkurrens mellan olika ekonomiskt fristående företag.

ning. 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. Anpassningen från de enskilda företagens sida går ibland så trögt att ett mer eller mindre långvarigt kristillstånd kan uppstå inom en näringsgren. Konkurrens mellan olika företag är ej heller någon enhetlig företeelse. Konkurrensförhållandena växla i stället från fall till fall och därmed växla också de tendenser till strukturella förändringar, som framträda inom olika branscher. Och till slut: konkurrensen kan vara försvagad eller rent av eliminerad genom olika slag av monopolbildningar.

De angivna hindren för en anpassning av branschstrukturen peka på tre olika vägar, som i olika fall möjligen kunna leda till en struktur-rationalisering. 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 upplösa existerande monopol.

I det följande skall ett försök göras att analysera ett antal olika sådana fall. Någon fullständig genomgång av hela problemområdet kan det givetvis ej bli fråga om. Det förtjänar emellertid i detta sammanhang att understrykas, vilken betydelse det har att komma till klarhet om vilka faktorer, som i varje särskilt fall bestämma den aktuella branschstrukturen. Först om detta lyckas, kan man också finna de lämpligaste åtgärderna för att genomföra en rationalisering. En grundläggande ekonomisk forskning får därför på detta område en stor praktisk betydelse.¹ Det bör i detta sammanhang förutskickas, att de problem, det här gäller, vid ett närmare studium ofta visat sig vara så komplicerade och speciella för det enskilda fallet, att en av de självklara slutsatserna av analysen blir, att man inte kan finna några enkla allmän-giltiga metoder för att genomföra en strukturrationalisering. I stället måste det från fall till fall bli fråga om starkt varierande och differentierade åtgärder.

För att förenkla framställningen skall till en början — såsom ofta sker i den ekonomiska diskussionen — behandlas det fallet, att *inom en bransch endast produceras en enda vara*. Fallet förekommer sällan i verkligheten. Slutsatserna ha därför icke heller så stor praktisk räckvidd.

¹ Industriens Utredningsinstitut har de senaste fyra åren under författarens ledning ägnat sig åt detta slags forskningsuppgifter. Uppsatsen grundar sig främst på erfarenheter från detta arbete. Författaren har i hög grad dragit fördel av de diskussioner han haft tillfälle föra både med industrimän och med de ekonomer, främst E. KRISTENSSON och R. ELINDER, som inom ramen för institutets forskningsprogram ägnat sig åt olika specialundersökningar.

Men man kan med en sådan analysmetod klara av vissa enklare problem, som sedan icke behöva belasta analysen av mera komplicerade fall.

Redan i en bransch av denna enkla struktur kunna strukturella anpassningsproblem 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 utbjudes på marknaden, föreligga 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 också föreligga att få till stånd en sådan förskjutning mellan olika större och mindre företag, att produktionen koncentreras till företag av optimal storlek.¹ Som tidigare framhållits kunna ibland de stora företagen i detta avseende ha företräde framför de mindre, ibland erbjuder smådriften större ekonomiska fördelar.

Även i det här behandlade fallet 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 marknadsförhållanden, som hindra att konkurrensen får full intensitet. Slutligen kunna stora fasta kostnader fördröja en inskränkning av driften vid mindre effektiva företag, respektive ett nedläggande 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 ibland icke kommer till stånd. Det är åtminstone här i landet ett vanligt förhållande, att de mindre företagen betala relativt låga löner till de anställda. Åtgärder för social välfärd, trivsel, hygien och arbetarskydd äro även 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 lönerna 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 löne-

¹ När det gäller att bedöma frågan, hur produktionen bör fördelas mellan små och stora företag, kan man givetvis icke undgå att komma in på lokaliseringsproblemet. Skrymmande och tunga varor få med nödvändighet ett mindre avsättningsområde och därigenom kan man tvingas till avsteg från en i övrigt optimal företagsstorlek.

olikheterna tvärtom bära påskynda en anpassning av produktionen. Arbetskraften bör dras till de företag, där de bästa arbetsförtjänsterna erbjudas sig. Men trögrörligheten hos arbetskraften är i själva verket ofta så stor, att — som erfarenheten visar — sådana löneklifor kunna bestå under längre tid utan att en anpassning kommer till stånd. En utjämning av kostnaderna i förening med en skärpning av konkurrensen på ena eller andra vägen leder nog därför i sådana fall snabbast till en anpassning av branschstrukturen.

