

METODFRÅGOR VID ANALYS

AV PRODUKTIONS- OCH DISTRIBUTIONSSTRUKTUREN INOM EN INDUSTRI¹

Av FOLKE KRISTENSSON

Strukturrationalisering och därmed strukturanalys — dennas oftast oundgängliga hjälpmedel — har nästan blivit dagens lösen. Det är en stimulans för forskningen på detta område men kanske icke alltid enbart av godo för det vetenskapliga arbetet på ett av flera orsaker besvärligt fält. Strukturanalysen utgör ett tämligen nytt område och till stor del ett gränsområde mellan företagsekonomi och nationalekonomi, där på en gång nationalekonomiska och företagsekonomiska synpunkter måste beaktas. Och det är ett område, där meningsfull empirisk forskning måste bygga på aktuella, icke sällan svåråtkomliga och av många uppgiftslämnare såsom »ömtåliga» ansedda data. De begränsade erfarenheter man har av konkret ekonomisk strukturanalys liksom av dess teoretiska aspekter är på en gång ett vägande argument för och emot en diskussion av dess metodfrågor. Mot en sådan diskussion talar, att man svårligen kan uttala sig med någon större säkerhet om en rad metodfrågor så länge icke olika metoder prövats på samma eller mycket likartade konkreta arbetsuppgifter. För en diskussion talar å andra sidan — och väl med större tyngd — att en strukturforskning i stor skala är igång eller står för dörren och att dennas kanske största problem gäller just metodfrågorna. Att sedan också en vetenskapligt fullt tillfredsställande prövning av olika metoder på konkreta forskningsuppgifter med all sannolikhet aldrig kan bli möjlig må vara en tröst för ett tigerhjärta och även för den, som vågar diskutera strukturanalysens metodproblem.

1. Vad betyder strukturrationalisering?

Strukturrationalisering betyder bokstavligen rationalisering av struktur och är därmed ett omfattande och mångtydigt begrepp. Det kan avse produktions- och distributionsstruktur, finansiell struktur, social struktur etc. Även om vi begränsa oss till produktions- och distributions-

¹ I denna artikel kommer den delvis tämligen utförliga diskussionen av metodfrågorna i min gradualavhandling »Studier i svenska textila industriers struktur» endast att upprepas, om sammanhanget på någon punkt skulle nödvändiggöra detta. Sålunda kommer bl. a. frågan om vissa för strukturanalysen lämpliga definitioner, t. ex. begreppen struktur och vara, eller terminologien i övrigt ej alls att beröras — detta så mycket mera som resultatet av en andra prövning av stora delar av begreppsapparaten kan studeras, då strukturundersökningen av skoindustrien inom kort publiceras.

strukturen¹ är strukturrationalisering emellertid intet entydigt begrepp. Rationalisering — d. v. s. planmässigt vidtagande av åtgärder i effektivitetsfrämjande syfte (vilket i korthet lämpligen kan sägas registreras såsom en minskning av kostnaderna per enhet eller ökning av produktionsvolymen eller båda) — kan avse individuella företag, »industrier» (t. ex. ylleindustrien, skoindustrien), branscher (industrier jämte dem »betjänande» distributionsapparat fram till konsumenterna/förbrukarna) eller än större enheter, t. ex. hela »näringslivet» eller »samhället».

Den viktigaste skillnaden i strukturrationaliseringen arbetsbetingelser i de olika fallen synes främst bero på olikheterna i de »yttre förut-

¹ För att ge läsaren en något mera konkret uppfattning om vad som här avses med produktions- och distributionsstruktur må nämnas att följande komponenter (som ingå i strukturen) och faktorer (som påverka dennas utformning) äro behandlade i »Studier i svenska textila industriers struktur». *Tillverkningskomponenter*: tillverkningens storlek, varusortimentets storlek, tillverknings- (och produktions-) seriernas längd, tillverkningens originalitetsnivå respektive kvalitetsnivå samt leveranstidens längd. *Distributionskomponenter*: försäljningens storlek, försäljningsfrämjande, antal kunder (av olika slag), försäljning per kund (av olika slag) samt direktförsäljningens relativa storlek (»närhet till konsumenterna»). *Marknadsfaktorer*: kommersiella respektive konsumtiva varuefterfrågans storlek, kommersiella respektive konsumtiva varuefterfrågans elasticitet respektive stabilitet samt försäljningsmotstånd. Av s. k. *B-(bransch-)faktorer* (d. v. s. faktorer, som i stort sett äro lika för samtliga företag i en delbransch och som främst karakterisera de »yttre förutsättningarna» — som påverka den optimala strukturens utformning) må nämnas: konsumtionens variationsbredd, huvudvaruområdets storlek, inköpsvärde per relevant konsument, marknadens geografiska storlek och täthet, »graden av konkurrens» samt existerande tillverknings- och distributions-tekniska möjligheter. Därjämte finnas *allmänekonomiska* och s. k. *icke-ekonomiska faktorer*, t. ex. skattesystemet respektive företagsledningens ställning och »personliga egenskaper».

