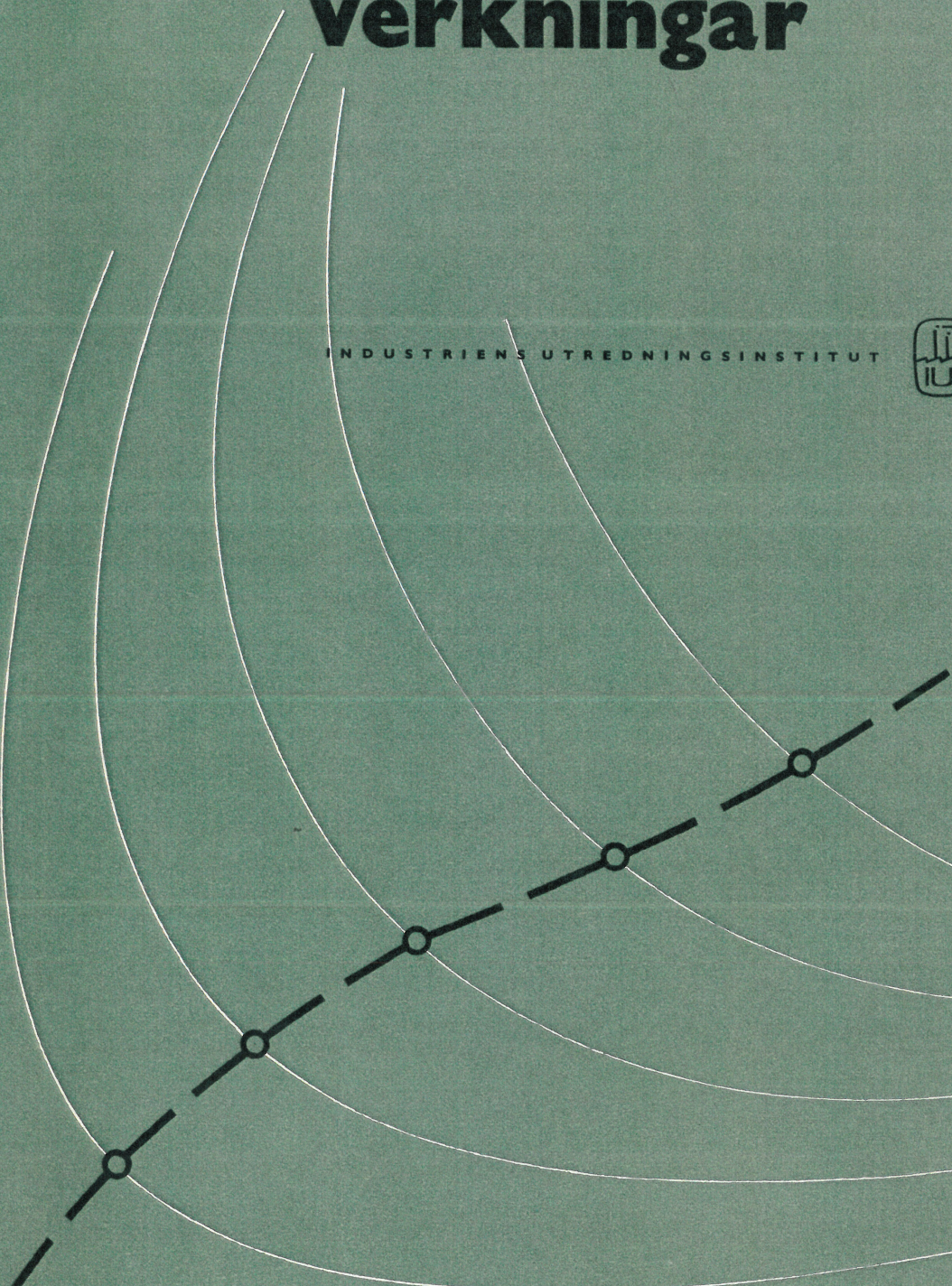


LARS NABSETH

Löneökningars verkningar

INDUSTRIENS UTREDNINGSSINSTITUT



**Löneökningars verkningar
inom industrin**

PRINTED IN SWEDEN BY

Almqvist & Wiksells Boktryckeri AB, Uppsala 1961

Innehåll

Förord	1
Författarens tack	2
Inledning. Undersökningens problemställning	5
Kap. 1. Diskussion av den nyklassiska företagsteorin samt av utvecklingslinjer i fråga om denna teori	7
1. Beskrivning och karakteristik av den nyklassiska företags- teorin	7
2. Utvecklingslinjer inom företagsteorin.	9
3. Undersökningens utgångshypoteser	15
Kap. 2. Det empiriska materialet	26
1. Inledning	26
2. Värdering av materialet	27
Kap. 3. Diskussion av de undersökta företagens marknadsför- hållanden samt produktions-, kostnads- och tekniska utveckling 1946-55	33
1. Företagens marknadsförhållanden	33
2. Företagens produktionsutveckling och konjunkturförhållanden	36
3. Företagens kostnadsstruktur	39
4. Företagens användning av olika typer av arbetskraft och kapital	40
A. Diskussion av det statistiska materialet.	40
B. Diskussion av tabellinnehållet.	49
5. Utvecklingen år från år av användningen av olika produktions- faktorer	55
6. Studier av den tekniska utvecklingen i företagen	58
Kap. 4. Företagens anpassning till löneökningar vid skiftande utformning av informations- och kalkyleringsproces- serna	66
1. Inledning	66
2. Studier av informationsvägarna och kalkylsystemet i verk- stadsföretaget	68

3. Studier av informationsvägarna och kalkylsystemet i järn- och metallmanufaktur företaget	90
4. Sammanfattning	95
Kap. 5. Löneökningars verkningar på företagets val av produktionsmetoder	99
1. Några tidigare undersökningar	99
2. Studier av anpassningsprocessen i de undersökta företagen	107
A. Inledning	107
B. Studier av samband mellan löneökningar och förändringar i produktionsmetoderna sådana dessa kommer till uttryck i operationskort och kalkyler.	108
C. Studier av om investeringarna ökat eller minskat arbetskraftsbehovet i företagen.	113
D. Verkningarna av relativa löneförändringar mellan olika kategorier av arbetare på företagets val av arbetskraft	122
E. Intervjuer med befattningshavare i de undersökta företagen	132
3. Sammanfattning	143
Kap. 6. Löneökningars verkningar på företagets prissättning	154
1. Några tidigare undersökningar	154
2. Studier av anpassningsprocessen i de undersökta företagen	158
A. Inledning	158
B. Anpassningen i verkstadsföretaget	160
C. Anpassningen i järn- och metallmanufaktur företaget	168
D. Anpassningen i möbelfabriken	177
E. Anpassningen i sågverket	183
F. Anpassningen i kvarnen	190
G. Anpassningen i konfektionsföretaget	195
3. Sammanfattning om löneökningars verkningar på företagets prissättning.	197
Kap. 7. Löneökningars verkningar på företagets produktionsstorlek och produktionsinriktning	198
1. Inledning	198
2. Studier av anpassningsprocessen i de undersökta företagen	199
A. Anpassningen i verkstadsföretaget	199
B. Anpassningen i järn- och metallmanufaktur företaget	205
C. Anpassningen i möbelfabriken	210
D. Anpassningen i sågverket	214

E. Anpassningen i kvarnen	217
F. Anpassningen i konfektföretaget	219
G. Sammanfattning	221
3. Sammanfattande diskussion om löneökningars verkningar på ett företags prissättning och produktionsstorlek	222
Kap. 8. Studier av prisförändringarna inom svensk industri 1946-58	229
1. Inledning	229
2. Utländska undersökningar om prisorörligheten inom industrin	230
3. Studier av svenskt material rörande industrins prissättning	237
A. Det statistiska materialet.	237
B. Genomgång av materialet	243
a. Malmbrytning och metallindustri	243
b. Jord- och stenindustri	275
c. Träindustri	280
d. Pappers- och grafisk industri	284
e. Livsmedelsindustri	290
f. Textil- och beklädnadsindustri	292
g. Läder-, hår- och gummiindustri	304
h. Kemisk och kemisk-teknisk industri	310
4. Sammanfattning.	316
Kap. 9. Några makroekonomiska utblickar	319
Bilaga 1. Om självkostnadsberäkning och kalkylering vid verkstadsföretaget	323
Bilaga 2. Verkstadsavtalets utveckling 1947-53	327
Bilaga 3. Undersökning av kalkylmaterial i verkstadsföretaget	332
Bilaga 4. Undersökning av arbetskort i verkstadsföretaget	336
Litteraturförteckning	340
Förteckning över diagram	
1-6. Arbetskrafts- och investeringsutvecklingen i de undersökta företagen	56
7. Pris- och kostnadsutvecklingen 1946-54 för produkterna inom produktionsgrupp I i järn- och metallmanufaktur-företaget	169
8. Pris- och kostnadsutvecklingen 1946-54 för produkterna inom produktionsgrupp II i järn- och metallmanufaktur-företaget	170
9. Pris- och kostnadsutvecklingen i kvarnen 1946-54.	193
10. Maskinmodellernas livslängd ur tillverknings-synpunkt	202

11. Maskineffekt och maskinvikt per kapacitetsenhet samt varvtal per tidsenhet för skilda maskinmodeller med olika kapacitet	203
12. Livslängden och försäljningsutvecklingen för möbelfabrikens olika modeller under den studerade perioden	213
13. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för gruvor och anrikningsverk	244
14. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för järn- och stålverk	247
15. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för järn- och stålmanufakturindustri	255
16. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för verkstadsindustri	261
17. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för jord- och stenindustri.	276
18. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för träindustri . . .	281
19. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för massa-, pappers- och grafisk industri	285
20. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för textil- och beklädnadsindustri	299
21. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för läder-, hår- och gummifabriker	303
22. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för kemisk-teknisk industri	312

Förteckning över tabeller

1. Årlig timförtjänstökning inom den egentliga industrin 1945-60 . . .	24
2. Produktionsvärdets utveckling 1946-55 i de studerade företagen. . .	37
3. Olika kostnadsposters procentuella andel av saluvärdet av egen produktion i de undersökta företagen 1955	40
4. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i järn- och metallmanufaktur företaget	42
5. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i verkstadsföretaget	43
6. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i möbelfabriken	44
7. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i sågverket.	45
8. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i kvarnen	46
9. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i konfektionsföretaget	47

10. Förändringarna i företagens användning av arbetskraft och kapital mellan 1946 och 1955 samt produktionsutvecklingen under samma period	59
11. Procentuell förändring av arbetskrafts- och kapitalanvändning per producerad enhet i företagen mellan 1946 och 1955	59
12. Exempel på kalkyl för en av verkstadsföretaget tillverkad maskin . . .	75
13. Styckkostnader före och efter inbakning av dyrtidstillägg. Ett exempel	79
14. Självkostnadens utveckling för de i verkstadsföretaget studerade maskinerna 1946-54	80
15. Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för maskin I 1946-53	81
16. Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för maskin II 1949-53	82
17. Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för maskin III 1947-52	83
18. Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för maskin IV 1947-54	84
19. Variationer i kostnadsutvecklingen för några produkter i järn- och metallmanufakturföretaget	112
20. Faktiskt och beräknat antal sysselsatta arbetare i företagen vid tidpunkten för uppgifternas lämnande och efter genomförandet av planerade investeringar för kommande år.	115
21. Löneutvecklingen för olika arbetarkategorier i verkstadsföretaget 1 kvartalet 1946-4 kvartalet 1951	125
22. Förändringar i löner och sysselsättning 1949-55 i järn- och metallmanufakturföretaget	129
23. Prisutvecklingen i verkstadsföretaget 1946-53	161
24. Jämförelse mellan kostnadsstegring och prisstegring 1951 för de i verkstadsföretaget studerade maskinerna	163
25. Jämförelse mellan kostnadsstegring och prisstegring 1952 för de i verkstadsföretaget studerade maskinerna	164
26. Prisutvecklingen i möbelföretaget 1946-54	180
27. Pris- och kostnadsutvecklingen för sågverket 1946-55	187
29. Pris- och försäljningsutvecklingen för möbler och belysningsarmatur 1946-55	211
30. Tillverkningar och leveranser i sågverket 1946-54.	216
31. Pris- och försäljningsutvecklingen inom konfektionsbranschen 1946-55	220

32. Saluvärde och produktionskostnader för järnmalmgruvor samt anriknings-, briketterings- och sintringsverk 1947, 1952 och 1957	245
33. Saluvärde och produktionskostnader för andra malmgruvor och anrikningsverk 1947, 1952 och 1957	245
34. Antal prisförändringar på järnmalm, koppar, bly och zink 1946-58 .	246
35. Saluvärde och produktionskostnader för järn- och stålverken 1947, 1952 och 1957	249
36. Antal prisförändringar på olika typer av tackjärn och ferrolegeringar 1946-58	250
37. Antal prisförändringar på olika mellanprodukter av järn 1946-58 . .	254
38. Saluvärde och produktionskostnader för järn- och stålmanufakturbranschen 1947, 1952 och 1957	257
39. Antal prisförändringar på olika järn- och stålmanufakturprodukter 1946-58	258
40. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom verkstadsindustrin 1947, 1952 och 1956	264
41. Antal prisförändringar på olika verkstadsprodukter 1946-58	265
42. Saluvärde och produktionskostnader för ett par delbranscher inom verkstadsindustrin 1947, 1952 och 1956	272
43. Antal prisförändringar på olika metallmanufakturprodukter 1946-58	273
44. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom jord- och stenindustrin 1947, 1952 och 1957	278
45. Antal prisförändringar på olika sten-, ler- och glasvaror 1946-58 . .	279
46. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom träindustrin 1947, 1952 och 1956	282
47. Antal prisförändringar på olika trävaruprodukter 1946-58	283
48. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom pappers- och grafisk industri 1947, 1952 och 1957	286
49. Antal prisförändringar på olika typer av pappersmassa och papper 1946-58	288
50. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom livsmedelsindustrin 1947, 1952 och 1957.	290
51. Antal prisförändringar på olika livsmedelsindustriprodukter 1946-58.	293
52. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom textilindustrin 1947, 1952 och 1957	295
53. Antal prisförändringar på olika spånadsämnen och textilvaror 1946-58	296
54. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom läder-, hår- och gummivaruindustrin 1947, 1952 och 1957	306
55. Antal prisförändringar på olika hudar och lädervaror 1946-58	307

56. Antal prisförändringar på olika typer av kautschuk och kautschukvaror 1946-58	309
57. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom den kemisk-tekniska industrin 1947, 1952 och 1957	311
58. Antal prisförändringar på olika kemiska och kemisk-tekniska produkter 1946-58	314
59. Minimilöner enligt verkstadsavtalet i öre per timme	328
60. Penningfaktorer i öre per timme	329

Förord

Ett väsentligt område för forskningsverksamheten inom Industriens Utredningsinstitut har sedan länge varit arbetsmarknadens problem. Vid institutet har sålunda utförts ett flertal undersökningar rörande arbetskraftens omflyttningar och prognoser för dess framtida utveckling.

Arbetsmarknadsproblemen är emellertid inte bara en fråga om hur människor flyttar mellan olika arbetsplatser och näringsgrenar och hur de inträder i respektive utträder ur de yrkesverksammas led utan också en fråga om de företeelser som styr dessa förändringar. Av grundläggande betydelse är härvid lönebildningen. Denna påverkar inte bara de anställdas och företagans uppträdande utan är dessutom av avgörande betydelse för hela den samhällsekonomiska utvecklingen.

Det har därför tätt sig naturligt för IUI att ta upp problemen kring lönebildningen till behandling. Detta betyder samtidigt att vi gett oss in på ett mycket stort och dessutom föga utforskat område. Dessa förhållanden har betingat den uppläggning av undersökningen, som författaren valt och vilken inneburit att han utfört en intensivstudie av ett förhållandevis litet antal företag. Det problem han velat belysa är hur avtalsmässiga löneförändringar påverkar industriföretags handlande. Vi hoppas att genom hans undersökning en grund har kunnat läggas för fortsatta studier på detta viktiga fält.

Stockholm i april 1961

Jan Wallander

Författarens tack

Föreliggande arbete kan ses som resultat av ett experiment. Då de första planerna för undersökningen lades upp var alla de, som deltog i planeringsarbetet, överens om att det var i hög grad osäkert, vilka resultat som kunde nås genom den metod att intensivstudera ett mindre antal företag, som skulle komma till användning. Det gällde därför att göra planeringen av undersökningen så flexibel som möjligt, så att man inte redan från början band sig vid en mycket omfattande studie. Då resultaten från den första intensivstudien redovisades ansågs dessa motivera en fortsättning på den inslagna vägen. När ytterligare ett antal intensivstudier utförts väcktes tanken, att det genom en omarbetning och komplettering av undersökningen var möjligt att utvidga den till en doktorsavhandling. Då jag under de senaste åren huvudsakligen haft andra arbetsuppgifter, har denna utvidgning blivit tidskrävande. När arbetet nu framläggs, är det mot den återgivna bakgrunden naturligt, att det är ett mycket stort antal personer, som jag under arbetets gång haft förmånen att få diskutera olika aspekter av undersökningen med och vilka jag står i tacksamhetsskuld till. Det är här inte möjligt att nämna mer än ett begränsat antal av dessa personer.

Mitt första tack riktas till Industriens Utredningsinstitutets styrelse för det förtroende, som visats mig genom att jag inom institutets ram fått tillåtelse att efter eget gottfinnande utforma detta forskningsarbete. Det är en ovärderlig förmån att, på det sätt som varit möjligt för mig, få utnyttja ett forskningsinstitutets alla resurser. Ett särskilt tack vill jag härvid rikta till min chef på institutet, docent Jan Wallander, som först stimulerade mig till att ta upp det aktuella forskningsområdet till behandling och som sedan genom råd och uppmuntran hela tiden stött mig och förmått mig att fullfölja arbetet.

En av fördelarna med att arbeta vid ett forskningsinstitut är de möjligheter till kontakter med andra forskare, som erbjuds. Redan på ett tidigt stadium fick jag genom institutet möjligheter att diskutera mitt arbete med nuvarande professorerna vid Handelshögskolan i Stockholm Erik Dahmén och Ragnar Bentzel. Under senare år har jag haft förmånen att vid en mängd tillfällen ta del av deras synpunkter och utnyttja deras stora kunskaper och erfarenhet. De har därvid välvilligt gått igenom arbetet i alla dessa olika utformningar samt gett mig råd och anvisningar för vilka jag framför mitt varma tack. Utan deras outtröttliga intresse och stöd hade föreliggande arbete inte kommit till utförande i nu framlagd omfattning.

Även alla min övriga forskarkamrater på institutet har gett mig råd och synpunkter för vilka jag framför mitt varma tack. Särskilt vill jag härvid nämna biträdande forskningschefen vid institutet fil. lic. Erik Höök med vilken jag fått diskutera arbetets uppläggning ända från dess första begynnelse och som genom sin stora forskarerfarenhet och forskarskicklighet givit mig många värdefulla råd.

En förutsättning för att genomföra detta forskningsarbete har varit, att det funnits företag, som velat delta i projektet. Till de företag, som medverkat och som velat ställa ofta mycket internt material till förfogande, framför jag mitt hjärtliga tack. Ett tack riktas också till Kommerskollegium, som låtit mig ta del av och bearbeta primärmaterialet till partiprisindex. Härigenom har möjliggjorts en prövning på ett större material av en del av de slutsatser, som erhållits från intensivstudierna.

Olika delar av arbetet har vid ett flertal tillfällen behandlats såväl vid seminarier inom Industriens Utredningsinstitut som vid det högre seminariet i nationalekonomi vid Handelshögskolan. Till alla dem, som härvid deltagit och genom sina inlägg stimulerat och förbättrat mitt arbete, framför jag mitt tack. Särskilt vill jag härvid nämna docent Karl-Olof Faxén och filosofie licentiat Östen Johansson.

Vissa delar av manuskriptet har genomgått av branschspecialister och experter inom skilda områden. Jag tackar alla dem som på detta sätt givit mig värdefulla råd och synpunkter. Jag vill också tacka de tjänstemän inom Svenska Arbetsgivareföreningen, som vid skilda tillfällen hjälpt mig.

En empirisk undersökning av här presenterad omfattning kräver ett mycket betydande arbete från dem, som skall svara för att författarens ofta svårlästa manuskript skall bringas till trycket. Till dem inom institutet, som deltagit i detta arbete, framför jag mitt hjärtliga tack. Ett särskilt och djupt känt tack riktas därvid till kamrer Ruth Wiklund-Ellerstad, som inte endast lett det omnämnda arbetet utan även genom goda råd och personlig uppmuntran stött mig under alla de år jag varit sysselsatt med detta forskningsarbete. Ett tack riktas också till civilekonom Åke Ortmark, Sveriges Radio, som granskat manuskriptet från språklig synpunkt.

Jag vill också framföra ett tack till Handelshögskolans styrelse, som genom att tilldela mig ett stipendium gav mig möjlighet att ostört ägna mig åt forskningsarbete under en termins vistelse vid Nuffield College i Oxford. Jag tackar även Sveriges Industriförbund, som genom att bevilja mig tjänstledighet under viss tid från mina ordinarie arbetsuppgifter gav mig motsvarande möjlighet.

Sist, men därför inte minst, vill jag också uttrycka min beundran för och tacksamhet till en tålmodig hustru.

Stockholm i april 1961
Lars Nabseth

INLEDNING

Undersökningens problemställning

Föreliggande undersökning syftar till att belysa på vilket sätt industriföretag anpassar sig till avtalsenliga löneökningar för arbetare. Den försöker framförallt besvara följande tre frågor:

- 1) Hur anpassas industriföretagets produktionsmetoder till avtalsenliga löneökningar?
- 2) Hur anpassas industriföretagets priser till avtalsenliga löneökningar?
- 3) Hur anpassas industriföretagets produktionsstorlek och produktionsinriktning till avtalsenliga löneökningar?

Undersökningen är huvudsakligen mikroekonomisk ehuru blickfältet i de båda avslutande kapitlen vidgas till att omfatta även makroekonomiska problem. Det gäller att från en speciell utgångspunkt studera hur ett av de i den ekonomiska processen agerande subjekten nämligen företaget beter sig.¹ Även om undersökningen i första hand gäller reaktioner som följd av avtalsenliga löneökningar kommer den också att diskutera företagsbeteende från andra utgångspunkter. Uppgiften är att på grundval av ett empiriskt material söka i någon mån fördjupa den nyklassiska företagsteorin och göra den mera dynamisk.

Undersökningen utgår ifrån den nyklassiska företagsteorin. I det första kapitlet ges därför en kortfattad karakteristik av denna teori samt diskuteras företagsteorins utveckling under de senaste decennierna. I kapitel 2 diskuteras och värderas det statistiska material och de datainsamlingsmetoder som kommit till användning i undersökningen. Kapitel 3 presenterar de undersökta företagen och beskriver deras marknad, produktionsutveckling etc. Materialet i kapitel 3 tjänstgör huvudsakligen som bakgrund till den efterföljande diskussionen. I det fjärde kapitlet ges en

¹ Då det här och i fortsättningen endast talas om företag avses om inte annat sägs industriföretag.

beskrivning av information och kalkylering i två av de studerade företagen. Detta kapitel är utpräglat företagsekonomiskt. Det anknyter i hög grad till de tankegångar i fråga om utformningen av organisations- och beslutsteorin som kommit fram i framförallt USA under efterkrigstiden. Kapitlen 5–7 innehåller huvuddelen av det insamlade materialet från intensivstudier i sex företag. I det femte kapitlet behandlas företagets anpassning i fråga om valet av produktionsmetoder. I det sjätte kapitlet behandlas anpassning i fråga om prissättningen. Det sjunde kapitlet innehåller en diskussion rörande anpassningen av produktionsstorleken och produktionsinriktningen. I detta kapitel diskuteras också hur modellbytena på produkterna går till i ett par av företagen och hur denna process påverkas av avtalsenliga lönestegringar. Vart och ett av dessa kapitel avslutas med en sammanfattning där vi på grundval av intensivstudierna försöker att ställa upp mera allmänna hypoteser om företagets anpassning till löneökningar. Det åttonde kapitlet i vilket framläggs en undersökning av prisrörligheten inom den svenska industrin under åren 1946–58 har en mera makroekonomisk karaktär. Det anknyter till de hypoteser som på grundval av intensivstudierna ställts upp i kapitel 7 rörande ett företags anpassning av sin prissättning och produktionsstorlek till löneökningar. Samtidigt intar det emellertid en mera självständig ställning i den meningen att det i kapitlet presenterade materialet kan komma till användning vid diskussion av många andra problem än de i undersökningen aktuella. I det avslutande nionde kapitlet sammanfattas diskussionen på mikroplanet. Dessutom antyds också kortfattat några av de problem på makroplanet som slutsatserna av våra mikrostudier kan ge ökad belysning åt.