Liknande problem uppstår i de fall, då *den sammanlagda kapaciteten vid företagen 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 vikande marknad kan en överkapacitet ibland bli bestående under längre tid, särskilt när anläggningarna äro relativt kapitalkrävande, respektive när de anställda äro relativt bifasta och därför beredda att finna sig i relativt låga löner och korttidsarbete. I sådana fall kan det uppstå en långvarig hård konkurrens, där ingen vill ge vika. Företagen få försämrade finanser och deras modernisering måste eftersättas, de anställda kunna ej avlönas så väl som i andra branscher, ny kvalificerad arbetskraft söker sig icke dit, utvecklingsarbetet försummas och branschen i fråga blir på så sätt lätt efter i sin tekniska och organisatoriska utveckling. I stort sett bör det ju förhålla sig så, att i en bransch, som står stilla eller går tillbaka, den tekniska förnyelsen tenderar att skrida långsammare framåt än i en industri, som befinner sig i snabb utveckling. I andra fall kommer en kartellbildning till stånd, som kanske förhindrar en finansiell utarmning men som också fördröjer en anpassning av kapaciteten.

Man måste nog säga sig, 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 rationalisering 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 inlösa överflödigt kapacitet. Men erfarenheten, exempelvis från den engelska bomullsindustrien under mellankrigsperioden, visar, att det är mycket vanskligt för de enskilda företagen att komma till enighet i sådana frågor, där det gäller den enskildes vara eller icke vara. Motsättningarna bli stora och rekonstruktionsförslagen vinna endast delvis anslutning. Skulle sådana försök misslyckas, kan en situation uppstå, där det allmännas

stöd behövs för att ett snabbt tillfrisknande skall komma till stånd. Det förfarande man kan tänka sig är, att industrien utarbetar en rekonstruktionsplan, att denna ur allmänna synpunkter granskas och efter eventuella justeringar i förhandling med industrien godkänns av det allmänna samt att med dess stöd ett avlägsnande av överflödigt kapacitet kommer till stånd. Ersättningen till de nedlagda fabrikerne bör industrien vanligen kunna finansiera ur sina rationaliseringsvinster. Sedan en rationalisering kommit till stånd, bör konkurrensen åter kunna släppas loss från sundare utgångspunkter. Problemet har med utgångspunkt från engelska erfarenheter behandlats av ALLEN (1945).

Det är naturligt att från industriens sida farhågor kunna uppstå för en sådan samverkan med det allmänna. Men utgångspunkten har här varit, att en rekonstruktion annars hade blivit så starkt fördröjd, att industrien på ett mycket allvarligt sätt hade förlorat i effektivitet, och att det allmänna vill ge industrien ett handtag i syfte att få till stånd en mera normal fri konkurrens.

En tendens till överkapacitet kan även uppstå genom att nya företag startas i en marknad, där redan alla behov äro tillgodosedda. Detta är ju en normal företeelse under fri konkurrens, där en ständig omsättning av företagen äger rum, så att nya uppstå medan gamla läggas ned. Under gångna tider har detta varit en konjunkturföreteelse, där nedläggningen varit koncentrerad till kristider, medan nygrundningen varit koncentrerad till konjunkturuppsving. Skoindustrien erbjuder ett typiskt exempel på en sådan utveckling (fig. 1). 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 allt för uthålliga. Risken för en sådan utveckling ökas givetvis, om man lyckas genomföra politiken att hålla en hög och jämn sysselsättning. Det kommer då att vara en stark tendens att starta nya företag, medan de mindre effektiva icke komma att gå så dåligt, att de i första taget äro beredda att lägga ned driften.