Kartläggningen av strukturen kan i allra största korthet sägas ha innefattat:

A. Inom en delbransch (grupp av företag med så likartade »yttre förutsättningar» som möjligt):

- 1) komponenternas storlek för (a) varje individuellt företag, (b) storleksgrupper av företag samt (c) hela delbranschen.
- 2) konstellationen av komponenter (deras storlek i förhållande till varandra) för (a) varje individuellt företag, (b) storleksgrupper av företag samt (c) hela delbranschen.
- 3) olikheterna i struktur mellan olika företag, och storleksgrupper av företag med beaktande av både (1) och (2).

B. Olikheter i strukturen mellan olika delbranscher med beaktande av (1), (2) och (3) och av olikheterna i de »yttre förutsättningarna» — främst B-faktorerna.

Med stöd av den sålunda verkställda kartläggningen samt med hjälp av andra företagsekonomiska uppgifter om branschen, tekniska koefficienter och kostnadssamband har en analys utförts av »sambandsförhållandena» mellan olika komponenter och mellan produktions- och distributionsstrukturen inom företag i olika storleksgrupper av en delbransch, varjämte försök gjorts att penetrera orsakerna till skiljaktigheter i strukturen bl. a. mellan olika delbranscher — t. ex. vissa B-faktorerers inverkan på strukturen.

sättningarna». Vid strukturrationalisering av individuella företag var för sig och betraktade som fristående enheter stå t. ex. vid monopolistisk konkurrens konkurrerande företags politik utanför det individuella företagets och strukturrationaliseringens påverkan, medan så icke är fallet vid en industris strukturrationalisering, varvid i stället bl. a. distributionsapparatens struktur vanligen får betraktas som given, vilket i sin tur icke är förhållandet vid rationaliseringen av en bransch, etc. Denna förskjutning i strukturrationaliseringens förutsättningar påverkar dennas utformning och naturligtvis även uppläggnings och utförandet av strukturanalysen i dess egenskap av hjälpmedel vid strukturrationaliseringen. Med förskjutningen i förutsättningarna följer även — liksom vid förändringar i »planeringsperiodens längd» — en förändring av målsättningen: en sänkning av kostnaderna per enhet inom individuella företag behöver ej betyda kostnadssänkning inom hela industrien i fråga såsom enhet betraktad, inom en industri ej inom »motsvarande» bransch, etc. Målsättningen förefaller dock icke behöva vara lika bunden som förutsättningarna i de olika alternativen. Man kan t. ex. tänka sig att strukturrationalisera en industri under beaktande av bransch- och även samhällsekonomiska synpunkter.

I den aktuella diskussionen, som inte alltid förefaller vara så systematisk, torde man med strukturrationalisering närmast mena rationaliseringen av strukturen inom en bransch med beaktande även av åtminstone vissa samhällsekonomiska synpunkter.

Strukturrationaliseringsåtgärder i sistnämnda mening kunna i vissa fall ske i samverkan mellan företagen utan att de för de individuella företagen gällande »yttre förutsättningarna» i vart fall nämnvärt förändras, t. ex. genom utbyte av produktionstekniska erfarenheter. Ett annat exempel, som ibland torde kunna vara av stort praktiskt intresse, är utbrytning av ett eller ett fåtal led ur de individuella företagens produktionskedjor för gemensamt utförande. Om tillverkningen i det aktuella produktionsledet av tekniska skäl icke kan varieras för erhållande av olika utformning av färdigprodukterna — eller de individuella företagen kunna bestämma utformningen enligt egen önskan — och avräkningsmetoderna för kostnaderna spela liten roll, emedan dessa äro små i förhållande till kostnaderna för hela produktionskedjan, synes endast obetydlig inverkan på strukturen i övrigt uppstå.

Det må framhållas att åtgärder av här nämnda typ kunna tänkas vara så »enkla» att de både kunna föreslås och vidtagas utan stöd av någon systematiskt utförd strukturanalys. Särskilt gäller detta naturligtvis små länder, där såväl överblicken är lättare som fördelarna större och mera uppenbara.