KAPITEL 1

Diskussion av den nyklassiska företagsteorin

samt av utvecklingslinjer ifråga om denna teori

1. BESKRIVNING OCH KARAKTERISTIK AV DEN NYKLASSISKA FÖRETAGSTEORIN

Enligt den nyklassiska företagsteorin försöker företaget att så kombinera anskaffningen av produktionsfaktorer i form av arbetskraft, råvaror, maskiner, byggnader etc. att produktionen kan säljas till ett pris som ger företaget största möjliga vinst. Med utgångspunkt från de modeller över företagets handlingssituation som ingår i teorin och med vinstmaximeringsprincipen som förutsättning kan vi, om vi ser bort från de efterfrågeeffekter som kan uppkomma, säga i vilken riktning förändringarna i ett företags handlingsparametrar kommer att gå som följd av en avtalsenlig löneökning.¹

Sammanfattningsvis kan de förändringar som uppkommer enligt den nyklassiska företagsteorin formuleras på följande sätt:

En löneökning för ett företag kan väntas medföra

1) en tendens till omprövning av gällande produktionsmetoder i företaget i riktning mot, om så är tekniskt möjligt, ökad användning relativt

¹ För en utförlig framställning av företagsteorin se exempelvis *S. Carlson: A Study on the Pure Theory of Production*, Chicago 1939, *J. Hicks: Value and Capital*, Oxford 1946, *K. E. Boulding: Economic Analysis*, Lond. 1948 eller *S. Weintraub: Price Theory*, New York 1949. En matematisk framställning av teorin finns i *R. G. D. Allen: Mathematical Analysis for Economists*, Lond. 1938. En utmärkt och inte alltför komplicerad matematisk framställning av teorin har också givits i arbetet *J. M. Henderson and R. E. Quandt: Microeconomic Theory*, New York 1958. Teorin i fråga leder sitt ursprung till *A. Marshalls* banbrytande arbete *Principles of Economics*, Lond. 1890.

sett av mera kapital och råvarukrävande metoder samt av metoder, som använder sådan arbetskraft, som fått minst lönehöjning.¹

2) en tendens till prishöjning på företagets produkter, som blir olika stor för skilda produkter och marknader alltefter vilken marknads- och kostnadssituation som föreligger.

3) en tendens till produktions- och sysselsättningsminskning för samtliga produktionsgrenar, vars storlek också blir beroende av den marknads- och kostnadssituation, som föreligger.²

Den nyklassiska företagsteorin kännetecknas bland annat av följande två förhållanden.

Teorin i fråga är för det första en jämförande statisk teori som endast anger förändringar i priser, produktionsvolym etc. från ett jämviktsläge till ett annat som följd av förändringar i de jämviktsbestämmande förhållandena. Teorin säger däremot ingenting om förändringar i företagets handlande på vägen mot ett nytt jämviktsläge. Den säger inte heller någonting om när företagets reaktioner på en förändring av jämviktsförhållandena kommer att äga rum och ingenting om hur lång tid det tar innan företaget har nått det nya jämviktsläget.

För det andra utgår som redan framhållits teorin ifrån att företaget alltid strävar efter att maximera sin vinst; allt företagshandlande kan ses med utgångspunkt från denna norm.

¹ Det bör observeras, att det är inom ramen för en totalt sett relativ minskning av arbetskraftsanvändningen, som man kan vänta en ökad relativ användning av sådan arbetskraft, som fått minst lönehöjning. Den tillgängliga tekniken kan dock vara av sådan beskaffenhet, att ökad relativ användning av mera kapital och råvarukrävande metoder leder till en kraftigare minskning av användningen av sådana arbetskraftskategorier som fått minst lönestegring än av sådana kategorier som fått en större ökning.

² Som framgår av hypotes 1 och 3 kommer en löneökning enligt den nyklassiska företagsteorin att få två varandra motverkande effekter på företagets användning av kapitalvaror. Å ena sidan får man en tendens till att genomföra arbetskraftsbesparande investeringar, å andra sidan en tendens till att minska verksamhetens omfattning, vilket innebär att företaget inte behöver använda lika många kapitalföremål, som tidigare. Motsvarande synpunkter gäller för andra av företaget använda produktionsfaktorer vilkas priser är oförändrade. Man skiljer här på en faktorprisändrings substitutions-effekt och dess skaleffekt.

2. UTVECKLINGSLINJER INOM FÖRETAGSTEORIN

Den nyklassiska företagsteorin omfattades i stort sett av flertalet ekonomer fram till början av 1930-talet.¹ Under senare decennier har det emellertid blivit en diskussion av teorin i fråga som kan sägas ha gått i två skilda riktningar. Å ena sidan har man de arbeten som syftat till att fördjupa och vidareutveckla den nyklassiska teorin. Å andra sidan står de arbeten, som, helt eller delvis velat förkasta teorin i fråga och istället sätta upp andra i författarnas ögon mera realistiska kalkylmodeller över företagets beteende.² För att utvärdera om denna diskussion av teorin gett ökade möjligheter att ställa upp hypoteser om löneökningars verkningar på ett företags beteende vill vi här kortfattat beröra några av de mera väsentliga bidragen.³

Om vi först ser på de arbeten som syftat till att *fördjupa teorin* finner vi flera studier där de uppställda modellerna helt bibehållit de för den nyklassiska teorin kännetecknande dragen men där man sökt lägga till vissa förhållanden som ansetts göra teorin mera realistisk. Man har sålunda exempelvis sökt beakta att företagen kan påverka efterfrågan på sina produkter inte endast genom prisförändringar utan även genom olika typer av försäljningsansträngningar och genom att förändra produktens kvalitet.⁴ Man har ävenledes sökt ta hänsyn till att en allt vanligare marknadsform i de utvecklade industriländerna är den oligopolistiska⁵. Det har emellertid varit svårt att ställa upp mera allmängiltiga kalkyl-

¹ Det måste här framhållas att den nyklassiska produktionsteorin var ganska utvecklade ända fram till 30-talet och att den blev fullt utvecklad först under detta årtionde. Marshall talar dock i *Principles of Economics* på ett flertal ställen om "the principle of substitution," se exempelvis sid. 341 och 355-359.

² För en diskussion av innebörden av begreppet kalkylmodell se *J. Åkerman: Ekonomisk kalkyl och kausalanalys, Ekonomisk tidskrift 1942: 1.*

³ För en mera utförlig diskussion av utvecklingslinjer inom företagsteorin se *J. Bain: Price and Production Policies i H. S. Ellis: A Survey of Contemporary Economics, Philadelphia 1948 sid. 129-173.* Se också *B. Haley: Value and Distribution* i samma skrift.

⁴ De första som beaktade här nämnda förhållanden i teorin var *E. Chamberlin* i *The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge Mass. 1933* och *J. Robinson* i *The Economics of Imperfect Competition, Lond. 1933.* Nyare arbeten som berör samma problem är *H. Brems: Product Equilibrium under Monopolistic Competition, Kvhn 1951* och *A. Rasmussen: Pristeori eller parameterteori, Kvhn 1955.*

⁵ Den oligopolistiska marknadsformens stora betydelse på den svenska marknaden framhålls bl. a. i varudistributionsutredningens betänkande *Pris och prestation i handeln, SOU 1955: 16.*

modeller för den oligopolistiska marknadsformen. Det specialfall som framförallt beaktat efterfrågefunktionens oregelbundna karaktär under dylika förhållanden, teorin om den s. k. knäckta efterfrågekurvan, tycks dock ha ganska allmänt accepterats.¹

De hittills berörda bidragen till företagsteorin kan även sägas ha gjort det lättare att förstå ett företags reaktioner vid en löneökning. I fråga om förändringarna i företagets inriktning av sina försäljningsansträngningar och i utformningen av produktens kvalitet förefaller vi visserligen endast kunna säga att produkten kommer att få ett utseende som kräver minskad användning av arbetskraft och ökad relativ användning av andra produktionsfaktorer. Beträffande företag som arbetar under oligopolistiska förhållanden kan vi emellertid framföra tesen att mindre löneökningar om företaget befinner sig i den situation som den knäckta efterfrågekurvan illustrerar och om gränskostnaden inte ligger nära den gräns vid vilken företaget ämnar höja priset, inte får några pris- och produktionsvolym-effekter över huvud taget medan större löneökningar får samma effekter som om företaget arbetade under monopolistiska förhållanden.

Bland de arbeten som syftat till att vidareutveckla den nyklassiska företagsteorin finner vi också många som vänt sig mot teorins statistiska karaktär och som försökt utarbeta en mer dynamisk teori. Författarna i fråga har explicit sökt beakta tidsmomentet i företagets handlande. De har därvid försökt ta hänsyn till sambanden mellan företagets handlande för den närmaste framtiden och planerna för mera avlägset liggande tidsperioder.² Företagets blickfält indelas i ett antal perioder där förändringarna i företagets handlingsparametrar tänkes ske i periodskarvarna och periodlängden blir beroende av det problem, som skall studeras.^{3, 4} Enligt denna

¹ Teorin om den knäckta efterfrågekurvan och den diskontinuerliga gränsintäktskurvan tycks först ha beaktats av *P. Sweezy* i *Demand under Conditions of Oligopoly*, *Journal of Political Economy*, augusti 1939 och av *R. L. Hall* and *C. J. Hitch* i *Price Theory and Business Behaviour*, *Oxford Economic Papers* 1939: 2.

² Som exempel på arbeten med angivet syfte kan nämnas *I. Svennilson*: *Ekonomisk Planering*, Uppsala 1938, *J. Hicks*: op. cit., del 3 och 4, *H. Brems*: op. cit., kap. 8 och *W. J. Baumol*: *Economic Dynamics*, New York 1951, kap. 5.

³ För diskussion av periodbegreppet se exempelvis *K. O. Faxén*: *Monetary and Fiscal Policy under Uncertainty*, Sthlm 1957, kap. 2.

⁴ Med detta betraktelsesätt blir den nyklassiska statistiska företagsteorin närmast en planeringsteori för en period där alla efterfråge- och kostnadssamband anger de av

modell bestämmer sig företaget för en viss såsom optimalt betraktad strategi vilken, vid skilda utfall på alla förväntningsvariabler, anger vilka värden företaget skall välja på sina parametrar under alla de perioder som ingår i blickfältet. Valet av parameterkombination under den första planeringsperioden blir då tydligen beroende på vilken strategi som valts för hela den överblickbara framtiden. Företagets reaktioner på en löneökning kommer vid detta betraktelsesätt inte enbart att bestämmas av de förväntade marknads- och kostnadsförhållandena under den första perioden utan även att påverkas av förväntningarna om marknads- och kostnadsförhållandena i alla följande perioder.^{1, 2} I dessa modeller laborerar man också i allmänhet med skilda typer av sannolikhetsföreställningar.³

Även om försöken att dynamisera företagsteorin utan tvivel ökat teorins realism, i den meningen att de uppställda modellerna mera kan anses motsvara den planeringssituation företaget befinner sig i än vad de tidigare modellerna gjorde, förefaller ändå de gjorda försöken ännu så länge att vara av begränsat värde. Detta sammanhänger med att de uppställda modellerna endast anger ett skal som måste fyllas med empiriskt innehåll för att kunna användas för prognoser över förändringar i företagets parameterintervall som följd av yttre störningar. De undersökningar som utförts i syfte att skaffa fram det empiriska material som erfordras förefaller emellertid ännu så länge inte att ha varit av sådan omfattning att vi därur kan dra några allmänna slutsatser om hur företagets förväntningssituation ser ut under skilda betingelser.⁴ Som följd härav blir emellertid också våra

företaget förväntade sambanden under den tidsperiod för vilken handlingsparametrarna bestäms (Se *B. Hansen: Finanspolitikens ekonomiska teori, SOU 1955: 25, kap. X*).

¹ Man bibehåller här fortfarande förutsättningen om att företaget försöker maximera vinsten. Vid en periodanalys innebär detta att företaget försöker att bestämma sina parametrar så att det maximerar värdet av alla framtida nettointäkter diskonterade till planeringsögonblicket. För en diskussion härav se *J. Hicks: op. cit.*

² Enligt Stockholmskolornas betraktelsesätt påverkar löneökningen först företagets förväntningar vilka är avgörande för företagets planering som i sin tur är bestämmande för de faktiska besluten.

³ Se härom *K. O. Faxén: op. cit. kap. 3, M. Bowen: The Conference on Research on Expectations, Uncertainty and Business Behavior, Social Science Research Council, Items nr 3, september 1956* eller *W. J. Baumol, op. cit. appendix till kap. 5.*

⁴ Ett empiriskt bidrag har ganska nyligen givits av *K.-E. Wärneryd: Motiv och beslut i företagsledningens marknadspolitik, Sthlm 1957.*

möjligheter att från den dynamiska företagsteorin dra några slutsatser om vilka reaktioner som kan väntas från ett företags sida som följd av en lönestegring mycket begränsade. Teorin i fråga vill ge en bild av alla de förhållanden som företaget beaktar men den säger föga om det faktiska handlandet.

Ser vi så i stället på de undersökningar som helt eller delvis sökt *förkasta den nyklassiska företagsteorin* finner vi att dessa ofta grundat sig på empiriska studier, vanligen i form av intervjuer med företagsledare.¹ Vad man framförallt angriper är förutsättningen om att företaget endast strävar efter att maximera sin vinst och att allt företagsbeteende kan förklaras med utgångspunkt från detta postulat.² Om man endast ser företagets handlande i tillräckligt långt tidsperspektiv kan företagsbeteendet i avgörande grad förklaras med utgångspunkt från vinstmaximeringsförutsättningen. Samtidigt innebär ett sådant betraktelsesätt att teorin förlorar sitt prognosvärde. Försök har också gjorts att konstruera modeller som utgår från andra mål för företagets handlande än maximal vinst exempelvis att företaget eftersträvar att uppnå eller bibehålla en viss jämvikt mellan olika typer av tillgångar och skulder³, att företaget eftersträvar att öka sin omsättning⁴ eller att företaget fastställer sina priser med utgångspunkt från den så kallade »full cost» principen.⁵

¹ Den första uppmärksammade undersökningen av detta slag var *R. L. Hall* and *C. J. Hitch*: op. cit. *R. A. Lester* publicerade i mars 1946 artikeln Shortcomings of Marginal Analysis for Wage Employment Problems i *American Economic Review*, mars 1946 som gav upphov till en livlig debatt om företagsteorin i tidskriften i fråga under åren 1946-49 med inlägg från bland annat *R. Gordon*, *S. Stigler*, *F. Machlup*, *H. Oliver* och *L. Reynolds*.

² Bland svenskar som speciellt diskuterat vinstmaximeringsförutsättningen i företagsteorin märks *T. Paulsson Frenckner*: Syftar företaget mot högsta möjliga vinst (Stencil) FFI Sthlm 1953 och *T. Browaldh*: Företag, individ, samhällsutveckling, *Ekonomisk Revy*, september 1957.

³ Se exempelvis *J. Marschak*: Money and the Theory of Assets, *Econometrica* VI, oktober 1938, *L. Hurwicz*: Theory of the Firm and of Investment, *Econometrica* XIV, april 1946 och *K. E. Boulding*: A Reconstruction of Economics, New York 1950.

⁴ Se exempelvis *O. Myrvoll*: The profit motive and the theory of partial equilibrium of the firm, *Nordisk Tidskrift för Teknisk Ekonomi* 1948, sid 179 och *W. Baumol*: Business Behavior, Value and Growth, New York 1959.

⁵ Se exempelvis *R. L. Hall* and *C. J. Hitch*: op. cit., *W. J. Eiteman*: Price Determination, Business Practice versus Economic Theory, Ann. Arbor, Mich. 1949 samt *B. Fog*: Priskalkulation og Prispolitik, Kvhvn 1958, speciellt kap. IX.

Även om de nämnda försöken att ställa upp nya mera verklighetstroga modeller för företagets beteende kanske på en hel del punkter ökat vår kunskap om företagets handlande förefaller ändå inte någon av modellerna att ännu ha fått ett sådant empiriskt stöd att teorin i fråga kan accepteras som en fullgod ersättare till den nyklassiska teorin. De utvecklingslinjer som förefaller att vara mest lovande även för makroekonomiska frågeställningar verkar i stället att vara de som utgår från forskare med en ofta primärt annan intresseinriktning än den makroekonomiska. De studier som här är aktuella kan lämpligen indelas i två grupper. Å ena sidan har man arbeten som försöker skapa hjälpmedel för företaget i dess strävan att uppnå det eller de mål som uppställs, normativ mikroekonomi, å andra sidan arbeten som söker studera hur en organisation faktiskt beter sig och hur beslutsprocessen går till, organisationsforskning. Även den sistnämnda forskningsgrenen kan emellertid sägas ha betydande normativa syften.

I fråga om den normativa mikroekonomin kan man finna exempel på flera analysmetoder såsom operationsanalys, lineär programmering, dynamisk programmering vilka vunnit betydande uppmärksamhet under senare år.¹ De hjälpmedel för företaget som skapats genom de angivna metoderna har i allmänhet det gemensamt att de är av en ganska komplicerad matematisk natur och att de ofta förutsätter databehandlingsmaskiner för att kunna komma till användning. Den snabba utvecklingen av dylika maskiner under senare år har härigenom underlättat ansträngningarna att få fram dylika hjälpmedel. Även om de angivna metoderna ännu så länge är av intresse främst från normativ företagsekonomisk synpunkt kan de emellertid även sägas bli av intresse för beskrivande mikroekonomisk forskning i den mån som metoderna mera allmänt används. I föreliggande undersökning kommer de nyssnämnda metoderna att bli av visst intresse vid diskussionen av löneökningars verkningar på företagets val av produktionsmetoder i kapitel 5.

Organisationsforskningen studerar bland annat hur beslutsprocessen

¹ För närmare diskussion av innebörden av här nämnda metoder se exempelvis *R. Dorfman*: Operations Research, American Economic Review, september 1960, *R. Dorfman, P.-A. Samuelsson* and *R. Solow*: Linear Programming and Economic Analysis, New York 1958 och *R. Bellman*: Dynamic Programming, Princeton 1957.

går till i olika organisationer, dvs. däribland även i företaget. Vid diskussionen härav har man kommit att framhålla ett flertal för företagets beteende väsentliga förhållanden som varken beaktats av den nyklassiska teorin eller av dess mera dynamiserade efterföljare.¹ En grundläggande hypotes inom organisationsforskningen är att allt handlande sker inom ramen för en begränsad rationalitet.² Enligt den nyklassiska teorin beaktar företaget vid sitt handlande alla kända alternativ som står till buds, går igenom konsekvenserna av vart och ett och väljer det som bäst leder till målet dvs. för den nyklassiska teorin högsta möjliga vinst. Man menar emellertid att företaget endast kan beakta en ringa del av alla de alternativ som objektivt sett står till buds i en given situation. För att kunna förklara och förutsäga företagets beteende blir det då utomordentligt betydelsefullt att veta vilka alternativ som faktiskt beaktas. Utformningen av den process genom vilken den eller de i företaget beslutsfattande skaffar sig sin kunskap om den föreliggande situationen blir härvid avgörande för vilka alternativ som beaktas och vilka beslut som fattas. De befattningshavare som insamlar och sammanställer beslutsunderlaget kommer genom sitt handlande i dessa frågor att få ett stort inflytande på företagets val av alternativ. Under denna process kommer också ofta osäker kunskap om den föreliggande situationen att transformeras till och framstå för de beslutsfattande som betydligt säkrare kunskap.

En annan hypotes inom organisationsforskningen som närmast utvecklats ur den allmänna uppfattningen om att en beslutsfattare inte kan beakta alla tänkbara alternativ för sitt handlande, är att beslutsfattaren inte kan optimera sitt handlande på det sätt som den nyklassiska teorin föreställde sig. Han försöker istället att »satisfiera» sitt handlande dvs. välja ett alternativ som ger ett måluppnående som inte ligger under en viss miniminivå. Detta innebär att företagsledaren inte anses kunna formulera sina alternativ på sådant sätt att han strävar efter största möjliga vinst utan

¹ Exempel på arbeten inom organisationsforskningen finner vi i *H. A. Simon: Administrative Behavior*, New York 1957, *J. G. March and H. A. Simon: Organizations*, New York 1958 och *H. A. Simon: Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science*. *American Economic Review*, juni 1959.

² För diskussion härav se även *H. A. Simon: Models of Man*, New York 1957, sid. 196–206.

han nöjer sig med en »tillfredsställande» vinst. Så fort man funnit ett alternativ som anses ge en »tillfredsställande» vinst väljer man detta och avbryter sökandet efter nya. Som följd härav blir det också av stor betydelse att utforska i vilken ordning olika alternativ beaktas i informations- och sammanställningsprocessen.

Enligt vår uppfattning som väsentligen grundas på resultat som erhållits från case-studierna i föreliggande undersökning, förefaller organisationsforskningen ha goda möjligheter att göra mikroteorin i fråga om företaget mera användbar även för makroekonomiska problem. Samtidigt är det uppenbart att organisationsforskningen på samma sätt som den dynamiserade versionen av den nyklassiska teorin ännu så länge endast gett en ram som kräver omfattande empirisk forskning för att det skall bli möjligt att göra prognoser över företagets handlande i olika situationer.¹ Föreliggande studie kan till betydande del sägas utgöra ett led i en dylik forskning. Många av de teser rörande företagets reaktioner på en löneökning som vi kommer att ställa upp grundar sig på hypotesen att företaget inte kan beakta alla tillgängliga alternativ och att ökad information kräver kostnader som måste vägas mot den intäktsökning som den ökade informationen kan ge upphov till. Företaget handlar därför ofta efter olika tumregler, som vi kommer att finna flera exempel på. Kapitel 4 är också helt uppbyggt kring grundtanken att arbetet på vissa strategiska avdelningar i företaget ofta blir avgörande för de reaktioner som inträder vid en förändring av jämviktsförhållandena.

3. UNDERSÖKNINGENS UTGÅNGSHYPOTESER

Diskussionen i föregående avsnitt har antytt att det visserligen ägt rum en betydande teoretisk utveckling i fråga om företagsteorin men att denna i brist på empiriskt material inte ger större möjligheter till mera precist formulerade hypoteser om en löneökningens verkningar på ett företags beteende än dem som erhålls från den nyklassiska teorin. Vi skulle då i stället kunna vända oss mot de empiriska arbeten som direkt haft samma frågeställningar som här är aktuella till studieobjekt och ta några av deras

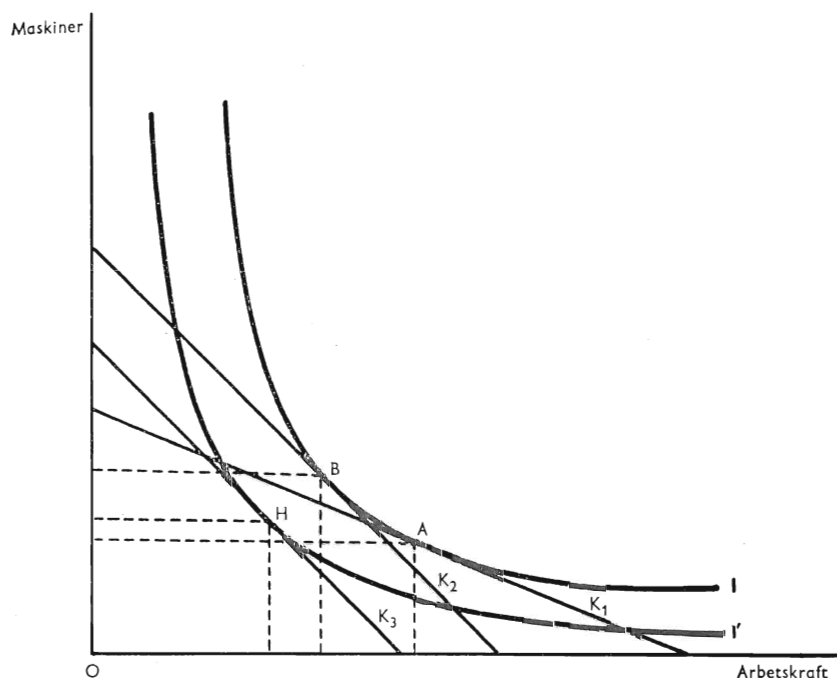
¹ *Simon* ger dock i arbetet »Theories of Decision-Making etc.» hänvisningar till en del empiriska arbeten som utgått från organisationsforskningens hypoteser.

resultat till utgångspunkt för vår undersökning. Resultaten från flera av dessa undersökningar kommer närmare att diskuteras i kapitlen 5 och 6 i det följande.¹ I flera fall tycks slutsatserna ha blivit att företagens reaktioner inte överensstämmer med vad man väntat sig enligt den nyklassiska teorin. Som framhållits i avsnitt 1 i detta kapitel är emellertid teorin i fråga en jämförande statisk teori som inte säger hur lång tid det tar för företaget att anpassa sig till förändrade jämviktsförhållanden. De omnämnda empiriska arbetena har därför i princip varken kunnat verifiera eller falsifiera den nyklassiska teorin. De har endast sagt något om hur anpassningsprocessen i de undersökta företagen förlöpt under den studerade tidsperioden. Motsvarande problem har även mött föreliggande undersökning. Vi har också endast studerat anpassningen efter en löneökning i några företag under en kortare tidsperiod. Härvid har vi emellertid valt att utgå ifrån den nyklassiska teorin.