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

Det kan även föreligga andra speciella skäl till att nybildningen av företag blir alltför stor. Inom vissa branscher förekommer, att nya företag bildas utanför de gamla industriområdena på orter, där levnads-kostnaderna, 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

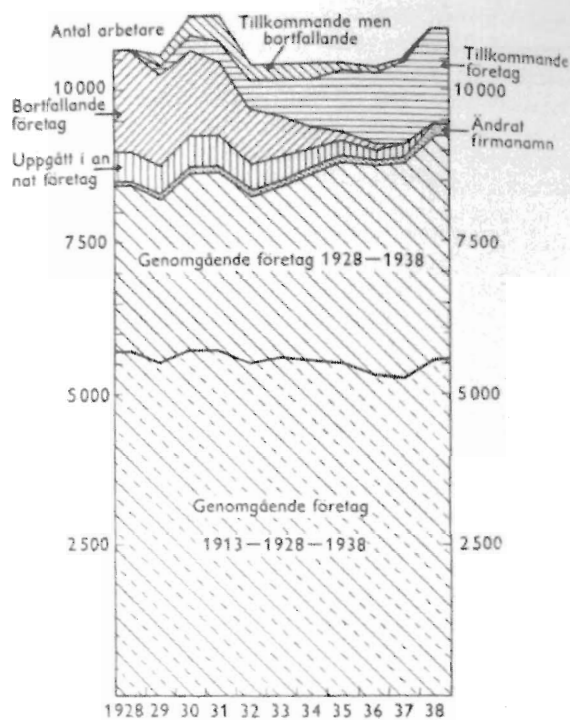


Fig. 1. Antal arbetare i skoindustrin sysselsatta i genomgående, bortfallande och tillkommande företag under perioden 1928—1938.

Av diagrammet framgår, att äldre genomgåendes företag, som startats före 1913, släpats i sin utveckling. De yngre genomgåendes företagen ha däremot ökat sin produktion. De bortfallandes företagen minska redan under högkonjunktårens i slutet på 1920-talet sin produktion, men det snabbaste bortfallandet är koncentrerat till de följande krisåren. Omvänt tar produktionsökningen vid de stilkommande företagen fart sedan botten på krisen nåtts och pågår sedan under återstoden av 1930-talets högkonjunktur.

orterna, levnadskostnaderna växa, anspråken på löner och social standard bli högre och en utvandring ännu längre bort blir då aktuell. En sådan irrationell nybildning av företag bör — såsom ovan antytts — kunna förhindras genom en utjämning av de ekonomiska förutsättningarna.¹

Strukturproblemet kompliceras väsentligt i sådana fall, då inom en

¹ Ett annat skäl för tillkomsten av en överkapacitet kan vara att konkurrensen driver till sådana säsongväxlingar, att kapaciteten fullt utnyttjas endast under en del av året. Detta problem är emellertid särskilt typiskt för mera modeinriktade branscher och behandlingen därav uppskjutes till ett senare avsnitt.

och samma bransch framställs ett stort antal varor av olika slag, typ och kvalitet. Inom vissa delar av verkstadsindustrin har man exempelvis en mycket blandad tillverkning. Detsamma gäller de industrier, som framställa textilvaror, skor, möbler, inventarier och färdiga hus. I sådana fall förekomma även växlingar i tiden, säsongmässiga (vår- och höstmod) eller årliga (årets modell).

I det moderna näringslivet är variation i varornas kvalitet 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 svårbedömlig fråga, i vad mån dessa kvalitetsvariationer kunna anses vara rationella, emedan de tillmötesgå konsumenternas smak och behov. De ha ju 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 vissa fall skapa ett slags överkapacitet. Ofta utövar konkurrensen en multiplikativ 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 inom vissa branscher olika affärer vid samma gata inte vilja föra samma vara utan göra anspråk på specialmodeller. Om affärernas antal vore mindre, skulle konsumenten nöja sig med ett mindre varusortiment och troligen (subjektivt bedömt) bli lika nöjd ändå. Det är en naturlig sak, att distributörerna i särskild grad äro experter på att urskilja varukvaliteter, vilket icke endast är lämpligt 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 varukvaliteterna 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 felspekulationer i konsumentens smak ger till resultat okuranta varor. I vissa fall kan dock kvalitetskonkurrensen fylla den funktionen, att den befrämjar en utveckling på något längre sikt mot högre kvalitet och en bättre anpassning till konsumentens behov. I andra fall torde denna tendens väga relativt lätt i jämförelse med höjningen av kostnadsnivån för varornas framställning och distribution.

De ovan berörda sammanhangen bilda ett första exempel på, att distributionsförhållandena i hög grad kunna påverka produktionens struktur. Beträktad ur denna synpunkt kan produktionens uppbyggnad ofta sägas bilda en återspeglning av distributionsstrukturen.