2. *Strukturanalysen och den hittillsvarande ekonomiska forskningen*

Med strukturanalys förstås i fortsättningen enbart analys av produktions- och distributionsstrukturen och enbart inom en industri. Att detta fortfarande är ett föga genomströvat område, är egentligen ganska förvånansvärt. Den nationalekonomiska forskningen har främst sysselsatt sig med analys av total kategorier. Utvecklingen har väl gått mot en mera differentierad syn på dessa problem samtidigt som man ju gjort

stora framsteg i att knyta samman teori och empiri. Men utvecklingen har ingalunda gått så långt att man nått någon egentlig anknytning till den industriella strukturanalysens områden och ej heller mött de inom denna väsentliga metodproblemen. Visserligen har nationalekonomin även ägnat sina krafter åt företagsteorin men frånvaron av så gott som all empirisk anknytning är här alldeles särskilt frapperande. Företagsekonomin såsom vetenskap har å sin sida ägnat huvuddelen av sin uppmärksamhet åt de individuella företagsproblemen. Endast när det gäller försäljningsfrågorna (och ibland också inköpsfrågorna) har man i större utsträckning beaktat utseendet av och egenskaperna hos den värld företaget lever i. Och därvid har helt följdriktigt analysen inriktats på att diskutera möjligheterna och medlen för företaget att skaffa sig bästa möjliga position — vilket icke sällan ansetts vara att isolera sig så mycket som möjligt från övriga företag inom samma område, varigenom studier av strukturanalytisk typ inom det »egna området» oftast ansetts ointressanta eller i vart fall fått en mycket speciell inriktning. Denna inställning till strukturanalysens problem har dock på vissa håll ändrats i hög grad under senare tid.¹

Endast inom tre »gamla» ekonomiska forskningsområden synes i någon högre grad problem av mera omedelbart intresse för den industriella strukturanalysen ha berörts: analysen av olika konkurrensformer och då alldeles särskilt monopolistisk konkurrens, lokaliseringsfrågor och »marketing», alltså inköps- och försäljningsfrågor ur företagsekonomisk synpunkt. Gemensamt för dem alla är att man arbetar med ur strukturanalytisk synpunkt mycket litet — för en meningsfull strukturanalys av mycket att döma alltför litet — antal variabler. Ser man, slutligen, på den icke minst för strukturanalysen så viktiga statistiska vetenskapen, så kan man knappast säga, att den ännu börjat lämna välbehörlig hjälp av mera speciell natur.

3. »Grundforskning» av stor relevans inom strukturanalysen

Att en analys av produktions- och distributionsstrukturen i en näringsgren är ett nytt område innebär bland annat att »grundforskning» — uppställande av hypoteser, utarbetande av definitioner, »modeller» och undersökningsmetoder — är ovanligt betydelsefull. Till skillnad från många tekniska områden äro möjligheterna att pröva grundforskningens resultat i så måtto begränsade, att vanligen mycket betydande arbetsinsatser utanför forskarens kontroll och inflytande krävas för att kunna bedriva systematiskt tillämpad forskning. Ibland skulle man t. o. m. behöva av utomstående inhämta uppgifter, som helt enkelt aldrig sammanställts eller inte finnas mera.

I avsaknad av många möjligheter till tillämpad forskning är det naturligtvis ännu viktigare både att dennas resultat särskilt ifråga om metoderna tillvaratagas minutiöst och — framför allt — att grundforskningen drives så att man behöver göra så få misstag som möjligt

¹ Här må särskilt framhållas det inom Industriens Utredningsinstitut och Affärs-ekonomiska Forskningsinstitutet bedrivna och pågående arbetet ävensom de av skandinaviska företagna åtgärderna.

i den tillämpade forskningen. Det kan därför icke anses vara förspild möda att lägga ned arbete på grundforskning. Och samtidigt som denna måste inriktas på att söka få fram metoder som möjliggöra tillämpad forskning så kan man naturligtvis inte — allra minst på det stadium strukturanalysen nu befinner sig — kräva att grundforskningen skall avhålla sig från hypoteser, vilka för närvarande icke skulle kunna empiriskt verifieras: vara statistiskt mätbara i en eller annan form. Ej heller synes man på detta område kunna uppställa det kravet, att man skall analysera alla »problem», som komma i ens väg. Det är betydelsefullt nog om man kan ställa in dem på sin plats.

4. Olika arbetsstapper i en strukturanalys

Strukturanalysens uppgift är i första hand att söka taga reda på hur verkligheten är beskaffad. Främst får analysen dock existensberättigande, om den kan ge en god uppfattning om vad som kommer att ske, ifall det eller det inträffar (eller icke inträffar) eller den eller den åtgärden företages (eller underlåtes). Detta andra, och ur näringsekonomisk synpunkt troligen viktigare, syfte synes ofta kunna tillgodoses utan att man vet *varför* strukturen är beskaffad på ett visst sätt — men man måste veta *hur* den är beskaffad. Det har någon gång också begärts att strukturanalysen skall mynna ut i rekommendationer till »praktiska åtgärder». Detta förefaller emellertid alldeles särskilt olämpligt på detta område, där påfrestningarna på forskningens objektivitet ändå skulle kunna bli stora. Det självklara undantaget uppkommer då analysens resultat på någon punkt är så frapperande att detta »automatiskt» blir en rekommendation.