Vår uppgift i föreliggande studie är att söka fördjupa och institutionalisera den nyklassiska företagsteorin och inte att skapa någon ny företags-teori. Vi antar sålunda att de reaktioner som enligt den nyklassiska teorin kan väntas från ett företags sida som följd av en löneökning faktiskt uppkommer. Frågan är hur snabbt och på vilket sätt anpassningen sker. De personer som först utformade den nyklassiska teorin var naturligtvis medvetna om att anpassningen tog tid och att det fanns betydande trög-hetsmoment. Marshall exempelvis talade ofta om »in the short run» och »in the long run». Vid diskussioner av teorin i fråga brukar man emellertid ofta, om överhuvudtaget tidsmomentet beaktas, anta att anpassningen av företagets parametrar sker momentant. Jämfört med detta antagande om

¹ Följande arbeten som senare kommer att beröras kan nämnas i detta sammanhang *Industrial Wage Rates, Labor Costs and Price Policies*, TNEC Monograph No 5, Wash. 1942; *G. Åkerman: Om den industriella rationaliseringen och dess verkningar, särskilt beträffande arbetarsysselsättningen*, SOU 1931: 42; *R. A. Lester: op. cit.*; *G. Bloom: A Note on Hicks Theory of Invention*, *American Economic Review*, mars 1946; *S. Melman: Dynamic Factors in Industrial Productivity*, Oxford 1956; *J. Peterson: Employment Effects of Minimum Wages 1938-50*, *Journal of Political Economy*, oktober 1957; *Results of the Minimum Wage Increase of 1950*, Wash. 1950; *Studies of the Economic Effects of the 1.00 \$ Minimum Wage*, Interim Report U S Department of Labor, Wages and Hour and Public Contracts Division, Wash. 1957, och *L. Reynolds Economics of Labor* i *H. S. Ellis: A Survey of Contemporary Economics*, Philadelphia 1948.

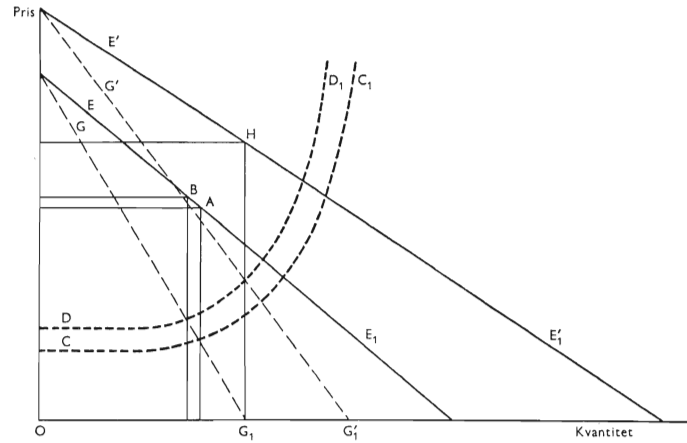
Fig. 1 A



ögonblicklig anpassning måste varje förhållande som leder till en tidsfördröjning av processen betecknas som ett tröghetsmoment. Vi kommer i undersökningen att ge exempel på dylika tröghetsmoment och ange på vilket sätt och i vilken omfattning de verkar fördröjande. Diskussionen i kapitel 4 av informations- och kalkyleringsprocessens utformning i ett par av de undersökta företagen ger sålunda en ingående belysning av några sådana tidsfördröjande förhållanden.

Eftersom vi är intresserade av att studera själva anpassningsprocessen för företaget till ett nytt jämviktsläge är det uppenbart att vi vid vårt empiriska studium inte kan undgå att ta hänsyn till att under tiden som företaget anpassar sig till *en* jämviktsstörning exempelvis en lönestegring inträffar det nya förändringar i de jämviktsbestämmande förhållandena exempelvis efterfrågeförändringar, tekniska förändringar etc. Frågan blir då dels vad man skall mena med en anpassning av företagets parametrar till en lönestegring under dylika omständigheter, dels vilken

Fig. 1 B



inverkan på denna anpassningsprocess de nya jämviktsstörningarna kan antas ha. Problemet klargörs enklast genom ett par geometriska konstruktioner. I figur 1 A har vi antagit att det under tiden företaget håller på att anpassa sig till lönestegringen även äger rum en teknisk utveckling. I är sålunda den ursprungliga isokvanten som anger kombinationer av de båda produktionsfaktorerna som kan producera den givna produktmängden I enheter av varan i fråga. K_1 är den isokost som före löneökningen tangerar isokvanten. Den billigaste faktorkombinationen representeras av punkten A . Löneökningen förändrar isokosternas läge till K_2, K_3 etc. Den billigaste faktorkombinationen för att producera I enheter anges nu av punkten B . Under tiden anpassningen från A till B pågår sker en teknisk utveckling som förskjuter isokvanten I 's läge till I' . Det nya jämviktsläget för företaget då det anpassat sitt val av produktionsfaktorer såväl till löneökningen som till den tekniska utvecklingen representeras nu av punkten H under förutsättning att det fortfarande skall produceras I enheter av varan i fråga.

I figur 1 B har vi antagit att det jämsides med lönestegringen äger rum en efterfrågeökning. EE_1 är sålunda den ursprungliga efterfrågekurvan, GG_1 den motsvarande gränsintäktskurvan och CC_1 den ursprungliga gränskostnadskurvan. Punkten A anger den optimala pris- och produktvolymskombinationen. Löneökningen höjer gränskostnadskurvan till DD_1 .

Den nya optimala kombinationen anges av punkten B . Under tiden anpassningen från A till B pågår sker en efterfrågeökning till det nya läget $E'E'_1$. Det nya jämviktsläget för företaget då det anpassat sig till såväl löneökningen som efterfrågeökningen representeras nu av punkten H .

Problemet blir nu hur snabbt och på vilket sätt anpassningsprocessen från A till H äger rum.¹ Går den exempelvis fortare eller långsammare än vad processen från A till B skulle ha gjort om ingen ny jämviktsstörning uppkommit?

Ovanstående diskussion kan ge upphov till flera slutsatser. Vi konstaterar sålunda att ett empiriskt studium av företagets anpassning till en löneökning är en mycket komplicerad procedur eftersom varje observerad förändring i företagets val av handlingsparametrar kan vara betingad antingen av löneökningen eller av någon annan faktisk eller förväntad jämviktsförändring. Den kan också bero på olika kombinationer av jämviktsstörningar. För att kunna bedöma hur anpassningen sker måste man uppenbarligen också ha kännedom om förändringarna under den studerade tidsperioden i andra jämviktspåverkande förhållanden. Vi har därför så långt det varit möjligt sökt beakta i analysen såväl efterfråge- som kostnadsutvecklingen vid sidan av löneökningarna för de studerade företagen.

Diskussionen kring figurerna 1 A och 1 B kan också ge andra slutsatser. Vid en dynamisk analys av företagets handlande måste sålunda beaktas att förändringar i företagets val av handlingsparametrar sannolikt i allmänhet sker under hänsynstagande till att de jämviktsbestämmande förhållandena hela tiden förändras. Vi förefaller här att stöta på ett problem som föga beaktats av den nyklassiska teorin men som måste tas hänsyn till vid försök att bygga en mera dynamisk företagsteori. Det sker ständigt förändringar för företaget såväl på kostnads- som på efterfrågesidan. Den tekniska utvecklingen ger hela tiden möjligheter till nya kostnadsbesparingar, priserna på de använda produktionsfaktorerna fluktuerar, inkomstutvecklingen påverkar efterfrågan på företagets produkter, nya konkurrenter

¹ Problemet blir än mer komplicerat om vi även beaktar att företaget oftast befinner sig i en anpassningsprocess till tidigare jämviktsstörningar då en löneökning inträffar. För en diskussion av icke jämviktsanalys se *K. O. Faxén: op. cit., kap. 2.*

uppträder, nya konkurrerande varor introduceras, konkurrenterna ändrar sina priser, sina försäljningsmetoder etc. Det förefaller nu att vara så att företaget inte endast strävar att hela tiden anpassa sig till denna värld i omvandling utan också att man är medveten om att det hela tiden sker en fortgående omvandling. Vid anpassningen av sina handlingsparametrar till redan inträffade förändringar är företaget med andra ord medvetet om att det kommer att ske nya förändringar i morgon, i övermorgon etc.¹ Men det är samtidigt klart att företaget inte kan ändra sitt val av handlingsparametrar mer än ett begränsat antal gånger per tidsperiod. De marginella kostnaderna för att företaga ytterligare en förändring av parametrarna kommer så småningom att bli större än den intäktsökning som kan uppnås genom att man under en begränsad tid är bättre anpassad till rådande kostnads- och efterfrågeförhållanden. Frågan blir då i vilka situationer ändrar företaget sina parametrar? Finns det vissa typer eller kombinationer av jämviktsstörningar som företaget snabbare anpassar sig till än andra typer eller kombinationer?

Det är mot den återgivna bakgrunden som vi måste studera företagets anpassning till löneökningar. Är en löneökning en typ av jämviktsstörning som företaget mycket snabbt anpassar sig till? Finns det vissa situationer i vilka en löneökning snabbare kommer att leda till reaktioner från företagets sida än andra situationer? Dessa frågor ger exempel på problem som är aktuella i undersökningen.

Vid vårt empiriska studium av anpassningen till löneökningar har vi begränsat perspektivet till tiden från en avtalsenlig löneökning fram till nästa avtalsenliga löneökning dvs. cirka ett år. Detta sammanhänger inte med att processen i allmänhet anses fullbordad under denna tidsperiod. Tvärtom kommer exempelvis en genomgående tes i undersökningen att vara att det ofta är kumulationen av ett flertal på varandra följande löneökningar som leder till reaktioner från företagets sida. Ju längre tidsperspektiv man anlägger desto flera andra förändringar i de jämviktsbestämmande förhållandena hinner emellertid uppkomma och desto svårare blir det att urskilja i varje fall med den av oss använda

¹ Vår syn på den ekonomiska utvecklingen bygger till stor del på *J. A. Schumpeter: Business Cycles, del I-II, New York 1939.*

undersökningsmetodiken hur anpassningen till en löneökning förlöper. Samtidigt är det naturligtvis å andra sidan klart att om den studerade tidsperioden är kort, riskerar man att förlora väsentliga aspekter på anpassningsprocessen. Framförallt i fråga om anpassningen av företagets val av produktionsmetoder men kanske även i fråga om anpassningen av produktionsvolymen och produktionsinriktningen kan man inte vänta sig att processen skall ske mycket snabbt. Särskilt i fråga om val av stora kapitalvaror av typen byggnader, stora maskiner, transportanläggningar etc. kan det förmodas ta mycket lång tid innan företaget har hunnit anpassa sig till en löneökning. Detta var naturligtvis också de nyklassiska företagsteoretikerna medvetna om. Ett studium av valet av dessa typer av produktionsmedel under en ganska kort tidsperiod blir då ganska intresselöst. Det kan kanske tänkas att den av oss valda tidsperioden är för kort för att några intressanta resultat skall kunna erhållas. Såsom närmare kommer att beröras i sammanfattningen till kapitel 5 sker emellertid en stor del av förändringarna i fråga om ett företags val av produktionsmetoder genom olika mindre förändringar, vars effekter från rationaliseringssynpunkt tillsammans blir betydande och där reaktionerna som följd av yttre störningar ofta kan inträda förhållandevis snabbt. Vi tror att den fortgående effektivitetsstegringen inom industrin i allmänhet sker i betydligt mindre dramatiska former än man ofta är benägen att tro.

Genom att studiet av anpassningsprocessen huvudsakligen begränsats till en relativt kort tidsperiod kan man säga att de erhållna resultaten är av större intresse för konjunkturteorin än för en teori för utvecklingen på längre sikt. Inom konjunkturanalysen är frågan om hur snabbt alla de i det ekonomiska förloppet agerande subjekten reagerar inför skilda slag av förändringar i de jämviktsbestämmande förhållandena av stor betydelse för en förståelse av förloppet. Det numera klassiska exemplet härpå är diskussionen under 1930-talsdepressionen om arbetarnas löner borde höjas eller sänkas för att stimulera konjunkturerna. Ett väsentligt problem i denna diskussion var frågan om hur snabbt arbetarnas efterfrågan på konsumtionsvaror reagerade inför inkomstförändringar jämfört med hastigheten i företagets produktions- och investeringsreaktioner som följd av kostnadsförändringar. Frågan om reaktionshastighetens betydelse

för utformningen av det ekonomiska förloppet har visserligen framhållits av många. Antalet empiriska studier av de agerande subjektens reaktionshastigheter förefaller däremot att vara betydligt mera begränsat.¹ Detta har som redan framhållits medfört betydande svårigheter då det gällt att med utgångspunkt från empiriska studier ställa upp hypoteser om de reaktioner som kan väntas i de studerade företagen under den undersökta tidsperioden som följd av en löneökning.

För att ändå ha vissa ledtrådar för undersökningen har vi valt att anta att riktningen på de förändringar i parameterintervallet som kan väntas är densamma som riktningen på de förändringar som inträder enligt den nyklassiska teorin efter en löneökning. Eftersom de i avsnitt 1 i detta kapitel uppställda hypoteserna också endast anger riktningen på de förändringar som väntas uppkomma innebär detta att de där formulerade hypoteserna också gäller som utgångshypoteser för vår undersökning.²

Vid den teoretiska diskussionen har vi hittills sett bort ifrån de efterfrågeeffekter som kan uppkomma som följd av en löneökning. I Sverige har löneökningarna för arbetare under den studerade perioden uppkommit genom dels avtalsenliga löneökningar dels löneglidning. I fråga om de avtalsenliga förändringarna gäller emellertid att dessa i allmänhet omfattat hela branschen och oftast också inträtt i samband med löneökningar för större delen av näringslivet. Man kunde kanske därför vänta sig att företagen vid sitt parameterintervall inte endast beaktade en lönestegrings kostnadseffekter utan också dess efterfrågeeffekter, vilket naturligtvis då även borde beaktas vid kausalanalytiska studier av sambanden. De empiriska studierna förefaller emellertid visa att detta inte är fallet i så hög grad. Om det faktiskt uppkommer en efterfrågeökning för företaget som följd av en allmän löneökning men detta inte explicit beaktas av företaget vid anpassningen till löneökningen kan efterfrågeökningen be-

¹ Ett försök att mäta prisreaktionshastigheten inom den amerikanska garveri- och skoindustrin har nyligen gjorts av *I. Yance* i artikeln *A Model of Price Flexibility*, *American Economic Review*, juni 1960.

² För att man med utgångspunkt från den nyklassiska teorin skall kunna ställa upp mera specificerade hypoteser över vad som slutgiltigt kan väntas hända som följd av en löneökning krävs en mera preciserad kunskap om formen på de jämviktsbestämmande sambanden och om löneökningens storlek.

traktas på samma sätt som andra jämviktsstörningar under anpassningsprocessen. Att en löneökningens indirekta effekter ofta inte beaktas i planeringen torde till betydande del sammanhånga med utrikeshandelns stora betydelse för den svenska ekonomin. För alla exportföretag är det sålunda naturligt att endast tänka på löneökningens direkta effekter. Detsamma gäller sannolikt alla svenska kapitalvaruproducerande företag som säljer på den inhemska marknaden. De indirekta effekterna förefaller att vara alltför svårkalkylerbara för att företagen medvetet skall försöka ta hänsyn till dem vid sin planering. För konsumtionsvaruproducerande företag kan man däremot inte bortse ifrån att de vid sitt parameterintervall även i vissa fall tar hänsyn till lönestegringens indirekta effekter. De verkningar det här är fråga om kan dock antas vara ganska små. Intervjuerna ger vid handen att flertalet företag oberoende av typ huvudsakligen ser en löneökning som en kostnadshöjande faktor. De efterfrågereaktioner, som kan inträda är vid måttliga löneökningar svårkalkylerbara och det är osäkert om företaget i fråga kommer att beröras av dem. Endast i allmänna inflationsperioder förefaller det att döma av det insamlade materialet som om företagen explicit skulle beakta dessa förhållanden.

I fråga om löneökningar som uppkommit genom löneglidning tycks inte problemet om efterfrågeeffekterna att ha samma relevans eftersom denna löneökningensform syns ha olika karaktär och styrka inom skilda branscher och företag. Dessutom tycks inte löneglidningen uppkomma stötvis utan vara en mer eller mindre kontinuerligt fortgående process i flertalet företag.¹ Vad som i stället komplicerar problemet vid denna löneökningensform är att löneglidningen inte på samma sätt som de avtalsenliga löneökningarna kan ses som en autonom förändring som företaget endast har att godta och anpassa sig till. Löneglidningen måste i stället ofta ses som en följd av företaget försök att anpassa sig till andra jämviktsförändrande förhållanden exempelvis rationaliseringar eller efterfrågeökningar på företagets produkter.² Under sådana omständigheter kan inte

¹ För en diskussion av löneglidningens problem se den av SAF och LO gemensamt utgivna skriften *Löneglidning*, Sthlm 1957.

² Se härom exempelvis *B. Hansen and G. Rehn: On wage drift*, i 25 *Economic Essays in Honour of Erik Lindahl*, Sthlm 1956, där sambandet mellan arbetskraftsefterfrågan och löneglidning starkt framhävs.

Tabell 1. Årlig timförtjänstökning inom den egentliga industrin 1945-60

Ökning i procent på föregående års genomsnittsförtjänst

	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
<i>Vuxna män</i>															
Totalt	8,0	14,1	8,3	3,0	3,9	20,6	18,2	3,6	4,4	8,5	8,1	5,7	5,4	4,9	7,5
därav: enligt avtal	3,2	9,7	4,5	0,2	—	14,3	11,6	1,1	1,5	4,3	4,1	2,1	2,4	1,8	3,9
löneglidning	4,8	4,4	3,8	2,8	3,9	6,3	6,6	2,5	2,9	4,2	4,0	3,6	3,0	3,1	3,6
<i>Vuxna kvinnor</i>															
Totalt	9,5	18,1	10,5	3,8	3,4	20,6	17,1	2,7	4,1	9,1	8,4	5,6	4,7	4,7	7,8
därav: enligt avtal	5,4	14,0	6,0	—	—	16,3	13,8	0,8	2,5	6,6	5,5	3,1	2,5	2,2	5,0
löneglidning	4,1	4,1	4,5	3,8	3,4	4,3	3,3	1,9	1,6	2,5	2,9	2,5	2,2	2,5	2,9

^a 2:a kvartalet 1959-2:a kvartalet 1960.

Anm. Timförtjänstökning = tid- och ackordslön samt skifttillägg.

Källa: K. O. Faxén: Avtalsystem och lönebildning, Skandinaviska Bankens Kvartalskrift, januari 1961.

en löneökningens verkningar från teoretiska utgångspunkter väntas bli de som vi med utgångspunkt från den nyklassiska teorin tidigare angivit. Uppkommer inte löneökningen kanske företaget inte kan genomföra de rationaliseringar det är fråga om eller anskaffa den arbetskraft som erfordras för en ökad tillverkning. Samtidigt måste å andra sidan framhållas att för många företag kan löneglidningen sannolikt likställas med avtalsenliga löneökningar och betraktas som utifrån given. Om nämligen inte företaget vidtar lönejusteringar under l pände avtalsperiod som anpassar företagets löner till gällande marknadslöner kommer det ofta att förlora arbetskraft.

För att inte komplicera bilden för mycket kommer vi att i den empiriska undersökningen koncentrera¹ ntresset på företagets anpassning till avtalsenliga löneökningar. Med hänsyn till de svenska huvudorganisationernas i jämförelse med andra länder starka inflytande på avtalens uppgörande inom olika branscher, kan det kanske sägas att undersökningens problem är av särskilt intresse för svenska förhållanden. En diskussion av anpassningen till löneökningar uppkomna genom löneglidning kommer emellertid också att äga rum vid ett flertal tillfällen. Vid vissa tillfällen då vi tar ett något längre tidsperspektiv i betraktande kommer dessutom endast

de totala löneökningarna att beaktas oberoende av om de uppkommit genom avtalsenliga lönestegringar eller genom löneglidning. Detta blir framförallt fallet vid diskussionen av löneökningars verkningar på företagets val av produktionsmetoder.

I tabell 1 har avslutningsvis angivits storleken av löneökningarna enligt avtal och genom löneglidning för arbetare inom den svenska industrin under efterkrigstiden.

KAPITEL 2

Det empiriska materialet

1. INLEDNING

Vi har försökt besvara de inledningsvis uppställda frågorna genom dels intensivstudier av utvecklingen för sex olika företag under perioden 1946–55 dels studier av löne- och prisutvecklingen under åren 1946–58 för de företag som lämnar prisuppgift till Kommerskollegium i regel varje månad i och för sammanställning av partiprisindex.¹ Det av Kommerskollegium insamlade materialet diskuteras i samband med redovisningen av pris- och löneserierna i kapitel 8. I detta kapitel behandlas därför endast insamlingsmetoder etc. för det i kapitlen 3–7 redovisade företagsmaterialet. Detta material insamlades huvudsakligen under åren 1954 och 1955 men har sedan kompletterats och utvidgats på olika punkter.

De sex företag som undersökts har varit ett verkstadsföretag, ett järn- och metallmanufaktur företag, en möbelfabrik, ett sågverk, en kvarn och ett konfektföretag. Samtliga företag är relativt stora inom sin bransch. Företagen har utvalts med tanke på att ange reaktionerna hos skilda typer av företag såsom exportföretag — hemmamarknadsföretag, kapitalvaruföretag — konsumtionsvaruföretag, storstadsföretag — bruksföretag. Syftet har med andra ord varit att ge en provkarta på olika slag av reaktioner som följd av löneökningar från skilda företags sida. Den kvantitativa betydelsen av varje enskild reaktionstyp får bestämmas genom förnyad mera brett upplagd men samtidigt sannolikt också mera extensiv forskning.²

¹ Som kompletteringsmaterial har dessutom använts dels en del utländska och svenska empiriska undersökningar på området i fråga dels en undersökning om verkningarna av en arbetstidsförkortning inom några industriföretag som utförts inom Industriens Utredningsinstitut. *L. Nabseth: En arbetstidsförkortning — Verkningar i olika industriföretag*, Sthlm 1956.

² Exempel på empiriska undersökningar av företags handlande under senare år där extensiva studier företagits av ett stort antal företag är *K.-E. Wärneryd: op. cit.* och *B. Fog: op. cit.*

Det hade naturligtvis varit värdefullt om ett större antal företag, än som här varit fallet, kunnat studeras. Intensivstudier av företags beteende måste emellertid med nödvändighet bli relativt tidsödande och det blir härigenom omöjligt att i en undersökning beakta mer än ett fåtal fall. Det är emellertid troligt att en mera fullständig företagsteori måste byggas upp på grundval av empiriska studier både på djupet och bredden. Föreliggande studie är i utpräglad grad ett exempel på den förstnämnda typen av studier. (Undersökningen i kapitel 8 är dock ett exempel på den sistnämnda studietypen.) Ett skäl till att vi föredragit att intensivundersöka ett fåtal företag framför att mera extensivt undersöka ett stort antal har varit att flera av de undersökningar av den senare typen som utförts varit mindre givande. Detta kastar en viss skugga över den metod att sända ut frågeformulär till företag för skriftligt besvarande som ofta används vid dessa studier.¹

Enligt Bain² ger »The Oxford game of twenty questions» sådant det spelats av Hall och Hitch³ samt Saxon⁴ upphov till många väsentliga frågor men inte till några svar som är värdefulla i den meningen att de kan generaliseras. Bains uppfattning är därför att intensiva studier av ett fåtal företag är den mest lovande vägen mot att nå mera väsentlig kunskap om företagsbeteende.⁵

2. VÄRDERING AV MATERIALET

Om man genom en intensivstudie vill besvara de inledningsvis uppställda frågorna om vilka verkningar de avtalsenliga löneökningarna under en viss tidsperiod haft på ett företags val av produktionsmetoder, prissättning

¹ Vid diskussion i Köjagården den 31 januari–2 februari 1961 av manuskriptet till E. Lundbergs arbete: Produktivitet och räntabilitet, i vilket frågeformulärsmetoden har använts, framfördes från många företagsrepresentanter kritik mot metoden. De svar som erhålls ger inte en riktig bild av företagets handlande beroende på oviljan att lägga ned större arbete på att besvara frågeformulär. Det måste emellertid framhållas att kritiken avsåg metoden med att sända ut frågeformulär för skriftligt besvarande. Den avsåg däremot inte den metod som använder i förväg uppgjorda frågeformulär som hjälp vid mer eller mindre formella intervjuer med företagsrepresentanter.