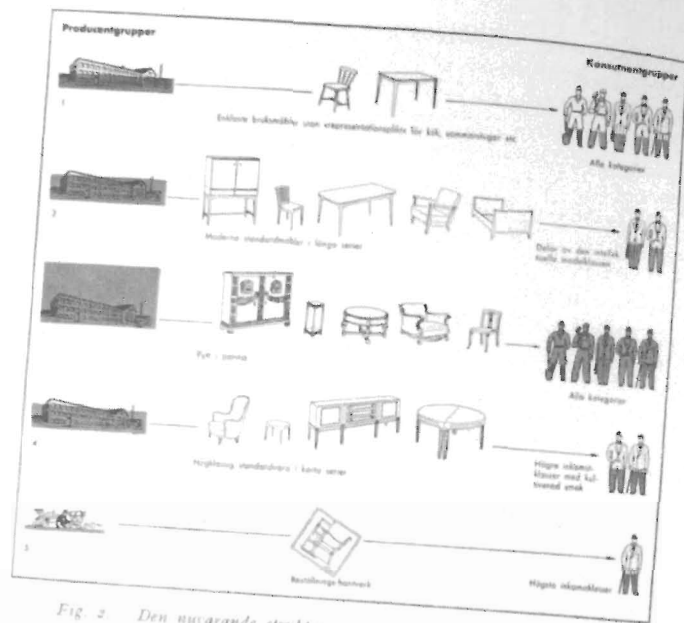


Fig. 2. Den nuvarande strukturen av den svenska möbelindustrin.

Den inbördes storleken av de fem producentgrupperna med olika specialisering anges av rektangelnerna t. v. Figurerna i «konsumentgruppen» representerar jordbrukare, arbetare, medelklass med lägre resp. högre inkomster samt de högsta inkomstklasserna. Den svarta delen av figurerna anger, hur stor del av respektive konsumentgrupp som är köpare av ifrågakommande tillverkning.¹

¹ Bilderna 2 och 3 äro hämtade från Eric Ljung, Varför är möbler dyra? Industri 4, 1946.

I många branscher har otvivelaktigt varudifferentieringen drivits så långt, att det framstår som ett viktigt rationaliseringsproblem att få till stånd en större enhetlighet i produktionen. Olika vägar äro härvid tänkbara. Man kan behålla varudifferentieringen oförändrad men bygga upp den på enhetliga standardiserade delar. Troligen har man inom olika branscher inte tillräckligt ingående prövat möjligheten att på basis av sådana enhetliga delar skapa ett starkt varierande varusortiment.¹

I vissa fall kan det även bli nödvändigt att ge sig in på en begränsning av antalet typer färdiga varor. För ett stort antal konsumtions-

¹ Den svenska möbelindustrin har börjat komma in på denna linje. Ben till bord och stolar, bordsskivor o. s. v. kunna standardiseras, så att genom framställning i långa serier, delvis i specialfabriker, produktionskostnaderna starkt kunna nedbringas. Men standardiseringen kan genomföras på ett sådant sätt, att en mängd variationsmöjligheter vad gäller de färdiga möblerna kvarstå.

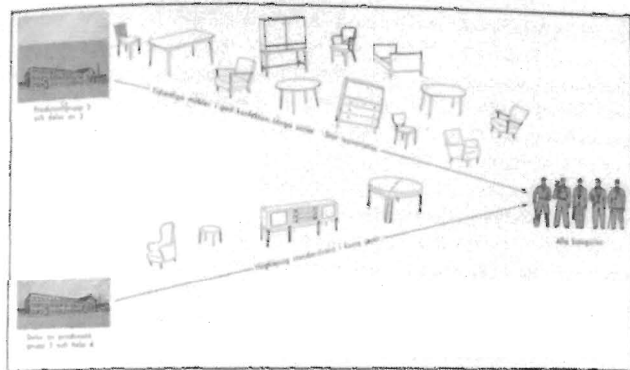


Fig. 3. Möbelindustrin efter en tänkt strukturförändring.