Den *första* arbetsstappen i en strukturanalys och den viktigaste uppgiften för strukturforskningen på dennas *nuvarande* stadium torde vara att söka ge en bild av hur strukturen är beskaffad. Det gäller då att i första hand söka taga reda på vilka i strukturen ingående komponenter, som äro väsentliga ur viktigare synpunkter, samt att definiera dessa så tillfredsställande som möjligt såväl med hänsyn till klarhet och entydighet som till möjligheterna att observera dem och helst också att mäta dem vid konkreta undersökningar. I andra hand gäller det att fullborda kartläggningen genom att mäta komponenternas storlek. Erfarenheterna av undersökningen av de textila industriernas struktur torde klart visa inte endast att denna uppgift är svår utan också att den är mycket väsentlig. Även vid ett relativt ytligt studium av produktions- och distributionsstrukturen får man nästan pinsamt klart för sig huru invecklad verkligheten är. Det synes, såsom redan antytts, finnas ett stort antal väsentliga komponenter i strukturen liksom faktorer, vilka »utifrån» påverka denna.

Den kanske främsta orsaken till den stora betydelsen av en kartläggning av strukturen (vid ett visst tillfälle) är att man på grund av den komplicerade verkligheten har så lätt att helt enkelt förbise någon icke oväsentlig del i strukturen eller faktor påverkande denna. Detta förhållande synes medföra stora risker för allvarliga analytiska misstag, om man inriktar sig på att begränsa strukturundersökningen till en förhållandevis »djupgående» sådan av en eller ett litet fåtal kompo-

nenter utan att först ha skaffat sig den överblick, som en kartläggning av hela strukturen ger, d. v. s. utan att veta vad man bortser från eller förutsätter vara oförändrat.

Strukturanalysens *andra* arbetsstapp är att söka få en god uppfattning om hur olika komponenter påverka varandra samt hur faktorer av olika »ordning» påverka komponenterna och konstellationen av dessa. (Se härom framför allt nästa avsnitt.)

Den *tredje* arbetsstappen i strukturanalysen skulle vara utförande av mera »djupgående» specialundersökningar av väsentliga, starkare avgränsade problem, som ibland upptäckts tidigare under analysen men som alltid tack var denna kan ställas in i sitt rätta sammanhang.

En lämplig uppdelning av de med strukturanalysen förenade arbetsuppgifterna synes vara att kombinera etapp 1 och (åtminstone större delen av) etapp 2, medan till etapp 3 hänförliga arbetsuppgifter inte kombineras med tidigare etapper — utom i den mån det av praktiska skäl befinnes lämpligt kombinera vissa till både etapp 2 och 3 hänförliga arbetsuppgifter. Den kanske viktigaste orsaken till att utföra specialundersökningarna för sig torde ofta helt enkelt vara att arbetsuppgiften blir för stor. I många fall synes det därjämte vara olämpligt, emedan specialundersökningar kräva krafter med annan skolning än dem för den »allmänna» strukturanalysen lämpligaste.

Det må här framhållas att kartläggningen av strukturen — ernående av en överblicksbild vid viss tidpunkt — ibland synes vara motiverad icke enbart som en grundval för mera begränsade men också mera »djupgående» undersökningar. Det behöver knappast närmare förklaras, hur betydelsefullt det måste vara ur vissa näringspolitiska (och ibland även ur företagsekonomiska) synpunkter att t. ex. veta den relativa betydelsen av olika stora företag eller det totala varusortimentets storlek inom ett visst varuområde respektive storleken av tillverkningen av olika varuslag. I många fall torde en sådan kartläggning kombinerad med en mera schematisk analys av sambandsförhållandena mellan olika strukturella komponenter respektive mellan faktorer och komponenter kunna utgöra en god bakgrund för vidtagande av vissa åtgärder eller underlåtande att företaga planerade sådana. Man behöver endast tänka på vilket värde en sådan kartläggning skulle haft för en rationell utformning av många krisregleringar under kriget.

5. *Kausalanalys kontra »modellanalys»*

En analys av den historiska utvecklingen — en kausalanalys — förefaller vara av begränsat värde för en strukturundersökning. Alldeles särskilt gäller detta för uppnående av strukturanalysens praktiska syften, även om man naturligtvis inte skall förneka att kausalanalysen i och för sig — riktigt utförd — ibland skulle kunna utgöra ett meningsfullt bidrag.¹

¹ Det torde sålunda kunna inträffa att ett studium av den historiska utvecklingen under en relativt kort och aktuell period, då många svårbedömbara yttre förutsättningar (främst då allmänekonomiska och icke-ekonomiska faktorer) inte hinna förändras »så mycket» kan lämna vissa hållpunkter för bedömning av utvecklingsten-

Genom en kausalanalys skulle man få reda på hur »sambanden», som *lett fram* till den vid undersökningstillfället existerande strukturen, *varit*. Detta är naturligtvis av stort intresse för belysning av i nutiden aktuella samband, men *endast* om dessa under den period kausalanalytisk möjlig, och *endast* om man därtill kan få en uppfattning om vad förändringar i de »yttre förutsättningarna» betytt. En kausalanalys utförd genom ett studium av den historiska utvecklingen synes emellertid mycket sällan kunna utföras så att flertalet relevanta sambandsförhållanden bli belysta och ej heller så att det andra villkoret ens tillnärmelsevis uppfylles.