² *J. Bain*: op. cit., sid. 165–166.

³ *R. L. Hall and C. J. Hitch*: op. cit.

⁴ *C. Saxon*: *Economics of Price Determination*, Oxford 1942.

⁵ "Intensive investigation of fewer cases not relying primarily on diffuse questionnaire data but probing at length into the basic environment of decision-making and into the objective consequences of these decisions would seem to be a prime requisite for the development of meaningful or conclusive findings" ... "The most promising results

och produktionsstorlek under en begränsad period efter varje löneökning ställs man uppebarligen inför ett flertal besvärliga materialinsamlingsproblem.

Till att börja med gäller frågan om studierna skall avse uppgifter om företagets faktiska handlande under perioden, dvs. uppgifter om vilka produktionsmetoder som använts, kostnader för metoderna, prisernas och produktionsvolymens utveckling för olika produkter etc. eller om de skall avse uttalanden om beteende, dvs. intervjuer med beslutsfattande personer eller eventuellt en kombination av de båda metoderna. En fördel med intervjumetoden är att man här har större möjligheter att få en uppfattning om motiven bakom valet av produktionsmetoder, prispolitiken etc. i företagen än vid statistiska studier. Å andra sidan föreligger vid intervjuer särskilt om de avser förhållanden som ligger relativt långt tillbaka i tiden den risken att den intervjuade minns fel eller efterrationalliserar.¹ Vid företagsstudier tillkommer dessutom det förhållandet att det hela tiden sker en omflyttning av personal vilket medför att för beslutens fattande relevanta personer ofta inte längre finns kvar i företagen. I föreliggande undersökning har företagets såväl studier av skilda typer av statistiskt material som intervjuer med olika befattningshavare i företagen. Intervjuerna har emellertid närmast kommit att avse förhållandena under slutet av undersökningsperioden och de intervjuades uppfattning vid tillfället för intervjuerna om de studerade sambanden medan studierna av skilda statistiska serier syftat till en kausalanalys av utvecklingen i företagen under studieperioden. De båda typerna av material har till övervägande del gett samma resultat ifråga om företagets reaktioner varför någon konflikt vid bedömningen av materialet inte uppkommit. Vid intervjuerna har i enstaka fall olikartade reaktioner angivits från skilda personer. I sådana fall har uttalanden av den person som befunnit sig högst i företagshierarkin ansetts bäst återge företagets handlande.

Antalet intervjuer har varierat mellan företagen. I verkstadsföretaget har cirka 20 personer kontaktats. I de övriga företagen har antalet intervjuer varierat mellan 5 och 10. Endast i konfektionsföretaget har antalet intervjuer understigit 5. De intervjuades ställning i företagen har varierat. Sålunda har bland annat verkställande direktörer, ekonomidirektörer,

we have to date ... are found in the individual firm and industry studies and principally in the more detailed and intensive cases. The method of the extensive case study ... seems the best yet discovered for this field. But each case takes a long time and many of them are required to permit effective generalisations" *J. Bain*: op. cit., sid. 166-167.

¹ För en något utförligare diskussion av för- och nackdelar med intervjumetoden se *B. Fog*; op. cit., Kapitel I.

överingenjörer, försäljningschefer, verkstadsingenjörer, kamrerare, kalkylchefer, personalchefer och verkmästare intervjuats. Med hänsyn till att vi i undersökningen bland annat kommer att framföra tesen att beteendet på avdelningar och bland personer även ganska långt ned i företagshierarkin är av stor vikt för vilka beslut som fattas i företagen, kan det ifrågasättas om inte antalet intervjuer i vissa fall varit för litet för att ligga till grund för allmänna uttalanden om beteende. Speciellt skulle detta kunna sägas vara fallet i fråga om konfektionsföretaget.

Intervjuerna har varat mellan cirka 1 timme och en förmiddag eller eftermiddag. Av den sistnämnda tidsangivelsen framgår att samtalen i vissa fall varit mycket ingående. Detta gäller särskilt för vissa intervjuer i verkstadsföretaget, järn- och metallmanufaktur-företaget, möbelfabriken och sågverket.

Vid intervjuerna har det inte förelegat något skriftligt frågeformulär utan undersökningsledaren har på grundval av egna anteckningar lett in diskussionerna på de problem som varit aktuella. Erfarenheter från undersökningen om en arbetstidsförkortnings verkningar har gett vid handen att detaljerat uppställda frågeformulär som man försöker följa vid intervjuerna kan verka hämmande på de intervjuades vilja att ge uttömmande svar.¹ Det framkom också vid de längre intervjuerna i föreliggande studie många omständigheter som inte omnämndes i början på intervjun sannolikt beroende på en viss inledande försiktig attityd gentemot intervjuaren. Samtliga intervjuade hade dock förberetts viss tid före intervjun på de frågor som man önskade diskutera. Intervjuaren hade också genom studier av statistiskt material över företagets utveckling, personalhandböcker, kundkataloger etc. förberett alla intervjuerna. Diskussionerna med överingenjörer, verkstadsingenjörer och dylika skedde ofta i samband med genomgång av olika avdelningar i företaget för att intervjuaren skulle få en så konkret bild som möjligt av de produktionsmetoder och produkter som diskuterades. Uppgifterna om informationsvägarna i några av företagen har också erhållits genom intervjuerna då något skriftligt material härom inte förelegat. Till sist bör också framhållas att samtliga intervjuer har utförts av undersökningens författare.

Beträffande insamlingen av statistiskt material är det uppenbart att detta inte kunnat omfatta samtliga produktionsmetoder och produkter som företagen använt respektive tillverkat under studieperioden. Ett urval har måst ske. I fråga om tillverkade produkter har härvid valts några av de värdemässigt sett mest betydelsefulla i företagets försäljning.

¹ L. Nabeth; op. cit.

Vad avser förändringar i användningen av produktionsmetoder har endast utvecklingen för ett fåtal mycket vanliga produkter kunnat studeras. Detta sammanhänger med att dylika studier är synnerligen tidskrävande och komplicerade. Dessutom spar företagen ofta inte under någon längre tid uppgifter över vilka metoder som kommit till användning. Det är också besvärligt att få någon uppfattning om skälen till förändringar i metoderna då detta vid mindre ändringar ej sällan bestäms på verkmästar- och förmansplanet. Som följd härav har vi inte kunnat använda och redovisa flera av de studier över produktionsmetodernas utveckling som företagits. Materialet har därför på denna punkt blivit sämre än som ursprungligen var avsett.

För att få en fullständig uppfattning om de avtalsenliga löneökningarnas inverkan på företagets produktionsmetoder, prissättning och produktionsstorlek under studieperioden måste man uppenbarligen också ha en uppfattning om utvecklingen av de andra faktorer som kan tänkas påverka företagets val av här aktuella handlingsparametrar. I fråga om utvecklingen på kostnadssidan har för verkstadsföretaget och järn- och metallmanufaktur-företaget ett studium ägt rum av förändringarna i kostnads-kalkylerna för de undersökta produkterna. Härigenom har kunnat beaktas såväl prisförändringar på andra produktionsfaktorer än arbetskraft exempelvis råvaror som kostnadsbesparingar som följd av den tekniska utvecklingen. För övriga företag har ett visst studium av kalkylerna för de olika produkterna företagits. Det har emellertid för dessa företag varit avsevärt svårare att avgöra i vilken omfattning och hur snabbt kostnadsbesparingarna som följd av den tekniska utvecklingen kompenseras för de löneökningar som inträffat.

Härigenom vilar de uttalanden som görs om verkstadsföretagets och järn- och metallmanufaktur-företagets reaktioner på ett säkrare statistiskt underlag än de uttalanden som görs om de övriga fyra företagens reaktioner.

Beträffande utvecklingen på efterfrågesidan för de studerade produkterna har vi måst grunda vår uppfattning på intervjuer, uttalanden i verksamhetsberättelser, firmatidningar och dylikt. Dessutom har i hög grad beaktats skildringar av konjunkturutvecklingen för branschen i fråga under studieperioden.

Det statistiska materialet har insamlats genom personliga besök vid företagen. En inte ringa del av materialet har erhållits genom avskrift av de uppgifter som företagen lämnar varje år till Kommerskollegium över produktionsvolym för olika produkter, kostnader, investeringar etc.

Studierna av kostnadskalkyler i verkstads- samt järn- och metallmanufaktur-företaget har skett genom aktiv medverkan från folk på berörda avdelningar samt genom en kortare tids vistelse vid avdelningarna i fråga. I verkstadsföretaget vistades exempelvis undersökningsledaren cirka 14 dagar vid kalkylavdelningen.

I fråga om de problem som uppkommit i samband med beräkning av kapitalvolymens och arbetskraftsvolymens utveckling i företagen samt beträffande beräkningen av löneförändringarna berörs dessa samtidigt med behandlingen i de följande kapitlen av det redovisade materialet.

Som framgått av den tidigare redogörelsen har det tillgängliga statistiska materialet på många punkter varit ganska bräckligt. Detta har medfört att vi för en del av företagen måst lita till intervjumaterialet i större omfattning än vad som med hänsyn till de brister som alltid kan väntas vidlåda ett sådant material egentligen hade varit önskvärt.

Avslutningsvis i detta kapitel måste emellertid framhållas ytterligare några synpunkter som bör beaktas vid bedömningen av de slutsatser som dras från det redovisade materialet.

Det är till att börja med klart att det inom de icke-experimentella vetenskaperna till vilka samhällsvetenskaperna hör inte är möjligt att ge en helt uttömmande förklaring av utvecklingen av en viss storhet exempelvis priset på en produkt under en viss tidsperiod. Det sker hela tiden förändringar som stör det samband exempelvis löneökningars inverkan på priset på den ifrågavarande produkten som man primärt är intresserad av att studera. Som tidigare framhållits har vi visserligen försökt beakta utvecklingen av de storheter som förefaller mest relevanta när det gäller att förklara utvecklingen av de av oss studerade variablerna. Genom att undersöka olika typer av statistiskt material har också möjlighet skapats att kolla de slutsatser som erhållits från en typ av material mot slutsatserna från en annan typ. Detta hindrar inte att det naturligtvis alltid kan ha förekommit andra typer av förändringar än de vi försökt beakta som stört de samband vi studerat och som, om de vore kända, skulle förändra våra slutsatser om sambandens art. Denna svårighet går inte att undvika om man överhuvud taget vill företa kausalanalytiska studier. Värderingen av de slutsatser som dras från dylika studier måste då också ta detta förhållande i beaktande.

Dessutom måste beaktas ändamålet med de intensivstudier som företas i det följande. Syftet är inte att söka, så långt nu detta är möjligt, ge en uttömmande förklaring av utvecklingen av produktionsmetoder, priser och produktionsvolym för de studerade företagen under undersökningsperio-

den. Härför hade krävts en ytterligare avsevärd fördjupning av studierna.

Vår strävan är i stället att söka ge exempel på olika slag av reaktioner efter löneökningar som kan förekomma i skilda företag.

Om dessa reaktioner är av mera allmän räckvidd, är detta av betydelse då man behandlar skilda typer av makroekonomiska problem. Med hänsyn till detta synsätt anser vi det vara tillräckligt om det kan göras sannolikt i kausalstudierna att en viss typ av reaktion förekommit. En vidareutveckling av undersökningen skulle snarare vara att försöka få en uppfattning om den kvantitativa betydelsen av olika slag av reaktioner, något som vi till en del försöker i kapitel 8, än att försöka ytterligare klarlägga om den av oss funna reaktionen verkligen förekommit i det studerade företaget.

KAPITEL 3

Diskussion av de undersökta företagens marknadsförhållanden samt produktions-, kostnads- och tekniska utveckling 1946-55

1. FÖRETAGENS MARKNADSFÖRHÅLLANDEN

VERKSTADSFÖRETAGET är ett av de större i landet och sysselsätter ett par tusen arbetare och tjänstemän. Tillverkningen består av ett antal likartade maskintyper och kunderna återfinns inom de flesta industriella verksamhetsgrenar. En övervägande del av försäljningen sker på export till såväl industriellt utvecklade som mindre utvecklade länder.

Konkurrensen kommer framför allt från ett par stora företag i de största industriländerna. Den svenska konkurrensen är obetydlig. Marknaden kan i utpräglad grad betecknas som oligopolistisk med ett fåtal företag som noggrant vaktar varandras åtgärder. På den svenska marknaden svarar emellertid det studerade företaget för den övervägande delen av försäljningen. Teknisk forskning och härav följande nykonstruktioner och kvalitetsförbättringar på de salubjudna maskinerna spelar en stor roll för företagets konkurrensförmåga.¹ Utvecklingen på området har gått mycket fort under de senaste decennierna. Ett köp av en maskin från företaget kan knappast betecknas som någon större investering från köparens synpunkt.

JÄRN- OCH METALLMANUFAKTURFÖRETAGET sysselsätter ett par hundra arbetare och tjänstemän. Produktionsprogrammet omfattar fyra huvudtillverkningar. Tre av dessa utgörs av produkter inom vatten-, värme- och

¹ Detta förhållande kan motivera påståendet, att de utländska marknaderna även rymmer betydande element av marknadsformerna monopolistisk konkurrens och monopol.

sanitetsområdet (VVS). Den fjärde produktionsgrenen är en ren beställningstillverkning för ett större svenskt verkstadsföretag. Försäljningen sker till övervägande del till svenska byggnadsmaterialgrossister, vilka även köper liknande produkter från andra tillverkare. Någon mera betydande export förekommer inte. Konkurrensen kommer dels från ett par betydligt större svenska järnverk, dels från kontinentala och engelska tillverkare. Importkonkurrensen är mycket stark för en av produktionsgrenarna inom VVS-området. Importen har här svarat för nästan hälften av den totala tillförseln till grossisterna inom landet under den studerade tidsperioden. Företaget i fråga har på detta område svarat för cirka 25 procent av den inhemska produktionen. För övriga produktionsgrenar inom VVS-området har importen utgjort 10–20 procent av tillförseln till den svenska marknaden. Företaget har på dessa områden svarat för cirka en tredjedel av den svenska produktionen. Företagets egna möjligheter att påverka prisbildningen anses som mycket små, varför den rena konkurrensmodellen delvis passar in på företagets marknadssituation. Grossisterna anses köpa där det är billigast och några mera betydande kvalitetskillnader mellan olika tillverkares produkter tycks inte föreligga. Beställningstillverkningen befinner sig däremot i ett helt annat läge, då det här är fråga om ett avtal med beställaren, där man förhandlar sig fram till priserna på de olika produkterna.

MÖBELFABRIKEN är en av de större i landet. Försäljningen sker huvudsakligen på den svenska marknaden. Möbelbranschen här i landet omfattar cirka 800 arbetsställen. Härtill kommer viss importkonkurrens. Branschen måste betecknas som ett utmärkt exempel på en bransch, där monopolistiska konkurrensförhållanden kan anses råda.¹ Företagen tillverkar relativt likartade produkter som konkurrerar hårt med varandra utan att därför vara fullständigt lika. Form och kvalitet liksom även reklam och andra typer av försäljningsansträngningar spelar en stor roll som konkurrensmedel.

SÅGVERKET är också ett av de större i landet. Marknadssituationen kan inte sägas vara densamma för samtliga i produktionsprogrammet ingå-

¹ Se *F. Kristensson: Studier i svenska textila industriers struktur*, IUI Sthlm 1946, sid. 43.

ende huvudgrupper utan varierar i hög grad. I fråga om sågade trävaror som helt säljs på export torde den rena konkurrensmodellen bäst åter spegla företagets marknadssituation. Företaget har mycket små möjligheter att påverka prisbildningen på världsmarknaden även om det tycks förhålla sig så, att de svenska trävaruföretagen i viss mån fungerar som prisledare på området. Öppningsbudet för ett nytt år kommer sålunda från de svenska företagen. Detta sammanhänger med den höga kvaliteten på de svenska trävarorna, som lett till att försäljningarna börjar här i landet. Detta förfarande har medfört att kostnadsstegringar, som drabbar flertalet av de svenska sågverken, kan få återverkningar på de svenska öppningsbudet. Om prisofferterna från exempelvis finska, österrikiska eller norska företag ligger betydligt under de svenska buden, måste emellertid uppenbarligen även de svenska priserna justeras.

Marknadssituationen för företagets produkter på byggnadssnickeriområdet kan betecknas som liggande på gränsen mellan ren konkurrens och monopolistisk konkurrens. Antalet företag inom byggnadssnickeri-branschen i landet är mycket stort och de tillverkade produkterna antingen är eller kan göras mycket lika. Samtidigt finns det en del områden, där man genom tekniska finesser och dylikt kan hålla en viss kvalitetskillnad mellan de olika företagens produkter.

Företaget bedriver slutligen också viss tillverkning på det kemiska området, där konkurrenssituationen för de i undersökningen behandlade produkterna närmast kan betecknas som oligopolistisk.

KVARNEN är också en av de större i landet och sysselsätter cirka 100 arbetare och tjänstemän. Försäljningen sker helt på den svenska marknaden. Marknadssituationen kan anses innehålla beståndsdelar av både ren konkurrens- och monopolistisk konkurrens. Antalet kvarnar i landet har under den studerade tidsperioden varit drygt 50 med en långsamt sjunkande tendens som följd av nedläggningar.¹ Många företag har försökt differentiera sina produkter genom att använda sig av varumärken. För huvudprodukten mjöl kan emellertid knappast skillnaderna mellan de

¹ Det måste här påpekas att marknadssituationen inom kvarnindustrin ändrats radikalt under slutet av 50-talet som följd av betydande strukturrationalisering.

olika kvarnarnas produkter drivas särskilt långt på denna väg. Företagens möjligheter att driva en självständig prispolitik blir härigenom begränsade.

KONFEKTIONSFÖRETAGET är ävenledes ett av de större inom branschen. Den övervägande delen av försäljningen sker på den svenska marknaden men viss export förekommer. Marknadssituationen för konfektionsindustrin torde bäst karakteriseras av den monopolistiska konkurrensmodellen.¹ Inom herrkonfektionsbranschen, som det studerade företaget tillhör, finns det cirka 100 konkurrerande företag. Stil och kvalitet samt olika typer av försäljningsansträngningar spelar jämsides med priserna en betydande roll vid utformningen av företagens försäljningspolitik.

I nedanstående tablå har gjorts en sammanställning av de marknads-situationer, som de undersökta företagen kan anses befinna sig i.

Företag	Ren konkurrens	Monopolistisk konkurrens	Oligopol	Monopol
Verkstadsföretaget			×	× ^a
Järn- och metallmanufaktur-företaget	×	×	× ^b	
Möbelfabriken		×		
Sågverket	×	×	×	
Kvarnen	×	×		
Konfektionsföretaget		×	× ^c	

^a Gäller i viss mån för den svenska marknaden.

^b Gäller beställningstillverkningen.

^c Osäkerhet råder om denna marknadsform kan anses föreligga för vissa delar av tillverkningen.

2. FÖRETAGENS PRODUKTIONSUTVECKLING OCH KONJUNKTURFÖRHÅLLANDEN

I tabell 2 har produktionsutvecklingen under perioden 1946–55 för de studerade företagen angivits. Serierna återger förändringarna i produktionsvärdet i löpande priser och kan därför inte — beroende på pris-

¹ Se *F. Kristensson*: op. cit., sid. 43. Av *K.-E. Wärneryds* arbete op. cit., sid. 108 framgår, att det förekommer en betydande prispölsamhet inom konfektionsbranschen, vilket antyder förekomsten av oligopolistiska element.

Tabell 2. Produktionsvärdets utveckling 1946-55 i de studerade företagen
Index: 1946 = 100

År	Verkstadsföretaget ^a	Järn- o. metallmanufaktur-företaget	Möbel-fabriken	Sågverket	Kvarnen	Konfek-tionsföretaget
1946	100	100	100	100	100	100
1947	113	113	150	106	124	130
1948	163	88	200	96	129	148
1949	191	170	225	103	123	150
1950	244	182	259	121	115	158
1951	322	238	369	180	151	197
1952	325	258	328	203	189	186
1953	325	204	481	197	180	209
1954	338	171	606	221	202	220
1955	409	216	588	223	258	244
Produktionsvolymens procentuella förändring 1946-55 ^b	+ ca 200	+ ca 75	+ ca 320	+ ca 80	+ ca 30	+ ca 90

^a Siffrorna återger här utvecklingen av försäljningsvärdet.

^b Som jämförelse kan nämnas att den totala industriproduktionen i Sverige steg med 36 procent mellan 1946 och 1955.

förändringarna — direkt anses återge produktionsvolymens utveckling. Tabellen visar också produktionsvolymens ungefärliga förändring under hela perioden för företagen.

I VERKSTADSFÖRETAGET steg försäljningen och produktionen mycket snabbt under de första efterkrigsåren fram till år 1951. Under åren 1952 och 1953 stagnerade efterfrågan med minskad sysselsättning och viss outnyttjad kapacitet som följd. Den steg sedan emellertid åter under 1954 och framför allt under 1955.

I JÄRN- OCH METALLMANUFAKTURFÖRETAGET var enligt uppgift den svaga produktionsutvecklingen under de första efterkrigsåren i hög grad beroende på brist på arbetskraft och råmaterial. Det rådde nämligen stor efterfrågan på företagets produkter. Först 1949 steg tillgången på arbetskraft och råmaterial och företaget kunde öka produktionen högst väsentligt.

Produktionsvärdeökningen under 1951 var emellertid till större delen betingad av prisstegringar. Under 1952 skärptes konkurrensen avsevärt och företaget mötte under återstoden av perioden en mycket hård konkurrens med knappa eller obefintliga vinstmarginaler på många produkter som resultat. Under 1953 minskade vidare produktionskapaciteten betydligt som följd av en brand.

Produktionen i MÖBELFABRIKEN uppvisar en kraftigt stigande trend fram till 1951. Under de första efterkrigsåren var också efterfrågan på företagets produkter betydligt större än den tillgängliga kapaciteten. 1952 blev konjunkturläget kärvare men förbättrades åter under de följande åren.

Konjunkturförhållandena för SÅGVERKET har till största delen sammanfallit med den internationella konjunkturutvecklingen på trävaruområdet under efterkrigstiden. Man har sålunda under flertalet år haft goda konjunkturer — med en viss försvagning under åren 1948–49 och 1952–53 — och en utpräglad högkonjunktur under 1951. Produktionen i företaget steg relativt litet under de första efterkrigsåren delvis beroende på arbetskraftsbrist. Under framför allt 1950 men även 1951 steg produktionsvolymen kraftigt. Den stora ökningen av produktionsvärdet under sistnämnda år sammanhänger dock till betydande del med prisstegringar. Sedan 1952 har produktionen visat en långsamt stigande trend.

KVARNEN har under hela den studerade perioden haft ett mycket pressat läge beroende på att den tillgängliga kvarnkapaciteten inom landet varit för stor i förhållande till den som följd av standardstegringen fortgående minskningen av mjölefterfrågan. Produktionsvärdets ökning har också huvudsakligen sammanhängt med prisstegringar och endast till mindre del med en produktionsökning.

För KONFEKTIONSFÖRETAGET var konjunkturerna mycket goda fram till 1951 med stigande produktion och sysselsättning. Härefter försämrades konjunkturläget och konkurrensen skärptes.

3. FÖRETAGENS KOSTNADSSTRUKTUR

Tabell 3 visar fördelningen på de viktigaste kostnadsposterna i företagen under 1955. Siffrorna i tabellen grundar sig på de uppgifter som företagen här i landet varje år lämnar till Kommerskollegium över föregående års saluvärde av egen produktion, råvaruinköp, inköp av bränsle och elenergi samt utbetalda lönebelopp till förvaltningspersonal och arbetarpersonal. Några uppgifter om kapitalkostnaderna lämnas däremot inte, utan dessa har i tabellen beräknats med utgångspunkt från de uppgifter om brandförsäkringsvärden för byggnader, maskiner samt råvaror och fabrikat som också lämnas till Kommerskollegium varje år. På brandförsäkringsvärdena för 1955 (det är värdena omkring den 15 oktober varje år som redovisas) har beräknats en avskrivning om 3 procent för byggnader och 5 procent för maskiner. Till dessa kapitalkostnader har lagts en räntekostnad om 5 procent på företagets totalt redovisade brandförsäkringsvärde, dvs. summan av brandförsäkringsvärdena för byggnader, maskiner, råvaror och fabrikat samt övrigt. Det är klart att beräkningarna av kapitalkostnaderna är mycket ungefärliga, men tabellens siffror kan ändå anses ge en bild av kostnadsstrukturen i de olika företagen. Det måste observeras att de olika kostnadsposterna beräknats som procent av saluvärdet av egen produktion. Beroende på de olika företagens räntabilitet kommer härigenom summan av de olika kostnadsprocenterna att bli mer eller mindre stor. Med utgångspunkt från tabellens siffror skulle under 1955 verkstadsföretaget ha visat den bästa räntabiliteten och järn- och metallmanufakturföretaget den sämsta. För det sistnämnda företaget medförde emellertid den tidigare omnämnda branden att år 1955 karakteriserades av ovanligt stor investeringsverksamhet som först mognade ut i ökad produktion under följande år, vilket i hög grad bidrog till den dåliga räntabiliteten under 1955.