Samma beteckningar som i fig. 2. Företagen i producentgrupp 3 antages ha uppgått i grupp 2 eller 4. Genom förbilligande av produktionen ökas konsumtionen (streckad yta). Grupp 1 och 3 från diagram 3 ha utelämnats, då de antagits icke i högre grad berörda av strukturförändringarna.

varor kan man ju räkna med att, genom den fortskridande inkomststegringen och inkomstutjämningen, en betydande efterfrågan kommer att uppstå på mera enhetliga serievaror eller, som man ibland kallat dem, «folkvaror». Ofta har man nog emellertid försummat möjligheterna att genomföra en ur kostnadssynpunkt önskvärd differentiering mellan å ena sidan sådana serievaror, och å andra sidan mera individuellt utformade kvalitetsvaror, som ej lämpa sig för industriell tillverkning i egentlig mening. I vilken riktning en sådan förändring av varusortimentet skulle kunna gå kan belysas med ett exempel, hämtat från möbelbranschen (fig. 2 och 3).

I vad mån den här antydda politiken kan genomföras, beror i hög grad 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). Inom vissa branscher, exempelvis skoindustrin, har man emellertid 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 i hög grad med det bristande samarbetet mellan produktion och distribution. En enkel standardvara torde i regel kräva 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 till distributören. Men därmed följer ofta, att handelns intresse för sådana 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 utveckling i angiven riktning med framgång skall kunna genomföras. — I vissa fall kan det nog även bli nödvändigt att genomföra en större differentiering inom distributionen mellan enhetsaffärer för standardvaror och mera servicebetonade distributionsföretag. Alternativet utgör en verklig integration mellan distribution och produktion i syfte att möjliggöra en samordnad 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 och sysselsättningen blir ojämn. Planeringen blir även sämre, emedan olika beställningar av samma vara ej i önskvärd utsträckning kunna sammanföras till längre serier.¹

Vid blandad tillverkning och stora typvariationer kommer man, som tidigare berörts, in på frågan om *de enskilda företagens specialisering*. (Beträffande metoderna för en beskrivning av graden av specialisering inom en bransch, jfr SVENNILSON och KRISTENSSON 1943.) Vid en differentiering av varutyperna 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, som tidigare framhållits, till en viss gräns att öka seriernas längd. Men samtidigt kunna vissa fördelar uppnås genom att kombinera olika tillverkningar i samma företag. Framför allt kunna stordriftens fördelar utnyttjas. Men fördelen av en differentierad produktion innebär i huvudsak endast att, om flera varor efterfrågas, det kan vara billigare att tillverka dem i ett kombinerat företag än var för sig. Däremot leder det i regel icke till någon sänkning av

¹ 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 mellan varans försäljning och dess leverans blir större. Samtidigt syftar man till att begränsa typvariationerna genom ett moderat samt att skapa standardtyper, som kunna produceras på lager mellan säsongerna.

produktionskostnaderna att öka differentieringen av en produktion av given storlek.¹

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 av långt större betydelse.² 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 får man därför mot varandra balansera de förändringar i fråga om produktions- och distributionskostnader, som uppstå vid en ändrad grad av specialisering.

En ändrad arbetsfördelning mellan produktions- och distributionsföretagen 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 industriföretaget dess 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 innebär en sådan avlastning av försäljningen till ett grossistled 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 de beställda seriernas längd.

I andra fall, exempelvis då en mera speciell kundkrets har relativt stora behov av en enhetlig vara, torde tvärtom grossistfunktionen ofta vara mogen för avveckling. Den kan i sådana fall tänkas bidra

¹ Man kan dock i vissa fall uppnå sådana speciella fördelar, som att råvarorna utnyttjas bättre eller att standardvaror kunna stoppas in som »bukfyllnad» till en i övrigt säsongmässigt eller på annat sätt varierande produktion. Inom skoindustrien kan sålunda råvarukostnaden nedbringas genom samekärning av olika modeller ur samma läder. Kvalitetsjäroverkan fylla normalt ut sitt produktionsprogram med mindre kvantiteter handelsjärn och sänka därigenom sina fasta kostnader per produkt enhet.

² Även på detta område gäller naturligtvis dock i huvudsak, att en ökad differentiering av varutyperna inom ett givet varuumråde icke är ägnad att sänka distributionskostnaderna.

till en differentiering av varusortimentet, som med hänsyn till konsumenternas behov icke är önskvärd eller nödvändig.