Det förefaller ganska osannolikt att historien skulle upprepa sig på det område den industriella strukturanalysen omspanner i så hög grad, att man skulle ens i mycket stora drag kunna uttala sig om aktuella sambandsförhållanden inom en industris produktions- och distributionsstruktur eller om inverkan på dessa av utomstående faktorer med stöd av vad som varit. Den tekniska utvecklingen synes t. ex. på många områden utöva en så genomgripande inverkan på strukturen, inte bara på lokaliseringsfrågorna utan även på produktionsstrukturen, att det »endast» har ett »historiskt» intresse att konstatera detta. Samma gäller — för att nämna ett annat exempel — den inverkan, som förändringar i efterfrågans inriktning, sammansättning och egenskaper i övrigt kan ha på distributionsstrukturen. Och produktions- och distributionsstrukturen synes av allt att döma intimt hänga samman. Därtill komma de med en kausalanalys förenade ytterst stora och ofta säkerligen oöverkomliga statistiska svårigheterna. (Se härom avsnitt 7.) Kausalanalysen på basis av studium av den historiska utvecklingen torde därför endast i undantagsfall kunna ge mycken ledning för hur sambandet är mellan olika komponenter i det aktuella läget, och ännu mindre för hur olika ingrepp i strukturen eller förändringar i de yttre förutsättningarna — i faktorer av olika slag — skulle utöva inflytande på strukturens utformning.

En mera användbar undersökningsmetod än kausalanalys på basis av den historiska utvecklingen synes en mer eller mindre modifierad »modellanalys» vara. Genom en analys av produktions- och distributionsstrukturen i kvantitativa termer — en analys av tillverknings- och produktionsserier, av varusortimentet, av antal kunder av olika slag, av försäljningens storlek och inriktning, etc. — konstateras först hur mekanismen ser ut och hur den fungerar i stora drag. Därpå söker man med hjälp av konstruktiva kostnadsanalytiska och tekniska undersökningar bedöma olika funktioners närmare utseende och ekonomiska betydelse. Men det primära måste vara kartläggningen av produktions- och distributionsstrukturen.

Utvecklingen av kostnadsanalysens metoder torde ge goda löften om

denserna på kort sikt — av vissa »samband» inom strukturen och, framför allt, vissa yttre förutsättningar (främst B-faktorer) men också de s. k. marknadsfaktorernas inverkan på dessa. Särskilt torde detta vara fallet om utvecklingen går någorlunda snabbt. Utslagen i det statistiska materialet bli då så stora, att även ett av praktiska skäl starkt begränsat sådant kan vara av någon mening.

att denna ekonomiska disciplin kommer att bli till synnerligen god hjälp vid utförande av senare stadier i industriella strukturanalyser. Fastställandet av de historiska kostnaderna — för prestationer som varit — har genom utvecklingen, systematiseringen och förenhetligandet av kontoplaner och dessas (och för övrigt hela redovisningens) anpassning efter kostnadsberäkningen vunnit i säkerhet, realism samt jämförbarhet mellan olika företag respektive delbranscher. Vida viktigare ur strukturanalytisk synpunkt torde dock, om man ser saken på längre sikt, vara utvecklingen av de kostnadsanalytiska metoderna — främst tack vare utformningen av allt mera systematisk och förfinad budgetteknik — från att konstatera vad utförda prestationer kostat till att beräkna dels vad sådana prestationer, som redan tidigare ha förekommit, skulle komma att kosta, om de upprepades, och dels vad prestationer, som tidigare icke förekommit, skulle komma att kosta. Samtidigt synes kostnadsanalysen vara på väg mot begrepp, vilka ta större hänsyn till »realprestanda» än tidigare, till alternativa uppoffringar i olika lägen, etc. Särskilt bör framhållas utvecklingen av beräkningen av kostnader på basis av standards, vars storlek i olika lägen man kalkylerar genom att utnyttja kunskaper om tekniska koefficienter och andra driftstekniska data samt genom tillämpning av den multipla korrelationsanalysen på kostnadsdata. Detta bör, inom parentes sagt, vara möjligt i mycket större utsträckning inom kostnadsanalysen än vid analys av produktions- och distributionsstrukturen i »kvantitativa termer», emedan man inom kostnadsberäkningen har möjlighet att få fram flera data genom att ett stort antal relativt korta perioder kan studeras. Denna kortperiodiska analys är för övrigt en utveckling av kostnadsanalysens metodik, som bör vara av mycket stort intresse även för kausalanalysen.