Av tabellen framgår framför allt den stora roll från kostnadssynpunkt som råvaruinköpen spelar för företagen. Om man jämför användningen av kapital och arbetskraft mellan de olika företagen visar det sig att kvarnen och järn- och metallmanufakturföretaget använder den mest kapitalintensiva (här definierat som kapitalkostnader/lönekostnader) produktionstekniken. Kapitalkostnaderna utgör för dessa båda företag cirka 105

Tabell 3. Olika kostnadsposters procentuella andel av saluvärdet av egen produktion i de undersökta företagen 1955

	Verkstadsföretaget	Järn- och metallmanufaktur-företaget	Möbelfabriken	Sågverket	Kvarnen	Konfektionsföretaget
Arbetarlöner	ca 20	ca 15	ca 20	ca 20	ca 5	ca 20
Tjänstemannalöner	ca 10	ca 5	ca 10	ca 4	ca 3	ca 10
Råvaror	ca 35	ca 70	ca 55	ca 60	ca 75	ca 60
Kapitalkostnader	ca 10	ca 20	ca 5	ca 10	ca 10	ca 5
Bränsle och elenergi	ca 2	ca 5	ca 0,5	ca 1	ca 1	ca 1

procent av lönekostnaderna. För verkstadsföretaget är motsvarande siffra cirka 25 procent, för möbelfabriken cirka 15 procent, för sågverket cirka 40 procent och för konfektionsföretaget cirka 20 procent. Möbelfabriken och konfektionsföretaget är tydligen, av dessa siffror att döma, de relativt sett minst mekaniserade av företagen i fråga.

4. FÖRETAGENS ANVÄNDNING AV OLIKA TYPER AV ARBETSKRAFT OCH KAPITAL

A. Diskussion av det statistiska materialet

I kapitel 1 framhölls att enligt den nyklassiska produktionsteorin kan en relativ fördyring av priset på en produktionsfaktor för ett företag under i övrigt lika förhållanden väntas medföra förändringar i företagets val av produktionsmetoder i riktning mot ökad användning av de relativt sett förbilligade produktionsfaktorerna. Uppgiften i föreliggande undersökning är att studera hur snabbt denna process äger rum och vilka trögheter som föreligger i olika företag. Vid snabb substitution och i övrigt oförändrade förhållanden framför allt vad beträffar efterfrågan och produktionstekniken, under åren 1946–55 för de studerade företagen, skulle vi ha väntat oss att de relativa prisförändringarna för olika produktionsfaktorer under såväl hela den studerade tidsperioden som delar därav hade lett till förskjutningar i användningen av de olika faktorerna. Under sådana förhållanden skulle ett studium av förändringarna i företagens användning av skilda produktionsfaktorer ha kunnat ge oss viss

uppfattning om hur snabbt substitutionsprocessen efter löneökningar hade förlöpt i de studerade företagen. Det är emellertid uppenbart att under den studerade tidsperioden har det ägt rum förändringar för företagen i fråga om såväl efterfrågan som produktionstekniken. Det blir härigenom utomordentligt svårt att med utgångspunkt från ett material över förändringar i företagets användning av skilda produktionsfaktorer få någon uppfattning om anpassningsprocessen efter löneökningar. I föreliggande undersökning har vi visserligen företagit ett studium av förändringarna i företagets användning av skilda typer av arbetskraft och kapital. Detta material används emellertid huvudsakligen som bakgrundsmaterial till diskussionen i följande kapitel. Dessutom kommer materialet till användning vid behandlingen i sista avsnittet av detta kapitel av frågan om den tekniska utvecklingen under åren 1946–55 varit arbetskrafts- eller kapitalbesparande för företagen. Däremot används inte materialet för något mera inträngande studium av substitutionsprocessens hastighet i företagen.

I tabellerna 4–9 har angivits förändringarna i företagets användning av olika typer av arbetskraft och kapital under åren 1946–55. Samtidigt har också prisutvecklingen för de olika produktionsfaktortyperna angivits. Grundmaterialet till kvantitetsangivelserna i tabellerna har huvudsakligen hämtats från de uppgifter som företagen lämnar till Kommerskollegium varje år. Härutöver har som kollationsmaterial utnyttjats företagets årsredovisningar.

Det är uppenbart att varje volymuppskattning av framför allt kapitalanvändningen och dess förändringar i företagen stöter på mycket stora svårigheter. Man skulle här egentligen vänta sig att de uppgifter om brandförsäkringsvärden för byggnader och maskiner som företagen lämnar varje år skulle utgöra den bästa utgångspunkten för en beräkning av förändringarna i kapitalanvändningen. Studier av brandförsäkringsvärdenas utveckling för de undersökta företagen visar emellertid att företagen uppenbarligen inte löpande anpassar brandförsäkringsvärdena till prisförändringar på kapitalvaror och till förändringar i kapitalanvändningen som följd av exempelvis förslitning och dylikt. Dylika anpassningar sker i stället ej sällan med betydande tidseftersläpning.

Tabell 4. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55
i järn- och metallmanufaktur företaget

Tidsperiod	Arbetskraft				Material		Kapital				Produktion
	Kvantitet		Pris		Kvantitet procent	Pris procent	Kvantitet		Pris		Kvantitet procent
	Arbetare procent	Tjänstemän procent	Arbetare ^a procent	Tjänstemän ^b procent			Byggnader procent	Maskiner procent	Byggnader ^c procent	Maskiner ^d procent	
1946-50	+ ca 40	+ ca 25	+(35-40)	+(20-25)	+ ca 75	+ (5-10)	+ ca 50	+ ca 50	+(10-20)	+ ca 20	+(75-90)
1950-52	+ ca 5	+(10-15)	+(45-50)	+(40-45)	+ ca 5	+(60-70)	± ca 0	+ (0-5)	+(40-50)	+(40-50)	+(10-20)
1952-55	+ ca 5	+ ca 15	+ ca 15	+ ca 15	- ca 15	-(15-20)	+(10-30) ^e	+(25-75) ^e	± ca 0	+ ca 5	-(15-20)
Hela perioden 1946-55	+ ca 50	+(60-65)	+ ca 130	+ ca 100	+ ca 50	+(45-50)	+ ca 100	+ ca 150	+(50-75)	+ ca 75	+ ca 75

^a För åren 1946-49 har löneutvecklingen beräknats med utgångspunkt från SAF:s lönestatistik för vuxna manliga arbetare i metallmanufaktur. Åren 1949-55 bygger på faktiska löneuppgifter för företaget.

^b Enligt SAF:s lönestatistik för tjänstemän.

^c Enligt Bostadsstyrelsens indextal för byggnadskostnaderna i Stockholm och Svenska Tarifföreningens byggnadskostnadsindex.

^d Enligt Svenska Tarifföreningens maskinprisindex.

^e Branden under denna delperiod försvårar i hög grad bedömningen av förändringarna i kapitalanvändningen. Verkningarna av branden på kapitalstocken har bedömts med utgångspunkt från förändringarna i brandförsäkringsvärdena.

Tabell 5. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i verkstadsföretaget

Tidsperiod	Arbetskraft				Kapital				Produktion
	Kvantitet		Pris		Kvantitet		Pris		Kvantitet procent
	Arbetare procent	Tjänstemän procent	Arbetare ^a procent	Tjänstemän ^b procent	Byggnader procent	Maskiner procent	Byggnader ^c procent	Maskiner ^d procent	
1946-50	+ (15-20)	+ ca 10	+ (30-40)	+ (20-25)	- ca 5	+ ca 15	+ (10-20)	+ ca 20	+ (125-150)
1950-52	+ ca 20	+ ca 10	+ (40-45)	+ (40-45)	+ ca 5	+ (5-10)	+ (40-50)	+ (40-50)	+ (10-20)
1952-55	- ca 20	+ ca 20	+ (10-15)	+ ca 15	+ ca 20	- ca 10	± ca 0	+ ca 5	+ ca 25
Hela perioden 1946-55	+ ca 10	+ (40-50)	+ ca 125	+ ca 100	+ ca 20	+ ca 10	+ (50-75)	+ ca 75	+ ca 200

^a Enligt faktiska löneuppgifter fram till 1950. För åren 1950-55 SAF:s lönestatistik.

^b Enligt samma källa som i tabell 4.

^c Enligt samma källa som i tabell 4.

^d Enligt samma källa som i tabell 4.

Tabell 6. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i möbelfabriken

Tids- period	Arbetskraft						Kapital			
	Kvantitet			Pris			Kvantitet		Pris	
	Arbetare		Tjänstemän procent	Arbetare ^a		Tjänstemän ^b procent	Byggnader procent	Maskiner procent	Byggnader ^c procent	Maskiner ^d procent
	Män procent	Kvinnor procent		Män procent	Kvinnor procent					
1946-50	+ ca 40	+ ca 70	+ ca 120	+(25-30)	+ ca 35	+ ca (20-25)	+ ca 20	+ ca 250	+(10-20)	+ ca 20
1950-52	+ ca 60	- ca 30	± ca 0	+ ca 40	+ ca 40	+(40-45)	- ca 5	+ ca 5	+(40-50)	+(40-50)
1952-55	- ca 30	+ ca 10	+ ca 30	+(15-20)	+(20-25)	+ ca 15	- ca 10	+ ca 10	± ca 0	+ ca 5
Hela perioden 1946-55	+ ca 10	+ ca 50	+(185-190)	+(115-120)	+(120-125)	+ ca 100	+(0-10)	+ ca 300	+(50-75)	+ ca 75
	+(30-35)									

^a Enligt SAF:s lönestatistik och den egna löneutvecklingen för vissa år.

^b Enligt samma källa som i tabell 4.

^c Enligt samma källa som i tabell 4.

^d Enligt samma källa som i tabell 4.

Tabell 7. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i sågverket

Tids- period	Arbetskraft						Kapital			
	Kvantitet			Pris			Kvantitet		Pris	
	Arbetare		Tjänstemän procent	Arbetare ^a		Tjänstemän ^b procent	Byggnader procent	Maskiner procent	Byggnader ^c procent	Maskiner ^d procent
	Män procent	Kvinnor procent		Män procent	Kvinnor procent					
1946-50	+ ca 10	- ca 15	+ (0-5)	+ ca 30	+ ca 25	+ (20-25)	± ca 0	+ ca 20	+ (10-20)	+ ca 20
1950-52	+ (5-10)	- ca 10	+ (0-5)	+ (50-55)	+ ca 60	+ (40-45)	+ ca 5	+ ca 5	+ (40-50)	+ (40-50)
1952-55	- (5-10)	- ca 5	+ ca 5	+ (20-25)	+ (20-25)	+ ca 15	+ ca 10	± 0	± ca 0	+ ca 5
Hela perioden 1946-55	- (0-5)	± ca 0	+ ca 10	+ ca 140	+ ca 145	+ ca 100	+ ca 10	+ ca 20	+ (50-75)	+ ca 75

^a Enligt faktiska förtjänster i företaget.

^b Enligt samma källa som i tabell 4.

^c Enligt samma källa som i tabell 4.

^d Enligt samma källa som i tabell 4.

Tabell 8. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i kvarnen

Tids- period	Arbetskraft						Kapital			
	Kvantitet			Pris			Kvantitet		Pris	
	Arbetare		Tjänstemän procent	Arbetare ^a		Tjänstemän ^b procent	Byggnader procent	Maskiner procent	Byggnader ^c procent	Maskiner ^d procent
	Män procent	Kvinnor procent		Män procent	Kvinnor procent					
1946-50	+ ca 10	+ (50-60)	- ca 20	+ ca 15	+ (25-30)	+ (20-25)	- (0-5)	+ ca 5	+ (10-20)	+ ca 20
1950-52	+ (0-5)	+ (20-25)	+ 30	+ ca 70	+ ca 75	+ (40-45)	- ca 5	+ ca 5	+ (40-50)	+ (40-50)
1952-55	+ ca 40	+ ca 100	+ ca 25	+ (10-15)	+ (10-15)	+ ca 15	± ca 0	+ (0-5)	± ca 0	+ ca 5
Hela perioden 1946-55	+ (55-60)	+ ca 150	+ (30-35)	+ ca 115	+ ca 150	+ ca 100	- ca 10	+ ca 10	+ (50-75)	+ ca 75

^a Enligt SAF:s statistik.

^b Enligt samma källa som i tabell 4. Enligt Kvarnindustriförbundets statistik blir siffrorna + 20 procent, + (30-35) procent, + (20-25) procent, samt + cirka 90 procent.

^c Enligt samma källa som i tabell 4.

^d Enligt samma källa som i tabell 4.

Tabell 9. Förändringarna i användning av olika typer av produktionsfaktorer 1946-55 i konfektionsföretaget

Tids- period	Arbetskraft						Kapital			
	Kvantitet			Pris			Kvantitet		Pris	
	Arbetare		Tjänstemän procent	Arbetare ^a		Tjänstemän ^b procent	Byggnader procent	Maskiner procent	Byggnader ^c procent	Maskiner ^d procent
	Män procent	Kvinnor procent		Män procent	Kvinnor procent					
1946-50	+ (40-45)	- (0-5)	+ ca 75	+ ca 30	+ ca 40	+ (20-25)	+ ca 300	+ ca 150	+ (10-20)	+ ca 20
1950-52	+ ca 10		- ca 10	+ ca 35	+ (35-40)	+ (40-45)	- ca 5	- (0-5)	+ (40-50)	+ (40-50)
1952-55	± ca 0		- ca 10	+ (15-20)	+ (15-20)	+ ca 15	- (5-10)	- ca 10	± ca 0	+ ca 5
Hela perioden 1946-55	+ (0-5)	+ (0-5)	+ ca 40	+ ca 105	+ (130-140)	+ ca 100	+ (200-300)	+ ca 100	+ (50-75)	+ ca 75

^a Enligt Socialstyrelsens statistik över lönerna inom konfektionsindustrin.

^b Enligt samma källa som i tabell 4. Enligt Konfektionsindustriförbundets statistik blir siffrorna + (10-15) procent, + (30-35) procent, + (30-35) procent och + cirka 100 procent.

^c Enligt samma källa som i tabell 4.

^d Enligt samma källa som i tabell 4.

Som följd härav har vi ansett det riktigare att beräkna förändringarna i kapitalanvändningen av byggnader och maskiner med utgångspunkt från de uppgifter över investeringarna i byggnader och maskiner som företagen lämnar varje år. Kapitalstockens storlek vid periodens början, dvs. år 1946, har beräknats med ledning av brandförsäkringsvärdena för detta år. Den årliga förslitningen av kapitalet har sedan antagits vara 3 procent för byggnader och 5 procent för maskiner.¹ De sålunda erhållna förslitningsbeloppen har därefter jämförts med de årliga investeringsbeloppen. Alla värden har anpassats till en gemensam prisnivå med hjälp av Svenska Tarifföreningens byggnadskostnadsindex och maskinprisindex. Jämförelsen mellan förslitningsbeloppen och investeringsbeloppen har gett förändringen i kapitalanvändningen mellan olika år. Kostnaderna för reparationer och underhåll har antagits vara normala rörliga kostnader som krävs för att använda produktionsapparaten. De erhållna förändringsprocenterna för de i tabellerna redovisade perioderna har jämförts med de procentsiffror som skulle erhållits om beräkningarna skett med utgångspunkt från brandförsäkringsvärdena. Överensstämmelsen har i allmänhet varit betydande.²

Prisutvecklingen för maskiner och byggnader i tabellerna har bedömts med utgångspunkt från Svenska Tarifföreningens prismaterial och det officiella byggnadskostnadsindex. Det är uppenbart att detta material inte ger en helt rättvisande bild av prisutvecklingen på kapitalvaror för företagen i fråga. Något annat prismaterial har emellertid inte funnits att tillgå.³ Löne-

¹ Enligt en inom Industriens Utredningsinstitut utförd undersökning kan den genomsnittliga livslängden för maskiner i verkstadsindustrin beräknas till cirka 25 år. Se härom verksamhetsberättelsen för år 1959.

² För hela perioden 1946-55 ger en beräkning av förändringarna i kapitalanvändningen med hjälp av brandförsäkringsvärdena följande resultat: Verkstadsföretagets ökning blir något mindre än som redovisats, järn- och metallmanufakturföretagets blir större i fråga om maskiner, möbelfabriken blir något större i fråga om byggnader, sågverkets och kvarnens blir genomgående större samt konfektionsföretagets blir något mindre i fråga om maskiner.

³ En fullständig bedömning av kapitalkostnadernas förändringar för ett företag kräver beaktande inte endast av prisutvecklingen på kapitalvaror utan även av ränteutvecklingen. Under 1946-54 var räntevariationerna här i landet små — mellan 2 1/2 procent och 3 procent — men i april 1955 höjdes räntan med 1 procent från 2 3/4 procent till 3 3/4 vilket mot bakgrunden av de omnämnda avskrivningsprocenterna kan anses mot-

uppgifterna har för arbetare hämtats från antingen företagens egen eller SAF:s eller Socialstyrelsens lönestatistik. Detta innebär att hänsyn inte endast har tagits till de avtalsenliga löneökningarna under efterkrigstiden utan även till löneglidningen. Förändringarna i användningen av arbetskraft har beräknats med ledning av företagens uppgifter om det genomsnittliga antalet anställda arbetare och tjänstemän under varje år. Manliga och kvinnliga arbetare har vid summering ansetts likvärdiga ur effektivitetssynpunkt.¹

Förändringarna i användningen av de olika produktionsfaktorerna har som framgår av tabellerna dels studerats för de tre delperioderna 1946–50, 1950–52 och 1952–55, dels också för hela perioden 1946–55. Valet av delperioder har framför allt motiverats av löneutvecklingen under den studerade perioden. Under åren 1946–50 steg lönerna relativt långsamt (kraftig stegring 1947 men lönestopp 1949 och 1950). Perioden 1950–52 utmärktes av de våldsamma pris- och lönestegringarna i samband med Koreakrisen. Under perioden 1953–55 blev ökningstakten åter lugnare.

B. Diskussion av tabellinnehållet

Ett studium av tabellerna 4–9 visar att prisstegringen under studieperioden för produktionsfaktorn arbetskraft — helt naturligt mot bakgrunden av reallönestegringen — har varit större för de undersökta företagen än prisstegringen på realkapitalvaror.

Löneökningen för arbetare har varit större än för tjänstemän och bland arbetarna har stegringen varit kraftigare för kvinnor än för män.² I järnsvara en prishöjning på byggnader mellan 1952 och 1955 med ca 10 procent och på maskiner med 5–10 procent. Dessa siffror har inte införts i tabellerna men har beaktats i resonemangen.

¹ Det kan hävdas att effektiviteten är olika för skilda arbetarkategorier och att hänsyn borde tas härtill genom att räkna om olika gruppers arbetstimmar till en standardtimme t. ex. med hjälp av timlönerna. Vid ett sådant förfarande möter vi emellertid problemet att förändringar i lönerelationerna mellan olika grupper kan sägas vara motiverade av förändringar i den relativa prestationsförmågan. Om detta är fallet finns det ingen anledning att vänta substitutionstendenser som följd av relativa löneförändringar mellan grupperna. För en diskussion av olika sätt att mäta arbetskraftsåtgång se *E. Ruist: Industriföretagets produktionseffektivitet*, IUI, Sthlm, 1960 kap. 3.

² Klassificeringen av anställda i tjänstemän och arbetare har hela tiden skett med utgångspunkt från den definition som används i de till Kommerskollegium lämnade uppgifterna. Eventuella förändringar häri har härigenom påverkat resultaten.

och metallmanufaktur företaget, som är det enda företag där materialprisutvecklingen studerats, har tydlig prisstegringen på produktionsfaktorn material varit mindre än prisstegringen på övriga produktionsfaktorer.

Det är endast i järn- och metallmanufaktur företaget och konfektionsföretaget som vi med säkerhet vågar säga, att förändringarna i produktionsmetoderna under studieperioden gått i riktning mot användning av mera kapitalintensiva metoder. I båda dessa företag har ökningen av byggnads- och maskin användningen varit betydligt större än ökningen av arbetskraft användningen. För möbelfabriken tycks detta också ha varit fallet i fråga om maskin användningen. I framför allt sågverket, men även kanske i viss utsträckning i verkstadsföretaget, syns kapital användningen ha stigit något mera än användningen av arbetare men däremot inte mer än användningen av tjänstemän. I kvarnen slutligen har tydlig användningen av arbetskraft stigit betydligt mera än kapital användningen.

Även i fråga om förändringarna i användningen av arbetare och tjänstemän under studieperioden tycks kvarnen i viss mån inta en särställning. I samtliga övriga företag har sålunda ökningen i antalet tjänstemän varit större än ökningen i antalet arbetare. För kvarnen gäller emellertid det omvända förhållandet. Vad gäller förändringen i användning av tjänstemän finner vi att i möbelfabriken och konfektionsföretaget, där ökningen i kapital användningen varit mycket stor, har också ökningen i tjänstemanna användningen relativt till användningen av arbetare varit betydande. Detta förefaller att vara ett naturligt samband då ökad användning av mera komplicerade maskiner även kräver ökad insats av ingenjörer och dylikt. Beträffande förändringarna i utnyttjandet av manliga och kvinnliga arbetare har användningen av kvinnliga arbetare stigit mera än användningen av manliga arbetare i möbelfabriken, kvarnen och sågverket under det att förändringarna i konfektionsföretaget varit ungefär lika stora. Användningen av material i järn- och metallmanufaktur företaget har stigit mindre än användningen av flertalet andra faktorer samtidigt som prisstegringen för denna faktor varit minst. Med tanke på produktionsökningens storlek syns en betydande materialbesparing ha ägt rum.

Om vi så övergår till att betrakta förändringarna under delperioderna i företagen och därvid även jämför pris- och kvantitetsförändringarna får vi följande bild:

I JÄRN- OCH METALLMANUFAKTURFÖRETAGET har den realkapitalökning som ägt rum helt inträffat under de perioder, då prisstegringen på kapitalvaror var minst. Ökningen under perioden 1952-55 beror emellertid till större delen på nyinvesteringar som följt av en brand under denna period. Den relativa ökningen av tjänstemannaanvändningen har inte ägt rum under den period, då tjänstemannalönerna steg avsevärt mindre än arbetarlönerna, dvs. åren 1946-50 utan under de båda andra delperioderna. Den relativa materialbesparingen å andra sidan tycks framför allt ha inträffat under den period, då materialpriserna steg mera än andra faktorpriser, dvs. åren 1950-52. Det måste här påpekas, att en jämförelse mellan produktionsutvecklingen och faktor användningen i företaget inte ger något intryck av att någon mera betydande produktivitetsökning ägt rum under studieperioden. Detta sammanhänger emellertid med den förut omtalade branden och de nyinvesteringar som ägde rum under perioden 1952-55. Dessa hade inte helt mognat ut i färdig produktion under denna period. Först under de följande åren ökade produktionsvolymen avsevärt. Som följd härav ger också bearbetningen i avsnitt 6 ett intryck av att ingen teknisk utveckling ägt rum i företaget under studieperioden. Den totala nyuppbyggnad av en av företagens anläggningar, som ägde rum som följd av branden, innebar emellertid införande av en ny teknik, vilken medförde en betydande ökning av kapitalintensiteten.

I VERKSTADSFÖRETAGET har den realkapitalökning som ägt rum till inte ringa del skett åren 1951 och 1952 dvs. under de år, då kapitalvaruprisstegringen var ovanligt kraftig. Den relativa stegring av användningen av tjänstemän i förhållande till arbetare, som ägt rum, har inte skett under den period löneökningen för tjänstemän var minst i förhållande till arbetarnas löneökning, utan är helt koncentrerad till den sista av de studerade perioderna. Jämfört med produktionsökningen i företaget under studieperioden har stegringen i användningen av olika typer av produk-

tionsfaktorer varit relativt liten, vilket antyder att en betydande produktivetsförbättring måste ha ägt rum speciellt under åren 1946–50.

Att produktionsökningen inte krävt betydligt större investeringar måste — som framhålls i avsnitt 6 — ha berott på att den tekniska utvecklingen varit kapitalbesparande för företaget.¹ Enligt uppgifter från företaget genomgick detta också en mycket betydande omställning under slutet på 1940-talet och början på 1950-talet i samband med ändringar i tillverkningsprogrammet. Härigenom uppkom betydande produktivetsvinster som följde av bland annat större serier, bättre verktyg och nya mindre arbetskrävande konstruktioner.