De synpunkter, som här anförts på frågan om företagets specialisering, ha utgått från balansen mellan företagets 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 allt 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 gamla varor i sin katalog, 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 lägger om sin utstyr, vet vilken roll denna konservatism tillmätes. Sådana motsatta element torde finnas i varje företags politik. Beroendet av en i viss mån konservativ kundkrets leder till en tröghet i förändringar av företagets plats inom branschen. Genom den historiska utvecklingen ha företagen kommit att finna ett visst specialiserat hörn på marknaden, som de sedan försöka försvara. Branscherna fungera väl även 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 önsknings. 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 kund, då de skulle riskera att förlora en del av marknaden. De nödgas därför i hög grad rätta sig efter hans speciella önsknings beträffande varusortimentet.

Sådana marknadshänsyn kunna leda till en brist på specialisering. Stelheten i systemet kan förhindra en snabb utveckling mot 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 tillverkningsprogram eller att producera mera av samma varor som förut. Det blir den marginella nettointäkten vid en expansion i endera riktningen, som blir avgörande för hur valet utfaller. Söker företagaren öka produktionen av de gamla produkterna, kommer

ett visst motstånd så småningom i växande grad att göra sig gällande på marknaden. Hans egna varor kunna vara inklämda mellan andra varor av liknande slag, som tillverkas av andra företag. Den sammanlagda efterfrågan av alla olika varukvaliteter är i varje fall begränsad. Det skulle måhända behövas en betydande prissänkning för att antingen mera väsentligt utvidga den totala efterfrågan eller i större antal dra över köpare till hans egen varukvalitet. Resultatet blir beroende av efterfrågans elasticitet, vad gäller hans egen vara. — Ofta är situationen den, att företagaren 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 men som samtidigt täcka hans kostnader vid produktion i långa serier. Om efterfrågan ej ökas i tillräcklig grad, gör han ju en förlust.

Även andra hinder kunna resa sig för en expansion i riktning mot produktion i längre serier: Kunderna vilja ofta ej göra sig helt beroende av en enda leverantör för ett varuslag, och producenten har därför svårt att öka sin andel av deras inköp. Producenten måste vid en ökning av seriernas längd ge sig in på nya områden av marknaden, där han ej har en inarbetad försäljningsorganisation med personliga kontakter. Han måste sträcka sig till småkunder, för vilka distributionskostnaderna äro relativt höga. — Det kommer därför i företagets utveckling förr eller senare en punkt, där den marginella nettointäkten pekar i riktning mot ett ökat varusortiment. Motståndet mot en expansion i denna riktning blir mindre, den marginella nettointäkten med andra ord större. Man kan bland annat utvidga försäljningen inom ett begränsat område till gamla kunder för vilka en försäljningsorganisation redan finns uppbyggd. Var den punkt i företagets utveckling ligger, där tendensen mot ett ökat varusortiment alltmer tar överhanden, beror sålunda på en rad faktorer, som stå i inbördes samband med varandra: balansen mellan produktions-distributionskostnaderna, efterfrågans elasticitet, kundernas trögrörlighet inom marknaden samt marknaden sammanlagda storlek.

I vissa branscher har man anledning räkna med olika faser i ett företags utveckling från småindustri till storindustri. Under ett första stadium ökas tillverkningsregistret relativt starkt. Under ett andra stadium börja fördelarna av produktion i längre serier göra sig starkare gällande. Försäljningsområdet utvidgas och tendensen går mot längre serier. Under ett senare stadium, då företaget vuxit sig stort, börja fördelarna av produktion i längre serier bli fullt utnyttjade. Marknadsbegränsningen gör sig samtidigt kraftigare gällande. Utvecklingen in-

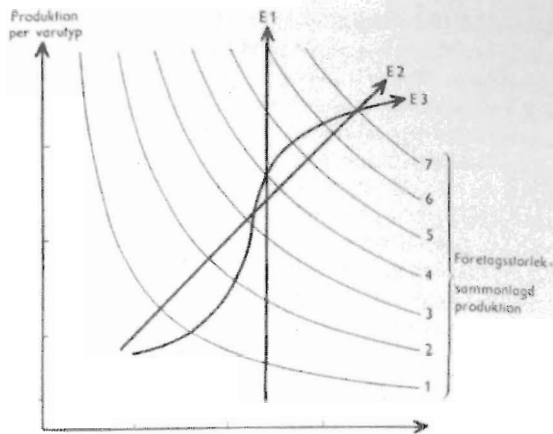


Fig. 4. Företagens storlek och grad av specialisering.