Det förefaller finnas goda skäl till att, såsom redan antytts, en applicering av kostnadsanalys ävensom av teknisk analys på sådana problem, vilka kartläggningen av strukturen redan renodlat, kan komma att visa sig mycket fruktbart ur åtskilliga synpunkter. Men metoderna äro mycket arbetskrävande och förutsätta säkerligen bl. a. en betydligt bättre kostnadsberäkning inom näringslivet än vad som nu är vanligt. I själva verket kan man beträffande kostnadsanalysens område i likhet med den »grundläggande» strukturanalysen våga säga, att det största praktiska analytiska problemet är att skaffa uppgifter om verkligheten. I många fall torde tillnärmelsevis tillfredsställande sådana endast kunna erhållas genom att planera en undersökning framåt i tiden, så att de erforderliga uppgifterna insamlas enligt »föreskriven mall».

6. *Strukturanalysens horisontala och vertikala avgränsning*

Det är naturligtvis icke lätt att veta hur man skall avgränsa området för kartläggningen av en industris struktur utan att riskera att något väsentligt för de grundläggande strukturella sammanhangen blir förbisett. En sak synes, när det gäller konsumtionsvaruindustrier, vara klar redan nu, nämligen att kartläggningen måste innefatta både produktions- och distributionsstrukturen inom en viss industri eller del därav. Det synes också vara klart, att man icke kan begränsa under-

sökningen av en industris struktur till endast en del av företagen inom en viss industri (t. ex. de större företagen även om dessa skulle representera den övervägande delen av totalproduktionen). Den inverkan på strukturen, som olika — och olika stora — företag inom samma delbransch förefalla utöva på varandra, synes bl. a. göra en sådan begränsning av strukturundersökningen äventyrlig.¹

Mera tveksamt är i vad mån man kan underlåta kartläggning åtminstone i vissa hänseenden av strukturen också hos de viktigaste avnämarna till den industri man undersöker. Erfarenheterna från textilstrukturundersökningen tyda närmast på att en sådan begränsning ur vissa synpunkter icke torde vara tillrådlig², men det beror naturligtvis i hög grad på analysens syfte. Även om ingen formell vertikal integration föreligger, är det frapperande hur nära olika produktionsled och distributionsled äro beroende av och anpassa åtminstone vissa delar av sin struktur efter varandra. En mångårig regelbunden förbindelse mellan samma köpare och säljare beträffande ungefär samma varor och med ömsesidig anpassning mellan köparens och säljarens produktionsstruktur och i någon mån också distributionsstruktur torde vara mycket vanlig i konsumtionsvarubranscher med förhållandevis starkt differentierad produktion och försäljning, t. ex. många delar av textil-, konfektions- och skobranscherna.

En slående erfarenhet av textilstrukturundersökningen var den höggradiga heterogenitet, som utmärkte strukturen i åtskilliga avseenden ävensom det stora antal variabler, som föreföllo vara relevanta i den praktiska företagspolitiken. En konsekvens av detta är att nu förefintliga ekonomiska statistiska uppgifter ofta äro ohjälpligt grovhuggna för en strukturanalys. Ur synpunkten av produktionens storlek per arbetaretimme är t. ex. inte endast tillverkningsseriernas genomsnittslängd en mycket betydelsefull siffra. Lika viktigt synes vara, hur t. ex. inom en delbransch en viss genomsnittlig series längd uppkommit genom sammanvägning av företag med olika lång genomsnittlig serielängd, och vidare huru den genomsnittliga serielängden inom de olika individuella företagen framkommit genom sammanvägning av olika långa serier inom respektive företag. En viss genomsnittlig serielängd för en delbransch eller ett företag *kan* därför ha mycket olika ekonomiska kon-

¹ Ett i detta sammanhang intressant faktum är att man inom de allra flesta textila delbranscher, som kunnat kartläggas någorlunda ingående, de större företagen över lag visat sig ha högre värden på komponenterna än de mindre företagen.

(Detta förhållande synes åtminstone delvis ha accentuerats av orsaker, som sammanhånga med den starka expansionen hos avnämarna [och antagligen i sin tur även hos dessas avnämare] under 1930-talet och troligen också 1920-talet. Om så är fallet eller ej torde emellertid vanligtvis spela tämligen liten roll ur »strukturrationaliserings-synpunkt». Hur den aktuella strukturen verkligen ser ut är mycket viktigare.)