Av de studerade produktionsfaktorerna har användningen av tjänstemän stigit mest och det förefaller sannolikt att denna relativa ökning varit en förutsättning för genomförandet av alla de organisatoriska förändringar som ägt rum.²

I MÖBELFABRIKEN har den ökning av kapitalintensiteten i fråga om maskiner som ägt rum framför allt kommit till stånd under den först studerade delperioden. Även användningen av övriga faktorer ökade avsevärt under denna period (vilken utmärktes av en betydande produktionsstegring) även om ökningarna inte var lika stora som i fråga om maskin användningen. Övriga perioder har närmast karakteriserats av en förhållandevis oförändrad kapitalanvändning och relativt sett ökade tjänstemannainsatser. I fråga om förändringarna i användningen av manliga och kvinnliga arbetare har för två av delperioderna både lönerna för och användningen av kvinnliga arbetare ökat kraftigast medan den tredje delperioden uppvisar en lika stor minskning för båda arbetarkategorierna. Som framgår av avsnitt 6 har en mycket betydande teknisk utveckling ägt rum i företaget under den studerade perioden. Det förefaller troligare

¹ Man kan här ha ett exempel på att en produktionsökning inte alltid kräver nettoinvesteringar utan att det räcker med att man har en produktivetsökning på de realkapitalvaror, som representerar reinvestering i företaget. Se *S. Burenstam Linder: Teknisk utveckling och kapitalbehov, Ekonomisk Tidskrift 1957: 3.*

² För en diskussion av orsakerna till den relativt sett kraftiga ökningen av antalet tjänstemän inom industrin se *E. Höök: Tjänstemännen och den industriella omvandlingen, IUI, Sthlm 1953.*

att denna utveckling varit kapitalbesparande än arbetskraftsbesparande för företaget.

För SÅGVERKET konstaterar vi att kapitalanvändningen ökat något under hela perioden medan användningen av arbetare minskat något. Denna förskjutning i användningen av faktorerna tycks ha varit störst under den period, då deras prisutveckling var mest likartad dvs. 1950–52. Förskjutningen mot ökad användning av tjänstemän relativt till arbetare har ägt rum under de båda sista delperioderna, samtidigt som lönestegringen för arbetare i företaget troligtvis varit större än för tjänstemän under samtliga delperioder. I fråga om förändringarna i användningen av manliga och kvinnliga arbetare finner vi för perioderna 1946–50 och 1950–52 att den kategori som företaget ökat användningen av även haft den största lönestegringen. Under den sista delperioden har både kvantitets- och löneförändringarna varit av ungefär samma storleksordning för båda slagen av arbetskraft. Att döma av de relativt små ökningarna av faktor användningen i företaget har en inte oväsentlig produktivetsförbättring ägt rum under den studerade perioden. Denna förefaller att ha kommit till stånd som följd av ungefär samma förhållanden som i verkstadsföretaget, dvs. organisatoriska förändringar och dylikt. Av avsnitt 6 framgår att den tekniska utvecklingen i sågverket under studieperioden kan ha varit såväl arbetskraftsbesparande som kapitalbesparande. Det bör här påpekas, att företaget i fråga även driver ytterligare ett sågverk och att här en betydande ersättning av arbetskraft med kapital ägt rum. Denna substitution syns på liknande sätt som i järn- och metallmanufaktur-företaget framför allt ha kommit till stånd vid en fullständig nybyggnad av sågverket som följd av en brand.¹

¹ Det kan här tänkas att man har två exempel på det stundom påtalade förhållandet, att om många företag hade likviditetsmässiga förutsättningar härför, skulle en fullständig ombyggnad av fabriker, ugnar etc. ofta vara mera räntabel än en motsvarande mängd investeringar fördelade på mindre objekt och en längre tidsperiod. Vid en brand skapas genom brandskadeersättningen likviditetsmässiga förutsättningar för en fullständig nybyggnad, som kan beakta den modernaste tekniken på området. Jämför exempelvis diskussioner i partsutredningen för textilindustrin eller diskussionen i England om den tyska industrins större konkurrenskraft som följd av att fabriker kunna byggas upp från grunden.

I KVARNEN har, som tidigare påpekats, förändringarna under hela perioden gått i riktning mot ökad relativ arbetskrafts- och därvid speciellt arbetaranvändning. Detta gäller emellertid inte lika utpräglat för samtliga delperioder framför allt inte för perioden 1950–52. Prisstegringen för arbetare var då betydligt större än för tjänstemän och kapitalvaror samtidigt som förändringarna gick i riktning mot en relativt sett ökad användning av de båda sistnämnda faktorgrupperna. Under övriga perioder var emellertid tendensen samma som för hela undersökningsperioden. Att man inte haft några större investeringar i fabriksbyggnader kan delvis sammanhålla med att det tycks ha funnits en viss outnyttjad kapacitet vid periodens början.

Det förtjänar i detta sammanhang påpekas, att kvarnen, som framgått av tabell 3, ju jämsides med järn- och metallmanufaktur företaget har den mest kapital- och tjänstemannaintensiva produktionstekniken av de undersökta företagen. Enligt tabell 8 skulle förändringarna under den studerade perioden i produktionstekniken snarast ha gått i riktning mot användning av en något mera arbetskrafts- och därvid speciellt arbetarkrävande teknik. Den huvudsakliga förklaringen till den ökade relativa arbetskraftsanvändningen torde emellertid vara den omläggning av företagets produktionsinriktning mot ökad produktion av mera arbetskraftskrävande produkter som ägt rum som följd av efterfrågeutvecklingen på företagets olika produkter.

Utvecklingen i KONFEKTIONSFÖRETAGET under de tre studerade perioderna förefaller att ha varit den som mest överensstämmer med vad vi hade väntat oss vid snabb substitution och om inga förändringar i efterfrågan och produktionstekniken hade ägt rum. Den relativa ökningen av tjänstemannaanvändningen har sålunda skett under den första perioden, då löneökningen för arbetarna i företaget var betydligt större än för tjänstemännen. Under den sista perioden åter, då löneökningen (enligt Konfektionsindustriförbundets statistik) för tjänstemännen var större än för arbetarna minskade användningen av tjänstemän något mera än användningen av arbetare. I fråga om kapitalanvändningen var ökningen under hela den studerade perioden koncentrerad till den första delperioden,

då ju priset på kapitalvaror steg mindre än priset på arbetskraft. Under åren 1952–55 minskade dock kapitalanvändningen något mera än arbetskraftsanvändningen trots en större prisstegring på arbetskraft än på kapital.

Genomgången av kvantitets- och prisförändringarna 1946–55 för olika av de studerade företagen använda produktionsfaktorer antyder, att de trögheter i fråga om substitutionsprocessen och de förändringar i de jämviktsbestämmande förhållandena förutom de relativa prisförändringarna på faktorerna, som förekommit måste ha varit betydande. Att tendenserna till substitution mellan de olika faktorerna som följd av relativa prisförändringar inte framträder klarare i tabellerna kan sannolikt för en del av företagen förklaras med att den tekniska utvecklingen varit kapitalbesparande, vilket medfört att förändringarna i den använda produktionstekniken inte lett till någon relativ ökning av kapitalanvändningen, trots den relativa prisstegringen på arbetskraft. En annan förklaring är att efterfrågeutvecklingen för företagen lett till ökad produktion av mera arbetskraftskrävande produkter. I fråga om vissa typer av arbetskraft, närmast då manliga och kvinnliga arbetare, förefaller emellertid inte de angivna förklaringarna att vara tillräckliga, utan här verkar de svaga spåren av substitutionstendenser även att ha en reell innebörd. Förklaringen är här sannolikt förekomsten av stelheter i produktionstekniken, som gör att produktionsfaktorerna i fråga inte anses kunna substitueras mot varandra trots betydande förändringar i prisrelationen. För att utröna om dylika stelheter i substitutionsmöjligheterna mellan olika arbetarkategorier är mera allmänt förekommande har en närmare bearbetning av verkstadsföretagets och järn- och metallmanufakturföretagets användning av olika typer av arbetskraft under den studerade perioden ägt rum. Denna bearbetning redovisas i kapitel 5 i det följande.

5. UTVECKLINGEN ÅR FRÅN ÅR AV ANVÄNDNINGEN AV OLIKA PRODUKTIONSFAKTORER

För att vinna närmare klarhet om substitutionsprocessens förlopp i de undersökta företagen har det varit angeläget att ge ett så fylligt bakgrundsmaterial som möjligt till diskussionen i följande kapitel. I diagrammen 1–6 har därför även redovisats utvecklingen år från år un-

Diagram 1

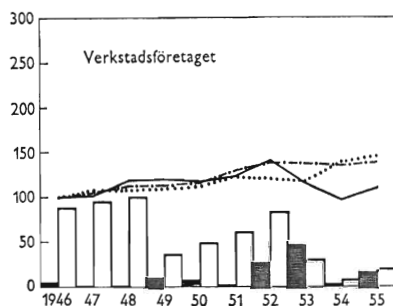


Diagram 2

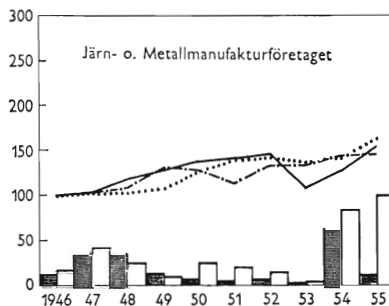


Diagram 3

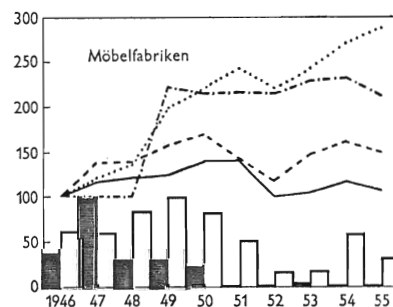


Diagram 4

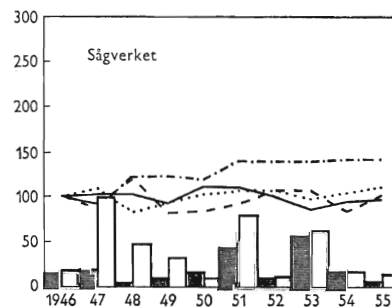


Diagram 5

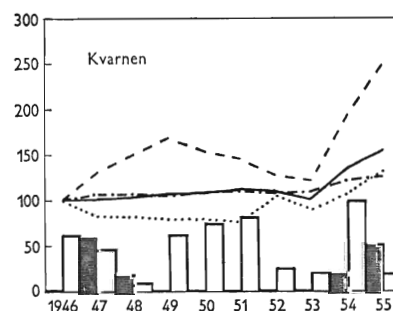
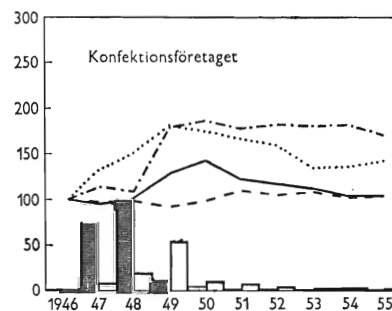


Diagram 6



- - - - - Kvinnl. arbetare
 ——— Manl. arbetare
 Tjänstemän
 - - - - - Drivkraft

■ Svart stapel anger investeringar i byggnader.
 □ Vit stapel anger investeringar i maskiner.

Anm. Index; 1946 = 100.

der den studerade perioden för de undersökta företagen i fråga om användningen av manliga och kvinnliga arbetare, tjänstemän och drivkraft samt i fråga om investeringarna i byggnader och maskiner räknade i fast penningvärde.¹

Ett studium av diagrammen ger vissa inblickar i hur kvantitetsförändringarna i fråga om ett företags användning av produktionsfaktorer kan förlöpa. Beträffande investeringarna förefaller det sålunda som om dessa ej sällan sker i vågor med vissa typiska investeringsår som sedan följs av år med mera begränsade investeringar. Framför allt tycks detta kunna gälla för investeringar i fabriksbyggnader. Dyliga investeringar tycks också vara sammankopplade eller åtföljda av betydande maskininvesteringar under det att man kan finna perioder i företagen med relativt sett betydande maskininvesteringar men obetydliga byggnadsinvesteringar. Detta sammanhänger sannolikt med att nya byggnader i allmänhet fylls med nya maskiner under det att nya maskiner ofta ersätter gamla eller får plats i redan befintliga lokaler.

Förändringar i maskineffekten visar fullt naturligt ett betydande samband med investeringar i maskiner i så måtto, att stora investeringar även medför en stegring av maskineffekten.

Om man accepterar tanken att investeringarna i ett företag ofta sker stötvis med avbrott för perioder med betydligt mindre investeringar, blir det också från den i föreliggande undersökning aktuella substitutionssynpunkten klart, att övergången till en mera kapitalintensiv produktionsteknik till betydande del kommer att äga rum under dessa »investeringsperioder».² Av diagrammen och i ännu högre grad av tabellerna 4-9 framgår också, att den övergång mot en relativt sett mera kapitalkrävande produktion som ägt rum i en del av de undersökta företagen inte skett kontinuerligt under hela studieperioden utan till stor del varit begränsad till vissa tidsintervall omfattande ett par år. Dessa »investeringsperioder» är ganska naturligt sammankopplade med eller åtföljda av tider med

¹ Investeringarna har i diagrammen av sekretessskäl redovisats på så sätt, att för vart och ett av företagen det största investeringsbeloppet för maskiner eller byggnader räknat i fast penningvärde för något år under 10-årsperioden satts lika med 100. Övriga belopp har sedan anpassats härefter.

² Det måste beaktas att vi här uppenbarligen tar ett längre tidsperspektiv i beaktande än vad som i allmänhet gäller för undersökningen.

betydande produktionsstegring i företagen. Substitutionen i riktning mot en mera kapitalintensiv produktion skulle enligt detta resonemang till stor del äga rum under tider med betydande expansion för företaget. I tider med kontraktion kan man visserligen vid statistiska bearbetningar skenbart få betydande ökning av kapitalintensiteten i företaget. Om produktionsvolymen sjunker minskas ju ofta arbetar-, och som framgår av diagrammen, i viss mån även tjänstemannaanvändningen i företaget. Om denna minskning är större än vad som motsvarar förslitningen på realkapitalet, får man relativt sett ökad kapitalanvändning.¹ Samtidigt innebär detta att man får outnyttjad kapacitet på kapitalföremålen. På längre sikt bör då, om produktionsvolymen varaktigt blir mindre, kapitalanvändningen successivt minska till dess att den motsvarar vad som krävs vid den lägre produktionsvolymen.

6. STUDIER AV DEN TEKNISKA UTVECKLINGEN I FÖRETAGEN²

Vi skall i föreliggande avsnitt söka studera i vilken mån den tekniska utvecklingen under den studerade perioden varit kapitalbesparande, neutral eller arbetskraftsbesparande för de undersökta företagen.³ Resonemanget bygger till betydande del på en artikel av Bentzel och Johansson i *Ekonomisk Tidskrift*.⁴ Siffermaterialet är hämtat från tabellerna 2 och 4-9 i föreliggande kapitel samt från prismaterial i kapitel 6 i det följande.⁵ Alla sifferuppgifter är i hög grad approximativa.

¹ Resonemanget utgår från att större delen av kapitalvarorna tidsförslits och inte bruksförslits.

² Idéerna till utformningen av föreliggande avsnitt har erhållits från R. Bentzel.

³ Med en kapitalbesparande, neutral samt arbetskraftsbesparande teknikförändring menas en förändring som respektive minskar, bibehåller oförändrad, och ökar kapitalets gränsproduktivitet relativt till arbetskraftens. Vid oförändrad prisrelation mellan de båda faktorerna kommer vid de olika typerna av teknikförändring kapitalanvändningen att respektive sjunka, vara oförändrad och stiga relativt till arbetskraftsanvändningen. Se R. Solow: *Technical Change and the Aggregate Production Function*, *Review of Economics and Statistics*, augusti 1957.

⁴ R. Bentzel och Ö. Johansson: Om homogenitet i produktionsfunktioner, *Ekonomisk Tidskrift*, 1959:3.

⁵ I fråga om prisförändringarna på möbelföretagets och konfektionsföretagets produkter har använts serier i R. Bentzel m. fl. *Den privata konsumtionen i Sverige 1931-1965*, IUI, Sthlm 1957.

Tabell 10. Förändringarna i företagens användning av arbetskraft och kapital mellan 1946 och 1955 samt produktionsutvecklingen under samma period

	Förändring i procent av		Produktions- utveckling %
	arbetskrafts- användning ^a	kapitalanvänd- ning	
Verkstadsföretaget	+ 15	+ 15	+ 200
Järn- och metallmanufaktur- företaget	+ 55	+ 125	+ 75
Möbelfabriken	+ 50	+ 65	+ 320
Sågverket	± 0	+ 20	+ 80
Kvarnen	+ 70	± 0	+ 30
Konfektionsföretaget	+ 5	+ 175	+ 90

^a Vid beräkningen av förändringarna i arbetskraftsanvändningen har antalet arbetare och tjänstemän lagts ihop till antal sysselsatta varefter beräkningarna skett med utgångspunkt härifrån. För företag med kraftig ökning av tjänstemannainsatserna jämfört med arbetarinsatserna, exempelvis verkstadsföretaget, möbelfabriken och konfektionsföretaget, kan detta förfarande kanske sägas innebära en underskattning av ökningen av arbetskraftsanvändningen. Viss hänsyn har tagits härtill i diskussionen.

I tabell 10 har angivits förändringarna i företagens användning av arbetskraft och kapital mellan 1946 och 1955 samt produktionsutvecklingen under samma period.

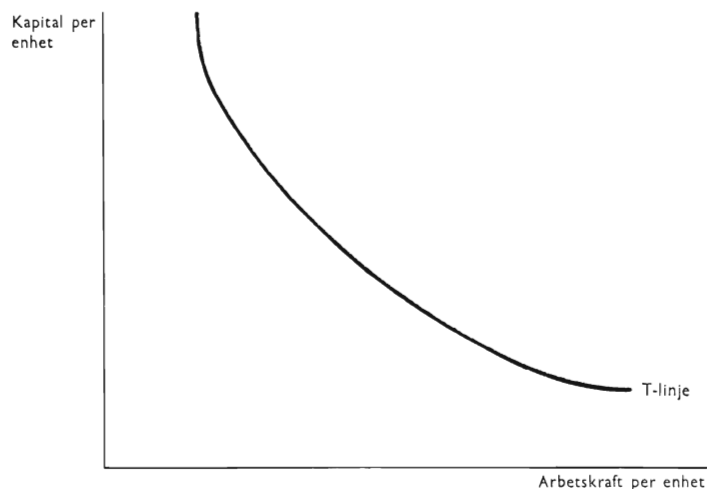
Med hjälp av ovanstående siffror kan vi beräkna förändringen i användningen av arbetskraft och kapital per producerad enhet i de olika företagen mellan 1946 och 1955.

Dessa procenttal framgår av tabell 11.

Tabell 11. Procentuell förändring av arbetskrafts- och kapitalanvändning per producerad enhet i företagen mellan 1946 och 1955

	Arbetskrafts- användning	Kapital- användning
Verkstadsföretaget	- 60	- 60
Järn- och metallmanufaktur- företaget	- 10	+ 30
Möbelfabriken	- 65	- 60
Sågverket	- 45	- 35
Kvarnen	+ 30	- 25
Konfektionsföretaget	- 45	+ 45

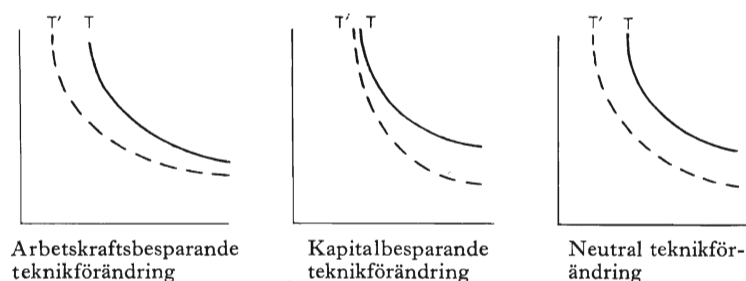
Fig. 2 A



Av tabell 11 framgår att arbetskraftsbesparingen per producerad enhet för verkstadsföretaget varit 60 procent och kapitalbesparingen 60 procent. För järn- och metallmanufaktur-företaget har arbetskraftsbesparingen varit 10 procent medan kapitalanvändningen stigit med 30 procent per enhet. För möbelfabriken har besparingen varit 65 procent i fråga om arbetskraft och 60 procent i fråga om kapital. För sågverket har besparingarna för faktorerna varit 45 respektive 35 procent. För kvarnen har arbetskrafts-användningen stigit med 30 procent per enhet medan kapitalanvändningen sjunkit med 25 procent. För konfektionsföretaget slutligen har arbetskraftsbesparingen varit 45 procent medan kapitalanvändningen stigit med 45 procent per enhet.

Med utgångspunkt från Bentzels och Johanssons resonemang inför vi nu den så kallade T-linjen i diskussionen. Denna linje anger för varje företag de minimala kombinationerna av arbetskraftsanvändning och kapitalanvändning per producerad enhet som kan tänkas under de givna produktionsbetingelserna. Linjen i fråga anger med andra ord gränsen för den gällande tekniken för företaget (teknikens begränsning; därav namnet T-linjen). Denna kurva kan konstrueras med utgångspunkt från produktionsfunktionen $f(x, y)$ där x och y anger arbetskrafts- och kapitalinsatserna. T-linjen kan då ses som envelopen till produktionsfunktio-

Fig. 2 B-C-D



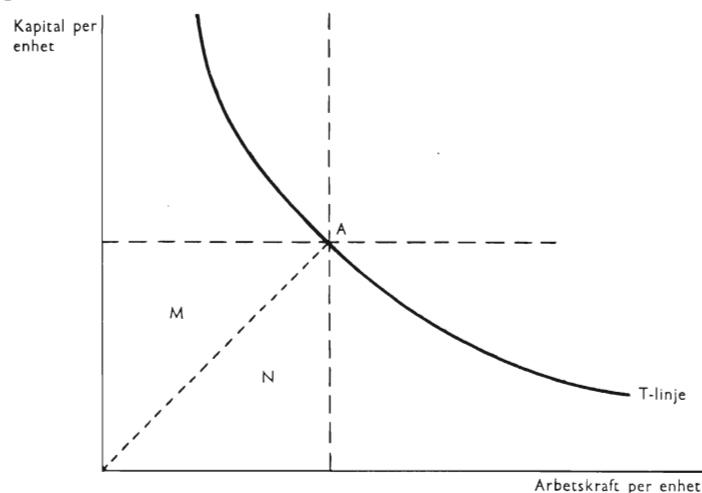
nens isokvanter, omtransformerade till a, k -planet¹ där a anger användning av arbetskraft per producerad enhet och k motsvarande användning av kapital. Ett exempel på en T-linjes utseende framgår av figur 2 A. A priori kan vi säga, att linjen i fråga måste ha negativ lutning och aldrig kan vara konkav mot origo. I övrigt blir naturligtvis utseendet beroende på produktionsfunktionens form i varje särskilt fall. En teknisk utveckling som förändrar produktionsfunktionens form, förändrar naturligtvis också utseendet på T-linjen. I figurerna 2 B-D har vi angivit hur skilda typer av teknisk utveckling kommer att påverka T-linjens utseende.

Vid användning av T-linjen för studier av hur den tekniska utvecklingen gestaltat sig för ett företag under en tidsperiod, utgår analysen ifrån, att företaget arbetar under ren konkurrens och att det är fullständigt anpassat till de gällande prisrelationerna vid jämförelsetidpunkterna.² Det är under dessa förutsättningar klart att om vi känner förändringen i användning av kapital och arbetskraft per producerad enhet under den av oss studerade perioden samt förändringen i prisrelationen mellan de båda produktionsfaktorerna har vi i vissa fall möjlighet att ange om över huvud taget någon och i så fall vilken typ av teknisk utveckling som ägt rum för de undersökta företagen dvs. om den varit av typ 2 B, 2 C eller 2 D. Detta framgår av figur 2 E. Vi har här antagit att företaget vid studieperiodens början befinner sig i läget A på T-linjen. Av tabellerna 4-9 i föreliggande kapitel framgår att förskjutningen i prisrelationen mellan arbetskraft och kapital under perioden 1946-55 för de undersökta företagen kan sägas ha uppgått till en cirka 20-procentig relativ fördyring av priset

¹ R. Bentzel och Ö. Johansson: op. cit., sid. 160.

² Kapitalförslitningskvoten förutsätts också vara oförändrad.

Fig. 2 E



på arbetskraft.¹ Om tekniken varit oförändrad skulle förändringen för samtliga företag i användningen av arbetskraft och kapital per enhet gått i riktning mot ökad kapitalanvändning och minskad arbetskrafts-användning, dvs. om vi lägger origo i punkten *A*, en rörelse på T-linjen i figuren från origo uppåt längs kurvan i andra kvadranten. Eftersom vi inte känner utseendet på T-linjen år 1946 för något av företagen mer än att den börjar i andra kvadranten och går genom *A* ned i fjärde kvadranten kan uppenbarligen varje förändring mellan 1946 och 1955 som inneburit en ökning av kapitalanvändningen och minskning av arbetskrafts-användningen per producerad enhet ha varit en anpassning till den förändrade prisrelationen utan att någon teknikförändring ägt rum. Samtidigt kan emellertid förändringen också ha varit en anpassning till såväl en arbetskraftsbesparande, neutral som kapitalbesparande teknikförändring. Om förändringen i faktor användningen under studieperioden varit av här angiven typ är tydligen våra möjligheter att säga något om den tekniska utvecklingen mycket begränsade.