Sambanden har åskådliggjorts i ett tredimensionellt diagram, som får avläsas som en vanlig terrängkarta med nivålinjer. De kombinationer av antal varutypers per företag och deras produktion per varutyp som ge samma sammanlagda produktionsvolym d. v. s. företagsstorlek ha sammanbundits med de hyperbelformade isolinjerna. Företagsstorleken nivå stiger, när man förflyttar sig mot höger med högre nummer. De kraftigare E-linjerna ange olika *expansionsvägar* vid en ökning av företagsstorleken: E 1 = ökad specialisering genom ensidig ökning av seriernas längd vid oförändrat antal varutyper. E 2 = en medelväg med proportionell ökning av antal varutyper och av seriernas längd. E 3 = en sannolikt i många fall typisk *expansionsväg* där tyngdpunkten under olika stadier i tid och ordning ligger på först en ökning av produktionsprogrammet, sedan en ökning av seriernas längd och *slutligen* en förr eller senare inträdande tendens mot ett ökat antal varutyper, d. v. s. en mindre specialisering.

riktas därför alltmera på en breddning av produktionsprogrammet.¹ En sådan företagsutveckling har grafiskt åskådliggjorts i fig. 4.

Vid vilken företagsstorlek detta tredje stadium kommer att inställa sig blir som ovan angivits bland annat beroende av marknadens storlek. Det är skillnader i detta avseende, som främst förklara, varför de amerikanska industriföretagen i många branscher nått betydligt längre än de svenska i fråga om specialisering. Möjligen kan därtill även ha bidragit en mindre trögrörighet på den amerikanska marknaden. I Förenta Staterna torde ofta marknadsutrymmet peka mot en väsentligt högre företagsstorlek än som är nödvändig för att uppnå lägsta möjliga tillverkningskostnader. I motsvarande svenska industri kan läget vara det motsatta.

Det är i detta sammanhang icke möjligt att närmare ingå på, genom vilka åtgärder marknadsläget kan förskjutas i en riktning, som med

¹ Dessa förhållanden ha ingående belysts i de inom Industriens Utredningsinstitut utförda undersökningarna av textil- och sköndustrin.

hänsyn till produktions- och distributionskostnaderna är mest fördelaktig. Här skall endast pekas på några utvecklingslinjer, som i det föregående delvis blivit berörda:

- koncernbildningar med gemensam försäljning och genomförd arbetsfördelning,
- gemensam försäljningsorganisation för flera företag,
- en lämplig avgränsning av direktförsäljningen,
- specialiseringsavtal,
- standardisering och typbegränsning,
- propaganda och upplysning, riktad till konsumenterna,
- prisdifferentiering svarande mot specialiseringens ekonomiska fördelar,
- nya distributionsformer (uppköp i stor skala genom grossistföretag, differentiering av distributionen på enhets- och serviceaffärer),
- upphävande av konkurrensbegränsande avtal,
- hårdare konkurrens,
- sänkning eller revidering av tullarna i riktning mot skärpt konkurrens från utlandet på kortare serier,
- en utvidgning av marknaden genom ökad export.

Den sista punkten är säkerligen en av de viktigaste i ett utvecklingsprogram för många svenska industrier. Man har ofta underskattat den roll en utveckling av handelsutbytet med andra länder bidrar som ett led i vår industris effektivisering. Utrikeshandelns fördelar göra sig icke endast gällande direkt genom varuutbytet utan även indirekt genom den större effektiviteten hos produktionen för hemmamarknaden. Ur denna synpunkt får man även betrakta önskemålet om en fri gemensamt marknad för de nordiska länderna med en längre driven specialisering mellan dem. Vårt största handikap på det industriella området ligger otvivelaktigt i vår begränsade marknad.

Litteratur

- ALLEN, G. C., An Aspect of Industrial Reorganisation, Econ. J. 55: 179 (1945).
 SVENNILSON, I., och KRISTENSSON, F., Om kartläggning av branschstrukturen: i *Industriproblem* 1943, Stockholm 1943. P. 46.