² I textilstrukturundersökningen hade denna svårighet försökt lösas ifråga om efterfrågans inverkan på strukturen, de s. k. marknadsfaktorerna, genom att underbygga analysen av dessa medelst vissa analyser framför allt av produktionsstrukturen (och då främst produktionens fördelning på olika stora företag) hos de viktigaste avnämargrupperna. Analysen av en del av de sistnämndas struktur stöddes sedan i sin tur av en konsumtionsundersökning, som dock även hade intresse ur andra synpunkter.

sekvenser. På liknande sätt kan resonemanget föras om t. ex. den med hänsyn till distributionskostnaderna antagligen betydelsefulla komponenten försäljningens storlek per kund. Då därtill kommer, att — av textilstrukturundersökningen att döma — spridningen i olika komponenters värde både mellan olika delbranscher i en industri, mellan olika storleksgrupper av företag inom en delbransch och mellan olika företag inom varje storleksgrupp icke sällan är mycket stor, så är betydelsen av att sträcka ut analysen ned till de minsta enheterna — de individuella företagen — ganska självklar. Samtidigt har, som redan framhållits, för vissa komponenter uppgifterna om summan av värdena för hela delbranscher och till och med industrier i vissa sammanhang sin betydelse oavsett spridningen av värdena för de individuella företagen.

»Finfördelningen» av analysen gör denna mödosam och presentationen tung och omfångsrik. En god lön för mödan har man dock däri, att de mest utrymmeskrävande uppgifterna, typtalen för olika komponenter för företagen i de minsta och i flest avseenden mest homogena grupperna, synas vara av värde för det individuella företaget. Detta får värdefulla kontroll- och inspirationstal och tillhandahållandet av dessa är ett mycket gott »försäljningsargument» för att få in uppgifter.

Man begagnar knappast några överord, om man påstår det vara ett fullständigt nödvändigt vetenskapligt krav vid utförande av ekonomiska strukturanalyser att, såsom i och för sig rimligt är, hänsyn tages till uppgiftslämnarnas intressen att skaffa sig för dem nyttiga kunskaper, vilka dessutom av dem uppfattas såsom sådana. Kunde man ej göra vetenskapen nyttig även på någorlunda kort sikt, skulle man inte kunna få några uppgifter och därmed inte kunna driva någon empirisk forskning och i längden därför icke någon forskning alls på detta område. Att det sedan är svårt nog ändå att inhämta uppgifter minskar inte denna synpunkts riktighet och betydelse.

7. *Strukturanalysens statistiska problem*

Den starka heterogenitet och den rikedom på icke oväsentliga komponenter, som synes utmärka produktions- och distributionsstrukturen, bereder i och för sig strukturanalysatorn statistiska bekymmer. Dessa öka ytterligare i styrka av tre skäl: svårigheten att få in uppgifter av ur analytisk synpunkt tillnärmelsevis tillfredsställande detaljrikedom, vikten av att kunna redovisa de individuella värdenas spridning samtidigt som uppgiftslämnarnas krav på anonymitet förhindrar eller utomordentligt starkt försvårar detta samt, för det tredje, det för en statistisk analys ofta mycket låga antalet över huvud taget existerande företag med någorlunda likartade yttre förutsättningar.

Svårigheten att erhålla uppgifter är ganska förklarlig. Användningen av statistisk analys av någon större omfattning torde fortfarande vara en modernitet inom företagsvärlden. Uppgifterna om t. ex. produktion eller distribution torde icke sällan vara ur statistisk synpunkt mycket primitiva, men kunna dock tjäna sitt ändamål för företagsledningen, därför att denna (medvetet eller omedvetet) kan göra erforderliga justeringar: taga hänsyn till ofullständigheter eller felkällor »på känn» tack vare intim kännedom om företaget. Ofta ha uppgifterna ansetts vara av intresse endast på mycket kort sikt, och då de inte längre varit ak-

tuella, ha de kastats bort utom i de undantagsfall de enligt lagens bestämmelser skola bevaras. I själva verket torde en kartläggning av produktions- och distributionsstrukturen i många fall knappast ha kunnat utföras, om icke krishushållningen nödvändiggjort insamling av ekonomiska statistiska uppgifter och så småningom även skapat större förståelse för värdet av sådana. Inom många industrier har det på detta sätt blivit möjligt att åtminstone på vissa punkter mäta representativiteten hos på frivillig väg insamlat empiriskt material tämligen exakt. På grund av de mycket betydande anspråken bli dock svårigheterna för materialinsamlingen även vid en någorlunda aktuell s. k. tvärsnittsanalys så stora, att de utgöra den konkreta strukturanalysens största begränsning.

Ännu mera måste detta vara fallet vid en kausalanalys, som skulle kräva uppgifter för ett flertal perioder bakåt i tiden. Dels kommer kvantiteten erforderligt uppgiftsmaterial att öka mycket kraftigt och dels behövas äldre och därmed vanligen svåråtkomligare uppgifter. De praktiska möjligheterna att studera den historiska utvecklingen av produktions- och distributionsstrukturen torde i många fall (t. ex. de textila industriernas) vara så stora, att man ej kan tillfredsställa anspråken på realism utan att strukturanalysens relevans (och ofta även tillförlitlighet) blir mycket starkt lidande.