Om förändringen i stället inneburit en minskning både av arbetskrafts- och kapitalanvändningen per producerad enhet dvs. i figuren en förändring från *A* ned i tredje kvadranten kan vi med säkerhet säga att en teknisk

¹ Härvid har hänsyn tagits till ränteförändringen mellan 1946 och 1955.

utveckling måste ha ägt rum. Om förändringen dessutom inneburit att kapitalanvändningen sjunkit mera än arbetskraftsanvändningen trots prisrelationsförskjutningen, i figuren en förändring från A ned i fältet N , kan vi med säkerhet säga att en kapitalbesparande teknikförändring måste ha ägt rum för företaget mellan 1946 och 1955. Om däremot arbetskraftsanvändningen sjunkit mera än kapitalanvändningen, en förändring från A ned i fältet M , kan teknikförändringen ha varit av alla de tre antydda typerna.

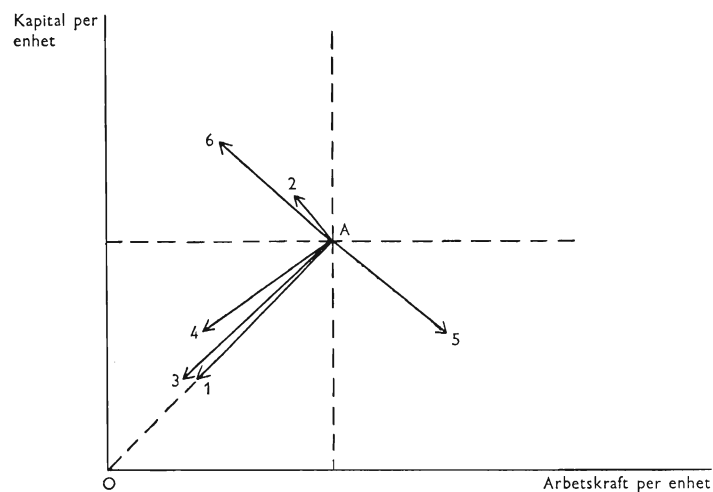
Om slutligen förändringen inneburit en ökning av arbetskrafts- och en minskning av kapitalanvändningen per producerad enhet, i figuren en förändring från A ned i fjärde kvadranten, måste en extremt kapitalbesparande teknikförändring ha ägt rum. Som kommer att vara fallet med kvarnen, är det emellertid troligt, att det i detta fall inträffat andra förändringar som påverkat faktor användningen exempelvis ändringar i produktionsinriktningen.

Studerar vi så med ledning av vad som framförts förändringarna i faktor användningen för de olika företagen finner vi först för VERKSTADS-FÖRETAGETS vidkommande att det måste ha förekommit en mycket kraftig teknisk utveckling mellan 1946 och 1955, eftersom såväl användningen av arbetskraft som kapital per produktenhet sjunkit avsevärt. Eftersom minskningen i kapitalanvändningen varit densamma som minskningen i arbetskraftsanvändningen trots den relativa prissänkningen för kapital bör den tekniska utvecklingen varit kapitalbesparande, dvs. av typ 2 C.¹

För JÄRN- OCH METALLMANUFAKTURFÖRETAGET är vi osäkra om någon teknisk utveckling över huvud taget ägt rum (det bör här observeras att under 1956 och 1957 mognade de under 1954 och 1955 gjorda stora investeringarna ut i en mycket betydande produktionsökning), eftersom arbetskraftsanvändningen per enhet minskat och kapitalanvändningen ökat. Om man tar hänsyn till produktionsökningen under 1956 och 1957 är det högst sannolikt att man haft en teknisk utveckling då detta minskar åtgångstalen per enhet ganska väsentligt.

¹ Enligt det statistiska grundmaterialet har kapitalbesparingen varit något större än arbetskraftsbesparingen, speciellt om hänsyn tas till den relativt sett ökade tjänstemannaanvändningen.

Fig. 2 F



1 = Verkstadsföretaget 2 = Järn- och metallmanufaktur-företaget 3 = Möbelfabriken
4 = Sågverket 5 = Kvarnen 6 = Konfektionsföretaget

För MÖBELFABRIKEN måste det också ha ägt rum en avsevärd teknisk utveckling eftersom användningen av både arbetskraft och kapital per produktenhet sjunkit kraftigt. Det går inte direkt att från tillgängliga data avgöra vilken typ av förändring det varit fråga om då siffrorna är förenliga såväl med en kapitalbesparande, en neutral som en arbetskraftsbesparande teknisk utveckling. Med hänsyn till att arbetskraftsanvändningen endast sjunkit obetydligt mera än kapitalanvändningen förefaller emellertid en arbetskraftsbesparande teknisk utveckling mindre trolig.¹

För SÅGVERKET konstaterar vi också, att en mycket betydande teknisk utveckling måste ha ägt rum. Eftersom besparingen av arbetskraft varit något större än av kapital kan den tekniska utvecklingen ha varit av alla de tre angivna typerna.

För KVARNEN har arbetskraftsanvändningen stigit och kapitalanvändningen sjunkit per producerad enhet trots den relativa prisutvecklingen. Förändringen skulle i och för sig som nyss framhållits kunna förklaras med

¹ Sannolikheten härför ökar ytterligare om hänsyn tas till den kraftiga relativa ökningen av tjänstemannaanvändningen.

att en mycket starkt kapitalbesparande teknisk utveckling ägt rum. I detta fall får emellertid problemet sin förklaring däri, att mellan 1946 och 1955 ägde en mycket betydande omläggning av produktions Sortimentet rum i företaget i riktning mot ökad tillverkning av relativt sett betydligt mera arbetskraftskrävande produkter än dem man tillverkade år 1946.

För KONFEKTIONSFÖRETAGET slutligen är det osäkert om någon teknisk utveckling över huvud taget ägt rum, eftersom man haft en kraftig minskning av arbetskraftsanvändningen men en lika kraftig ökning av kapitalanvändningen per producerad enhet. Om någon teknisk utveckling ägt rum kan denna ha varit såväl arbetskraftsbesparande, neutral som kapitalbesparande.

Vi har sammanfattat vår analys i föreliggande avsnitt i figur 2 F, som anger förändringarna från läget *A* under perioden 1946–1955 för de olika företagen. Eftersom T-linjens form för företagen är okänd har den utelämnats i figuren.

KAPITEL 4

Företagens anpassning till löneökningar vid skiftande utformning av informations- och kalkyleringsprocesserna

1. INLEDNING

Det förefaller troligt, att den hastighet med vilken en löneökning påverkar ett företags handlande blir i hög grad beroende av på vilket sätt löneökningen registreras i det kostnadssystem och i de ofta därur hämtade rapporter, som ligger till grund för många beslut i företaget.¹

I mindre företag, där företagsledaren ofta själv fattar alla avgörande beslut, kan man visserligen tänka sig, att han beaktar en nyligen företagen lönestegring vid sina bedömningar oberoende av hur den kommer till uttryck i hans officiella rapportsystem.

I större företag förefaller det emellertid mest troligt, att företagsledningens beslut grundas på de olika typer av siffersammanställningar och kommentarer därtill, som den får sig tillsänd av olika avdelningar i företaget. I ett företag, som det i undersökningen studerade verkstadsföretaget, som tillverkar cirka 30000 detaljer, måste det vara en i det närmaste omöjlig uppgift för ledningen att få en uppfattning om följderna för företaget av vissa yttre händelser utan tillgång till dylika bearbetningar av primärmaterial. Härtill kommer, att gjorda undersökningar i större

¹ *T. Paulsson Frenckner* har i sin tidigare omnämnda PM påpekat, att lönsamhetsbegreppet och de beslut som fattas med detta som riktsnöre, är beroende av företagets sätt att registrera och tolka kostnader och intäkter. Det påpekas »att framför allt på kostnadssidan är det ett välkänt faktum, att redovisningen inte alltid förmår registrera kostnaderna sådana de egentligen är för företaget».

företag visar, att företagsledare tillbringar en stor del av sin tid utanför företaget.¹ Detta ökar sannolikheten för att företagsledarens beslut i hög grad blir beroende av hur man betar sig inom de avdelningar, som beräknar och sammanställer olika slag av material i företaget. På så vis kommer troligtvis företagets organisation, informationsvägarna i företaget, kalkylsystemets uppbyggnad, budgetens utformning etc. att bli av stor betydelse för hur snabbt de reaktioner från företagets sida, som kan väntas som följd av sådana yttre händelser som en löneökning eller en efterfrågeförändring, kommer att göra sig gällande.^{2, 3}

Motsvarande synpunkter som här framförs har också framhållits i en av Temporary National Economic Committee i USA i slutet av 1930-talet utförd undersökning rörande sambanden mellan löneförändringar å ena sidan och pris- och produktionsmetodförändringar å den andra i några amerikanska företag.⁴ Denna undersökning har i hög grad inspirerat föreliggande studie och den kommer att behandlas utförligare i kapitel 5 och 6 i det följande. Här skall endast konstateras att man lade betydande vikt vid studier av kostnadssystemens utformning i olika företag och att man poängterade betydelsen för företagspolitiken av den information rörande kostnader, konsumentpreferenser, den allmänna konjunktursituationen etc., som är tillgänglig för beslutfattande chefer.

Inom nationalekonomin har grupperingen av företag efter olika sätt att reagera inför förändringar i de jämviktsbestämmande förhållandena framför allt skett med utgångspunkt från situationen på efterfrågesidan.

¹ Se exempelvis *S. Carlson: Executive Behavior*, Sthlm 1951, eller *R. Höglund: Företaget i samhället*, Sthlm 1953.

² Kommunikationsvägarnas och kommunikationssystemets betydelse för vilka reaktioner som inträder i ett företag framhålls också starkt av S. Carlson, som i sitt nyss citerade arbete bland annat citerar *E. Mayo* i dennes *The Social Problems of an Industrial Civilization*, Boston 1945, sid. 22, »I believe that social study should begin with careful observations of what may be described as communication that is the capacity for an individual to communicate his feelings and ideas to another, the capacity of groups to communicate effectively and intimately to each other».

³ Betydelsen av företagets organisation för vilka reaktioner som inträder i ett företag som följd av yttre förändringar framhålls också starkt av *E. S. Mason* i hans senare i detta arbete mera utförligt diskuterade skrift, *Economic Concentration and the Monopoly Problem*, Cambridge, Mass. 1957, sid. 61 ff.

⁴ TNEC Monograph No. 5, op. cit.

Frågan är emellertid om man inte för att kunna göra prognoser över företagsbeteendet i många situationer i stället borde använda en uppdelning av företagen efter deras kostnadsstruktur, system för kostnadsberäkning, juridisk eller intern organisationsform etc.¹ Bent Hansen har exempelvis vid diskussionen av finanspolitikens verkningar på företagsplaneringen ifrågasatt om det inte vore lämpligare med en uppdelning av företagen i aktiebolag och enskilda företag.² Kostnadsberäkningens betydelse, och framför allt då den variant därav som benämns självkostnadsberäkning, för företagets prispolitik och produktionsplanering har visserligen beaktats av en del av den nyklassiska teorins kritiker³, men någon sammanhängande teori för företagsbeteendet vid detta kalkylsystem har knappast utarbetats eller i varje fall allmänt accepterats.

Inom företagsekonomi har man visserligen en mycket rikhaltig litteratur om företagets organisationsproblem och den lämpligaste organisationsformen för företag under olika förhållanden.⁴ Antalet försök att påvisa olika reaktioner beträffande val av produktionsmetoder, priser etc. vid varierande organisationsformer har emellertid varit betydligt mera begränsat.⁵

2. STUDIER AV INFORMATIONSVÄGARNA OCH KALKYLSYSTEMET I VERKSTADSFÖRETAGET

I föreliggande undersökning har ett mera utförligt studium av informationsvägarna och kalkylsystemets uppbyggnad endast företagits i två av de studerade företagen, nämligen verkstadsföretaget och järn- och metallmanufaktur-företaget. Endast verkstadsföretaget kommer därvid att behandlas mer ingående. Av tablå 1 framgår företagets formella organisation. Någon skriven organisationsplan finns inte tillgänglig utan uppställ-

¹ Denna synpunkt stämmer uppenbarligen väl överens med tankegångar inom organisationsforskningen.

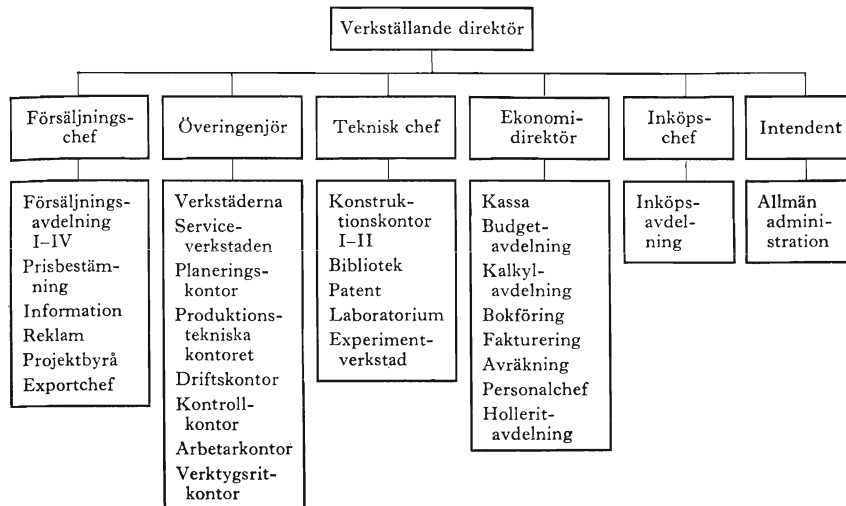
² *B. Hansen*: op. cit., sid. 194.

³ Se exempelvis *R. L. Hall and C. J. Hitch*: op. cit., *B. Fog*: op. cit., *T. Palander*: Kan man uppställa enhetliga principer för självkostnadsberäkning? I och II *Affärsökonomi*, 1949:1 och 3.

⁴ Se exempelvis *E. Dale*: *Planning and Developing the Company Organization Structure*, New York 1952.

⁵ För diskussion av dylika studier o. litteraturhänvisningar se *J. G. March and H. A. Simon*: op. cit.

Tablå 1



ningen i tablåen har framkommit efter samtal med cheferna i företaget. Namnen på de olika avdelningarna anger i stort sett vad de sysslar med. Ett par avdelningar skall emellertid på grund av deras betydelse för den fortsatta diskussionen behandlas något utförligare.

På *produktionstekniska kontoret* bestämmer man vilka arbetsprocesser och arbetsmetoder som skall användas vid tillverkningen av de olika maskintyper företaget säljer. Kontoret är uppdelat på två avdelningar av vilka den ena omfattar arbetsstudiemännen och den andra förbindelseingenjörerna och arbetsberedningen. Förbindelseingenjörerna skall hålla kontakt med förmän, konstruktörer och arbetsstudiemän samt tjänstgöra som råd och impulsgivare till arbetsberedningen. Denna pågår både medan en maskindetalj konstrueras och sedan den är klar. På grundval av ritningar från konstruktionssidan skriver man ut operationskort för alla detaljer, som tillverkas. Dessa operationskort anger för detaljen i fråga (varje färdig maskin består av ett större eller mindre antal detaljer) vilka operationer och vilka maskingrupper den skall passera, vilken typ av arbetare som skall användas vid de olika operationerna samt ställ- och styckpriserna för de olika operationerna. Dessa operationskort skickas till planerings- och kalkylavdelningarna, där de ligger till grund för en stor del av dessa avdelningars arbete.

Produktionstekniska kontoret tjänstgör också som företagets utredningsorgan vid maskinköp, nybyggnader, kapacitetsberäkningar etc.

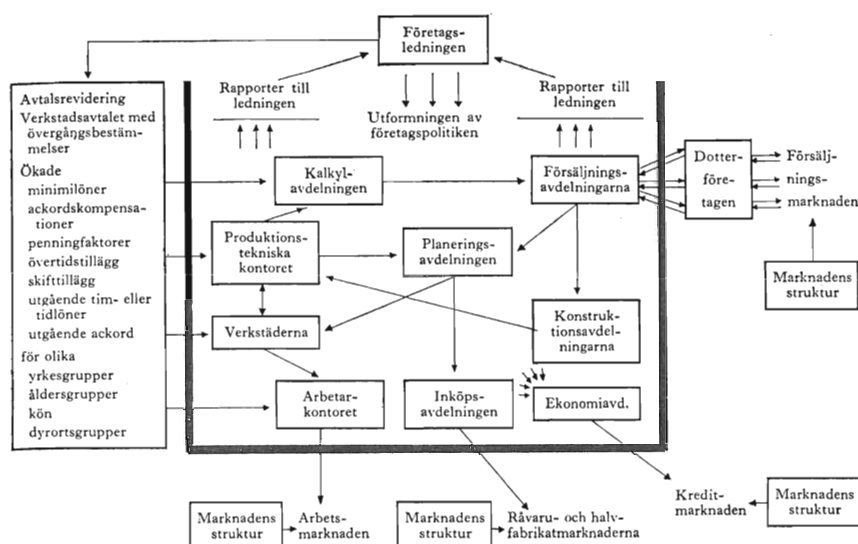
Planeringskontoret har hand om beställningen av olika maskindetaljer från verkstäderna. Kontoret får beställningar på färdiga maskiner från försäljningsavdelningarna. På grundval av dessa order och kunskap om de tillgängliga lagren sänder man ut planeringsorder för olika i maskinerna ingående detaljer till verkstäderna. På verkstadskontoren blir dessa planeringsorder (som utgörs av operationskort för detaljen i fråga med vissa ytterligare upplysningar såsom önskat antal producerade enheter etc.) föremål för tidsmässig inplanering i de olika maskingrupper som detaljen skall bearbetas i. Det är sedan planeringens uppgift att på grundval av dessa återerhållna planeringsorder löpande sända ut arbetskort för varje operation till de berörda förmännen. Dessa arbetskort är en ren avskrift av vad som står på operationskortet för operationen i fråga. Kortet anger vilken typ av operation det är fråga om, maskingrupp, typ av arbetare samt styck- och ställpris för operationen. Planeringen skall också svara för materialbeställningarna hos inköpsavdelningen.

Verkstadsingenjörernas (cheferna för verkstäderna) uppgift är att övervaka fullgörandet av de givna ordena och se till att man har tillräckligt med produktionsresurser i form av arbetskraft och maskiner. Uppkommer personalbehov får man beställa folk av personalchefen för arbetarna, som samtidigt är chef för arbetarkontoret. Maskinbehov anmäler man antingen direkt till toppledningen eller också gör man först en utredning över olika alternativa möjligheter i samarbete med produktionstekniska kontoret.

Det ovan anförda är sannolikt tillräckligt som bakgrund för en diskussion av hur en löneökning sprider sina verkningar till olika avdelningar i företaget. Diskussionen förs med utgångspunkt från den i tablå 2 uppställda modellen över en löneökningens spridningseffekter i det undersökta företaget.

Utgångspunkten för modellen bildar rektangeln med inskriften »företagsledningen» och den pil som löper mot rektangeln för avtalsrevidering. Här antyds det inflytande som varje företagsledning har på ändringar i det för företaget gällande avtalet, i detta fall verkstadsavtalet. Allt efter storleken av detta inflytande, vilket i sin tur troligtvis till ej ringa del är en

Tablå 2



funktion av företagets storlek, kommer sannolikt även företagets faktiska reaktioner på avtalsförändringar att variera.

I rektangeln för »avtalsrevidering» anges dels vilket avtal det i föreliggande fall gäller, dels vilken typ och vilka kombinationer av löneökningar det kan bli fråga om. Beroende på vilken kombination av ökningarna som äger rum kommer olika avdelningar i företaget att beröras i större eller mindre grad. De som först får, eller enligt de uppställda hypoteserna bör få, kännning av en löneökning är emellertid de i modellen antydda avdelningarna, nämligen produktionstekniska kontoret och verkstäderna samt kalkylavdelningen och arbetarkontoret.¹

På *produktionstekniska kontoret* kan vi vänta oss att en ökning av de faktiskt utgående lönerna för olika arbetarkategorier leder till omprövningar av gällande bearbetningsmetoder. Man bör sålunda få en övergång till mera maskin- och materialkrävande metoder, liksom även ifråga om arbetskraft till metoder som använder den typ av arbetskraft, som fått minst löneökning.

¹ Det måste påpekas att diskussionen i fortsättningen sker under förutsättning att löneökningar enligt avtal kan ske utan att de får någon nämnvärd inverkan på företagets egen lönesättning. Detta är i praktiken knappast fallet, i varje fall inte då det är fråga om verkstadsavtalet som är ett minimiavtal som endast delvis bestämmer arbetarnas löner.

För att man på denna avdelning skall kunna handla enligt vinstmaximeringsprincipen, dvs. finna de kostnadsminimala metoderna, bör man också vänta sig att företagets kalkylering och kostnadsberäkning är så uppbyggd att det verkligen går att finna sär- eller alternativkostnaderna (alltefter kapacitetsläget) för olika metoder.¹

I den mån som operationskortet för olika detaljer omarbetas som följd av löneökningen, vidareförmedlas — som illustreras av pilarna i modellen — löneökningens verkningar till planeringsavdelningen, kalkylavdelningen och verkstäderna. Utarbetandet av nya bearbetningsmetoder sker emellertid genom förbindelseingenjörerna i intim kontakt med verkstäderna, varigenom impulserna till ändrade produktionsmetoder i lika hög grad kan tänkas komma från verkstäderna (antytt i modellen genom pilen från avtalsrevidering till verkstäderna och genom den dubbelsidiga pilen mellan verkstäderna och produktionstekniska kontoret).

Som tidigare framgått blir löneökningens verkningar för *planeringsavdelningens* vidkommande närmast att denna vidareförmedlar till inköpsavdelningen och verkstäderna de verkningar löneökningen fått på företagets bearbetningsmetoder.² Detta sker genom de planeringsorder, arbetskort och materialbeställningar som utskickas från avdelningen (för verkstädernas del är det troligt att verkstadsingenjörerna och de berörda förmännen genom förbindelseingenjörernas arbete känner till produktionsmetodförändringar redan innan de direkt får beakta dem genom planeringsorderna).

I den mån löneökningen medfört ändrad materialanvändning för detaljernas framställning påverkar detta som antytts i modellen *inköpsavdelningens* arbete. Beroende på inköpsmarknadernas struktur (ren konkurrens, oligopol etc.³) kan dessa förändrade inköp påverka prisbild-

¹ För en diskussion av kalkyleringsmetoderna i företaget se avsnittet om kalkylavdelningens arbete sid. 74 ff.

² Som framgår av modellen kommer löneökningen även att påverka planeringsavdelningens arbete genom sina verkningar på företagets försäljningsutveckling.

³ Det kan här påpekas att en effekt av en lönehöjning kan bli att företaget försöker kompensera kostnadsökningen som följd av löneökningen genom att pressa ned priset på någon eller några av de inköpta råvarorna. (Denna effekt inträdde för ett av skoföretagen i TNEC:s undersökning.) Enligt den traditionella teorin kan detta endast gälla då företaget spelar en betydande roll som inköpare av en viss vara. Med hänsyn till fler-

ningen på de olika aktuella varorna, vilket kan ge upphov till förnyade omprövningar av företagets bearbetningsmetoder.

Om löneökningen medför sådana förändringar i produktionsmetoderna att nyinköp av maskiner eller byggnadsinvesteringar anses motiverade, går de förslag som produktionstekniska kontoret utarbetat i samarbete med verkstadsfolket för godkännande först till överingenjören och sedan till den övriga företagsledningen och ibland vidare till styrelsen. I den mån som förslagen vinner beaktande är det driftskontorets uppgift att skaffa in offerter, ordna med inköp, entreprenadhandlingar etc. (Den här antydda reaktionen har inte angivits i modellen i tablå 2.)

De förändringar i arbetskraftssammansättningen som kan uppkomma som följd av löneökningen får verkstadscheferna kontakt med via planeringsorderna. De har emellertid stor frihet vid valet av arbetskraft, vilket bör innebära att tesen om att olika höjningar av de faktiska lönerna för skilda grupper av arbetare leder till tendenser att använda mer av den relativt sett billigare arbetskraften och tvärtom borde komma till ändå klarare uttryck på dessa avdelningar. Konkret bör detta visa sig i verkstadschefernas beställningar av arbetskraft från arbetarkontoret (vars chef är personalchef för arbetarna och har hand om nyanställningar).