En ytterligare begränsning av strukturanalysens möjligheter, som blir särskilt betänklig på grund av de övriga statistiska svårigheterna, utgör de snäva gränser för publiceringen, som gällande anonymitetstraditioner ställa. Här är icke platsen att diskutera dessas berättigande eller icke, men det kan konstateras, att de skapa utomordentligt stora svårigheter vid en presentation av utförda strukturanalyser. En förbättring i detta hänseende kräver att den ändring i inställningen till anonymiteten, som kriget medfört, tager ytterligare fart.

Det tredje stora statistiska problemet — de ur statistisk synpunkt alltför fåtaliga företagen i en grupp med likartade yttre förutsättningar (delbransch) — kan ju icke lösas lika »enkelt» som övriga svårigheter. Den möjlighet man synes ha är att utföra parallella strukturundersökningar i ett flertal olika länder, men då måste man återigen taga hänsyn till alla olikheter i de strukturpåverkade faktorerna. Och dessa äro säkerligen mycket stora och ännu mera svårbedömbara.

Strukturanalysens genomförande är även i hög grad beroende av de till buds stående statistiska metoderna. Här har man bara att observera hur begränsat användbara många av dessa äro. Mycket ofta kan man icke uppfylla de krav på antal individuella värden respektive fördelningen av dessa, som den formella statistiska analysen uppställer. Den industriella strukturanalysen torde tyvärr vid konkreta undersökningar i vårt lilla land ofta bli hänvisad till typtal, vilkas relevans och signifikans endast mycket bristfälligt kan bedömas med hjälp av existerande statistiska metoder. Härigenom stiga naturligtvis kraven på långt gående öppenhet i redovisningen av resultaten — samt på långt gående öppenhet i redovisningen av resultaten — samtidigt som just det låga antalet företag och dessas olikartade struktur ur vissa synpunkter kunna vara goda argument mot öppenhet.

I förra numret av denna tidskrift, sid. 75—81, har Erik Dahmén i form av en recension av »Studier i svenska textila industriens struktur» lämnat en i allt väsentligt sammanfattande redogörelse för sin opposition på min disputation. Som en avslutande synpunkt på strukturanalysens metodfrågor är det intressant att observera hur den helt övervägande delen av Dahmén's kritik — i den mån den inte innebär »att förf. borde ha skrivit om något annat» — bottnar i att han utan att beakta (många) företagsekonomiska problemställningar och praktiskt möjliga arbetsmetoder (liksom ur företagsekonomisk synpunkt relevanta läskategorier) försöker kritisera ur — enligt egen uppgift — nationalekonomiska och historiska synpunkter. Ganska självfallet leder detta ofta till större eller mindre felslut, vilket tillämpliga delar av här föreliggande artikel torde ha visat. Tre särskilt illustrativa exempel på faran att icke tillräckligt taga hänsyn till företagsekonomiska synpunkter må därutöver lämnas i ytterst kortfattad form.

Enligt Dahmén har förf. i vissa fall »drunknat» i materialet, varmed — såvitt man kan förstå — åtminstone huvudsakligen avses, att uppgifter om storleken av vissa komponenter för olika stora företag i olika delbranscher, särskilt sådana som inte kunnat siffermässigt analyseras mera fullständigt, gjorts tillgängliga för de individuella företagen. Detta bör emellertid rimligen vara (och är även enligt uppgift: se t. ex. recensionerna i *Textil & Konfektion* nr 1, 1947, sid. 14—19) av betydelse för dessa men också för strukturanalysen i och för sig, emedan dessa jämförelsetal, såsom redan framhållits, utgöra värdefulla argument för erhållande av för analysen nödvändiga uppgifter. — Såsom överflödiga har han vidare betecknat mycket kortfattade diskussioner (ett 10-tal av inalles 503 sidor) av vissa s. k. allmänekonomiska och icke-ekonomiska faktorer, t. ex. skatte- och tullpolitiken resp. företagsledningens »personliga egenskaper», vilka synas inverka på strukturen. Dessa för vissa nationalekonomer kanske ibland närliggande tankegångar synas emellertid knappast ligga nära till hands för flertalet företagsekonomer och långt mindre för flertalet företagsledare. — Som ett tredje och sista exempel må här nämnas ett i viss mån indirekt indicium på den av Dahmén betvivlade betydelsen av försäljningsmotståndet för strukturutformningen. Funnes icke ett sådant skulle hela den existerande strukturutformningen ofta vara orimlig ur företagsökonomisk synpunkt och tyda på att flertalet företagsledare icke skulle tillnärmelsevis kunna »spela spelet enligt dess regler». Ett för Dahmén kanske mera bindande bevis för att försäljningsmotståndet icke är en fiktion torde dock vara att detta är statistiskt verifierbart om än av anonymitetsskäl — man rör sig här i viss mån inom företagspolitikens »ömtåligaste» område — tyvärr icke publicerbart i det konkreta fallet. Det är tydligen sistnämnda faktum, som främst kommer honom att anfäktas av tvivel.