Användningen av overtid och skifttid avgörs helt av verkstadscheferna (och arbetarnas villighet). Vi bör då här kunna uppställa hypotesen, att en ändring av tilläggs storlek vid användning av sådan extratid bör medföra tendenser till ändrat utnyttjande därav.

Löneökningens inverkan på företagets val av arbetskraft vidarebefordras som redan påpekats från verkstäderna till *arbetarkontoret* via verkstadschefernas beställningar av arbetskraft. På denna avdelning har man hand

talet företagares intresse av goda kundförbindelser på längre sikt liksom även av att betydande kunder inte gör konkurs tror vi emellertid att en dylik övervältring av kostnadsökningar antingen det gäller lönestegringar eller andra typer är betydligt vanligare än vad teorin antager. Man får en delning av både kostnadsökningar och intäktsökningar mellan företag med täta och långvariga kontakter utan att företagen vare sig från utbuds- eller efterfrågesynpunkt behöver spela en stor roll för varan i fråga. Huvudsaken är att man spelar stor roll för ett visst företag. I den mån det här antydda gäller passar det inte in i den uppritade modellen, eftersom det väl i så fall måste bli fråga om en order från toppledningen till inköpsavdelningen att vara hårdare i förhandlingar, då denna knappast kan antas reagera på eget initiativ.

om anställningskortet (på dessa står varje arbetares timlön jämte s.k. tillägg) för alla arbetare, vilka måste omarbetas vid varje förändring av tim- och tidlöner (markerat med den direkta pilen i modellen). Med hänsyn till att verkstadschefernas önskemål om arbetskraft ofta torde vara ganska vaga och dessutom inte alltid går att uppfylla (beroende på den tillgängliga arbetsmarknadens struktur och det allmänna konjunkturen) borde man även här vänta sig tendenser att söka anställa mera av en efter en avtalsändring relativt sett billigare grupp av arbetare och mindre av en dyrare grupp. Samma tendens borde även komma till uttryck då det gäller permitteringar av arbetskraft, något som också sköts från denna avdelning.

Löneökningens inverkan på företagets försäljningspolitik blir, som framgår av modellen, till ej ringa del beroende på *kalkylavdelningens* arbetsformer. På denna avdelning görs kostnadskalkylerna för företagets olika produkter upp. Vid en avtalsrevidering ändras antingen kalkylerna direkt (vilket antytts med den direkta pilen från rektangeln för avtalsrevidering till kalkylavdelningen) eller också sker detta successivt under inflytande av de operationskort (där ju lönekostnaderna finns upptagna) man får från produktionstekniska kontoret. Kontakten med försäljnings- sidan om de ändrade kostnaderna sker sedan genom den där befintliga prisbestämningsavdelningen.

Företagets självkostnadsberäkning och kalkylering, för vilken närmare redogöres i bilaga 1, är uppbyggd enligt påläggsmetoden. Självkostnaden, varmed enligt uppgift från företaget menas summan av samtliga kostnader för en produkt tills den är levererad och betald, har indelats i följande huvudslag av kostnader.

- A. Tillverkningskostnader
 - 1. Direkt material
 - 2. Materialomkostnader
 - 3. Direkt lön
 - 4. Tillverkningsomkostnader
 - a) Arbetsomkostnader
 - b) Grundvärdeomkostnader
 - 5. Speciella direkta kostnader
- B. Försäljningskostnader
- C. Administrationskostnader.

De direkta material- och lönekostnaderna beräknas på grundval av materialrekvisitioner som erhålls från inköpsavdelningen och operationskorterna som erhålls från produktionstekniska kontoret. För vissa moment, exempelvis montering, provning etc. sker beräkningen av arbetskostnaderna direkt på grundval av arbetskort över ifrågavarande operationer. För övriga kostnadsposter (ej speciella direkta tillverkningskostnader) sker olika former av procentuella pålägg på de direkta löne- och materialkostnaderna, vilket närmare framgår av bilaga 1. Principerna för beräkningen av dessa pålägg är att få »täckning» för de kostnader av ifrågavarande typ som väntas uppkomma vid »normal» sysselsättning i verkstäderna, varmed förstås den genomsnittliga sysselsättningen under en konjunkturcykel. I tabell 12 ges ett exempel med fingerade siffror på kalkylen för en av verkstadsföretaget tillverkad maskin.

Tabell 12. Exempel på kalkyl för en av verkstadsföretaget tillverkad maskin

	Arbetslön kronor	Arbetsom- kostnader kronor	Summa kronor
Detaljer och delmonteringar	56	155	211
Montering	13	27	40
Provning			10
Målning	4	5	9
	73	187	270
Material + omkostnader			274
Grundvärde			544
Grundvärdeomkostnader 17 procent			92
Hemköpta färdiga delar av <i>egen konstruktion</i> + materialomkostnader och procent grundvärde- omkostnader			41
Hemköpta färdiga delar av <i>främmande konstruk- tion</i> + materialomkostnader			
Grundtillverkningskostnad			677
Korrektion 1 procent			7
Summa tillverkningskostnad			684
Försäljnings- och administrationsomkostnader 14 procent			95
Summa självkostnad			779

Med utgångspunkt från ovanstående beskrivning kan vi nu diskutera dels vilka faktiska förändringar som ägt rum i företagets kalkyler som följd av lönestegringarna under den studerade tidsperioden, dels också i vilken mån uppbyggnaden av företagets kalkylsystem verkligen förefaller att vara sådan, att det går att snabbt finna de kostnadsminimala metoderna. Om vi först vänder tillbaka till beteendet efter en löneökning på *produktionstekniska kontoret* finner vi, att man här vid en avtalsändring som medför faktiska öknings av de utgående ackorden höjer alla styck- och ställpriser på operationskortet med den i avtalet angivna procentsatsen. (Detta kan också utläsas av en jämförelse mellan bilaga 2, som anger förändringarna i verkstadsavtalet under den studerade tidsperioden och bilaga 4, som anger löneförändringarna på arbetskortet för en av företaget tillverkad detalj under perioden.) På de arbetskort, som finns ute i verkstaden med gamla priser ändrar förmännen direkt med den i avtalet angivna procentsatsen. Detta måste ske med hänsyn till att arbetskortet ligger till grund för löneutbetalningarna till arbetarna. En förändring av enbart tidlöner tycks däremot inte direkt påverka produktionstekniska kontorets arbete. Detta sammanhänger med att tidlönearbetarna mest finns bland transportarbetare, städare, springpojkar, avsynare, reparatörer och dylika, vilkas löner i kostnadsberäkningen (se bilaga 1) ingår i arbetsomkostnaderna som ju blir beaktade genom pålägg på den direkta lönen.

Metoderna att beräkna kostnaderna för olika alternativa produktionsprocesser antyder, att företagen inte alltid strävar efter att använda de billigaste produktionsmetoderna. Till att börja med tar man inte vid kostnadsberäkningen för olika metoder hänsyn till grundvärdeomkostnaderna (se bilaga 1) vilka sannolikt i en del fall påverkas av valet av produktionsmetod. Av större betydelse för metodvalet torde emellertid sättet att ta hänsyn till de kostnadsposter som ingår i posten arbetsomkostnader vara (se bilaga 1). Metoden härför innebär, att vid en höjning av de utgående ackorden alla de i arbetsomkostnaderna ingående kostnadsposterna antas stiga i proportion till lönestegringen, eftersom de beräknas som ett fast procentuellt pålägg på lönen. Ett sådant förfarande kommer vid en procentuellt lika stor löneökning för alla ackordsarbetare att medföra att man antar att priserna på alla övriga använda produktions-

faktorer, som beaktas i arbetsomkostnaderna, stiger med samma procenttal, vilket uppenbarligen måste verka konserverande på det rådande produktionsmetodvalet. En lönestegring för arbetarna, som inte motsvaras av en lika stor prisstegring för övriga produktionsfaktorer, kommer då sannolikt inte att påverka produktionsmetodvalet på kort sikt.

Framför allt missgynnar metoden föga arbetskraftskrävande alternativ, som redan är i användning i företaget och som alltså har fått sina pålägg fastställda, under det att helt nya alternativ inte drabbas, eftersom de måste kostnadsberäknas med hänsyn till de nya prisrelationerna. Det antydda kalkylförfarandet kommer visserligen att medföra att arbetsomkostnaderna i efterkalkylerna tenderar att bli större än de budgeterade, vilket så småningom kan leda till en sänkning av påläggsprocentsatserna för de olika produktionsgrupperna och härigenom till en förändring av metodvalet. Att döma av kalkylmaterialet (se bilaga 3) sker emellertid sådana förändringar relativt sällan och i varje fall med betydande eftersläpning. Enligt uppgifter från företaget har utredningar om kostnadsökningarna under efterkrigstiden givit till resultat att arbetsomkostnaderna totalt sett ökat nästan i direkt proportion till lönen. Det förefaller emellertid otroligt, att detta även gällt för alla i arbetsomkostnaderna ingående delposter, varför man här borde ha exempel på ett kalkyleringsförfarande, som leder till en betydande tidsfördröjning i den substitutionsprocess som uppkommer som följd av relativa prisförskjutningar.

Man kan på denna punkt föra en längre diskussion om hur påläggsmetoderna bör vara utformade för att i möjligaste mån svara mot kostnadsförändringarna för företaget. Så t.ex. bör påläggsprocentsatserna sannolikt vara olika för skilda typer av arbetskraft (större för mindre kvalificerade) och i princip även för olika arbetare, eftersom användningen av andra faktorer för att tillverka en viss detalj troligtvis varierar (större för långsammare arbetare exempelvis). Påläggen bör också varieras vid skilda kapacitetslägen i verkstäderna. Vid fullt utnyttjande av alla maskiner är det ju närmast alternativkostnaden för att använda en viss maskingrupp som är av intresse, under det att vid lågt kapacitetsutnyttjande det endast är de direkta rörliga kostnaderna för olika bearbetningsmetoder som är intressanta. Att döma av de poster, som

ingår i arbetsomkostnaderna, finns här en blandning av fasta, språngvis rörliga och helt rörliga kostnader.¹

Företagets beteende vid minskad produktion (en lönestegring kan som framgått av teoridiskussionen i kapitel 1 väntas verka produktionsminskande) är snarast att höja påläggsprocentsatserna för alla produktionsgrupper (ett exempel ur materialet: se bilaga 3) för att i kostnadsberäkningen söka få täckning för alla indirekta kostnader (minskad produktion ger ju högre fast kostnad per enhet). Härigenom gör man processer med stora pålägg för arbetsomkostnader mindre fördelaktiga, vilket ytterligare accentueras vid en lönestegring. En lönestegring kan härigenom, om den leder till minskad produktion och som följd härav till höjda omkostnads-pålägg, medföra tendenser till ökad användning av mycket arbetskrafts- och lite kapitalkrävande metoder, varigenom de såsom fasta betraktade produktionsfaktorerna (maskiner, tjänstemän etc.) blir ändå sämre utnyttjade än vad den direkta produktionsminskningseffekten ger upphov till, medan de rörliga produktionsfaktorerna (arbetare, råvaror) kommer att få ett relativt sett förbättrat utnyttjande. Lönestegringen kommer de facto från företagets sida vid valet av produktionsmetoder under någon tid efter stegringen att betraktas som en relativ lönesänkning, om den här omnämnda metoden att förändra pålägg kommer till användning. En sänkning av påläggsprocentsatserna vid lägre kapacitetsutnyttjande, skulle medföra omvänt resultat.

Till sist kan i detta sammanhang också ges ett exempel på hur en i vissa avseenden mera teknisk förändring av ett avtal kan påverka valet av produktionsmetoder i företaget. Den i juni 1951 slutna överenskommelsen om dyrtidstilläggets inbakning i styck- och ställpriserna (se bilaga 2) medförde en sänkning av påläggsprocentsatserna och en procentuellt lika stor höjning av alla styck- och ställpriser. (Dyrtidstillägget ingick tidigare som en post i arbetsomkostnaderna. Här hade man tydligen exempel på en kostnad som varierade i proportion till den direkta lönen.) För att kostnadsrelationerna mellan produktionsalternativ (för en viss detalj) med olika direkta lönekostnader, materialkostnader och arbetsomkostnader skulle

¹ För diskussion av olika kostnadsbegrepp se *L. H. Skare, N. Västham och S.-E. Johansson: Industriell kostnadsberäkning och redovisning, Sthlm 1958.*

Tabell 13. Styckkostnader före och efter inbakning av dyrtidstillägg. Ett exempel

	Före inbakningen av dyrtidstillägget		Efter inbakningen av dyrtidstillägget ^a	
	alternativ 1	alternativ 2	alternativ 1	alternativ 2
Direkt lönekostnad per enhet	3	1	4,5	1,5
Arbetsomkostnad per enhet (motsvarar ett pålägg av)	3 (100 %)	5 (500 %)	1,5 (33 %)	4,5 (300 %)
Materialkostnad per enhet	1	1	1	1
Summa per enhet	7	7	7	7

^a Inbakningen av dyrtidstillägget antas innebära en höjning av direkt lönekostnad per enhet med 50 procent.

vara desamma krävdes att sänkningen av påläggsprocentsatserna blev olika stor för skilda arbetskraftskategorier (större för löntagare med högre ackord), vilket sannolikt inte blev fallet. Härigenom kom avtalet om dyrtidstillägget direkt att påverka valet av produktionsmetoder i företagen. Det enkla numeriska exemplet i tabell 13 kan illustrera den återgivna tankegången.

Det ena alternativet krävde tydligen en sänkning av påläggsprocenten med två tredjedelar, det andra en sänkning med två femtedelar för att kostnaderna skulle vara oförändrade. En likformig sänkning av påläggsprocentsatserna med 50 procent skulle göra alternativ 2 relativt sett billigare. Exemplet kompliceras ytterligare om materialkostnaderna är olika.

Kostnadskalkylerna över alla i företaget tillverkade maskiner görs som tidigare framgått upp på *kalkylavdelningen* och skickas sedan till prisbestämningsavdelningen på försäljningssidan, där de bildar grundval för kunskapen om företagets kostnadsförhållanden och kostnadsstruktur. (Markerat genom pilen från kalkylavdelningen till försäljningsavdelningarna i tablå 2 sid. 71.) Hastigheten i prisreaktionen från företagets sida på en löneökning måste då bli i hög grad beroende av hur förändringarna av kalkylerna går till.

Tabell 14. Självkostnadens utveckling för de i verkstadsföretaget studerade maskinerna 1946-54

	Självkostnad Index	Rörlig kostnad ^a procent		Självkostnad Index	Rörlig kostnad ^a procent
<i>Maskin I</i>			<i>Maskin III</i>		
Mars -46	100	51,0	April -47	100	46,7
Juli -47	108,2	47,6	Juli -48	105,9	47,1
Mars -49	107,7	47,8	Sept. -49	113,4	56,9
Okt. -50	111,6	48,0	Mars -50	109,4	57,7
Mars -51	129,2	49,0	Nov. -50	109,6	56,0
Okt. -51	140,3	54,5	Mars -51	124,7	56,7
Mars -52	156,4	55,1	Okt. -51	140,8	58,4
April -53	148,1	53,5	Mars -52	155,1	58,8
Maj -53	136,2	56,1	<i>Maskin IV</i>		
Aug. -53	135,6	56,6	Nov. -47	100	27,4
Dec. -53	148,6	51,9	Mars -51	115,0	27,8
<i>Maskin II</i>			Mars -52	121,9	
Dec. -49	100	56,8	Nov. -53	116,0	33,3
Nov. -50	99,4	57,2	Jan. -54	129,1	30,1
Mars -51	112,9	57,6	<i>Maskin V</i>		
Maj -51	110,5	58,7	Nov. -44	100	
Okt. -51	122,2	60,6	Mars -47	105,0	
Mars -52	134,9	61,0	Febr. -48	110,8	
Nov. -52	129,3	60,7	Jan. -49	113,4	
April -53	122,4	58,9	Jan. -50	113,3	
Sept. -53	116,2	59,8	April -51	130,3	
Dec. -53	126,3	55,3	Febr. -52	136,8	
			Jan. -54	154,8	

^a Som rörlig kostnad har betraktats summan av direkt arbetslön, provning, material med omkostnader och hemköpta delar.

I föreliggande undersökning har studier företagits av utvecklingen under perioden 1946-53 av kalkylerna för ett par av företagets produkter. Av tabell 14 framgår självkostnadens förändringar under den studerade perioden för fem av företaget tillverkade maskiner, under det att tabellerna 15-18 visar utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för fyra av maskinerna. Skälen till ändringarna av kalkylerna framgår av bilaga 3.

Tabell 15. Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för maskin I 1946-53

	Mars 1946	Juli 1947	Mars 1949	Okt. 1950	Mars 1951	Okt. 1951	Mars 1952	April 1953	Maj 1953	Aug. 1953	Dec. 1953
Arbetslön	9,3	9,1	9,2	8,8	8,5	8,4	8,1	8,6	8,7	8,4	7,7
Arbets- omkostnader	24,1	27,3	24,9	23,2	22,3	16,8	16,2	16,6	16,1	15,8	16,6
Provning	1,2	1,1	1,1	1,6	1,5	1,4	1,4	1,5	1,7	1,7	1,5
Summa	34,5	37,5	35,1	33,7	32,3	26,6	25,7	26,8	26,5	25,9	25,8
Material och omkostnader	35,2	32,5	32,4	29,8	31,2	37,0	38,0	35,5	33,0	32,2	29,5
Grundvärde	69,7	70,0	67,6	63,5	63,5	63,6	63,6	62,2	59,5	58,2	55,4
Grundvärde omkostnader	11,9	11,9	14,2	14,0	14,0	14,0	14,0	14,3	13,1	12,8	15,2
Hemköpta delar	5,3	4,9	5,1	7,8	7,8	7,7	7,6	7,9	12,7	14,3	13,2
Försäljning och admini- stration samt korrektion	13,1	13,2	13,2	14,8	14,7	14,8	14,7	15,6	14,7	14,8	16,3
Självkostnad	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

En jämförelse mellan löneförändringarna under studieperioden enligt verkstadsavtalet (se bilaga 2) och förändringarna i kalkylerna visar att alla mera påtagliga faktiska löneökningar även medfört ändringar i kalkylerna.

Uppgörelsen år 1947, då ackorden höjdes med 6 procent och dyrtids-tillägget ökades, medförde sålunda en höjning av den direkta arbetslönen i kalkylerna med 6 procent och ökade arbetsomkostnadspålägg (med undantag av kalkylen för maskin V). Av tabellen över kostnadsutvecklingen för maskin I framgår arbetsomkostnadernas ökade betydelse i kalkylen för juli 1947 (vilket medverkat till det sänkta procenttalet för arbetslön). Omräkningen av kalkylerna har i allmänhet skett ganska snabbt efter avtalets uppgörande. Uppgörelsen skedde i mars och omräkningen var klar i juli.

Avtalsuppgörelsen i februari 1948 fick inte någon direkt återverkan på kalkylerna. De faktiska löneökningarna berörde endast tidlönearbetarna

Tabell 16. Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för maskin II
1949-53

	Dec. 1949	Nov. 1950	Mars 1951	Maj 1951	Okt. 1951	Mars 1952	Nov. 1952	April 1953	Sept. 1953	Dec. 1953
Arbetslön	7,2	7,3	7,1	6,7	7,2	7,0	7,3	7,7	7,8	7,2
Detaljer och del- monteringar	4,7	4,7	4,6	4,3	4,6	4,4	4,8	5,1	5,3	4,9
Montering	2,3	2,3	2,2	2,2	2,4	2,3	2,2	2,4	2,3	2,1
Målning	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Provning	1,3	2,0	1,3	2,6	4,1	4,0	3,2	3,4	3,6	3,3
Arbetsomkostnader	19,3	17,8	19,0	16,4	14,3	13,9	14,4	15,2	15,0	16,1
Summa	27,8	27,1	27,3	25,7	25,6	24,9	24,9	26,0	26,6	26,6
Material och omkost- nader	19,4	19,5	19,8	20,5	21,5	22,3	21,8	21,1	20,1	18,5
Grundvärde	47,3	46,6	47,1	46,2	47,1	47,2	46,7	47,1	46,7	45,1
Grundvärde- omkostnader	9,9	10,3	9,9	10,2	10,4	10,4	10,3	10,6	10,3	12,3
Hemköpta delar	28,9	28,4	29,4	28,9	27,8	27,7	28,3	26,7	28,3	26,3
Försäljning och ad- ministration samt korrektion	13,9	14,7	13,5	14,8	14,8	14,7	14,8	15,5	14,8	16,3
Självkostnad	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

och var av begränsad omfattning. Vad ackorden beträffar införde man för första gången penningfaktorerna i avtalet, vilket, beroende på företagets tidigare genomsnittliga ackordsläge kan ha medfört en tendens till höjning av ackorden.¹ I det studerade företaget hade man tidigare sju olika ackordsgrupper, vilka nu minskades till fyra. Av företagets lönestatistik framgår att både den genomsnittliga ackordslönen och tidlönen steg med 3-5 procent för olika arbetargrupper mellan sista kvartalet 1947 och andra kvartalet 1948. Det förefaller inte osannolikt att man här har exempel på avtalsenliga lönestegringar, som inte kom till försäljningsavdelningens kännedom förrän efter en betydande tidsrymd. De förändringar i kalky-

¹ Penningfaktorerna i avtalet tjänstgör som riktpunkter vid ackordssättningen. Se härom: Kollektivt Avtal mellan Sveriges Verkstadsförening och vederbörande fackförbund 1948-50 § 4 moment 5.

Tabell 17. Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för maskin III 1947-52

	April 1947	Juli 1948	Sept. 1949	Mars 1950	Nov. 1950	Mars 1951	Okt. 1951	Mars 1952
Arbetslön	10,0	9,5	7,1	7,3	7,3	7,1	7,5	7,3
Detaljer och delmon- teringar	8,1	7,6	5,4	5,6	5,6	5,4	5,6	5,5
Montering	1,6	1,5	1,4	1,5	1,5	1,4	1,5	1,4
Målning	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3
Provning	0,8	0,8	0,7	1,7	1,7	1,7	3,8	3,7
Arbetsomkostnader	26,5	25,0	19,3	18,5	18,5	18,0	15,8	15,4
Summa	37,3	35,3	27,0	27,6	27,5	26,9	27,1	26,4
Material och omkostna- der	34,3	35,1	19,9	21,0	21,0	21,6	23,0	23,7
Grundvärde	71,6	70,4	46,9	48,7	48,5	48,5	50,1	50,1
Grundvärdeomkostna- der	13,6	14,8	9,9	10,2	10,7	10,7	11,0	11,0
Hemköpta delar	1,6	1,7	29,2	27,3	26,0	26,3	24,1	24,1
Försäljning och admini- stration samt korrektion	13,2	13,2	13,9	13,9	14,8	14,6	14,7	14,7
Självkostnad	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

lerna som ägde rum under 1948 (maskin III och V) berodde på materialprisstegringar.

Under 1949 och 1950 blev det inga förändringar i avtalet. (De faktiska lönerna steg dock med cirka 10 procent.) 1951 års avtal medförde betydande höjningar av både tidlönerna och ackorden och i samtliga fall har också kalkylerna ändrats i anslutning till avtalsuppgörelsen (både ackordslönerna och lönekostnaderna i kalkylerna höjdes med 11 procent). Med hänsyn till materialkostnadernas samtidiga stegring samt sättet för kalkylernas uppgörande ledde emellertid lönehöjningen inte till någon ökning av lörens procentuella andel av kostnaderna. Avtalet slöts i januari och justeringarna av kalkylerna ägde rum under mars-maj.

Inbakningen av dyrtidstillägget i juni 1951 medförde också en ändring av kalkylerna. Inräkningen av tillägget skedde även nu relativt snabbt efter avtalets ikraftträdande (i oktober). Omräkningen innebar (se tabel-

Tabell 18. Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för maskin IV
1947-54

	Nov. 1947	Mars 1951	Mars 1952	Nov. 1953	Jan. 1954
Arbetslön	12,1	11,3	11,5	13,1	11,7
Detaljer och delmonteringar	12,0	11,1	11,3	12,8	11,5
Montering	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
Målning	—	—	—	—	—
Provning	1,3	1,5	1,5	1,6	1,6
Arbetsomkostnader	38,3	35,0	35,6	33,5	34,7
Summa	51,7	47,8	48,5	48,2	48,0
Material och omkostnader	14,0	15,0		14,5	13,1
Grundvärde	65,7	62,8		62,7	61,0
Grundvärdeomkostnader	11,1	12,6		12,5	12,5
Hemköpta delar	—	—		4,1	3,7
Försäljning och administra- tion samt korrektion	23,2	24,6		20,6	22,7
Självkostnad	100,0	100,0		100,0	100,0

lerna 15-18) att arbetsomkostnadernas relativa andel av kostnaderna minskade och arbetslönens ökade (om man ser bort ifrån den samtidigt materialprisstegringen). För maskinerna IV och V, vilka är av en betydligt billigare typ än de tre första, gjorde man emellertid inga ändringar i kalkylerna.

Löneökningarna enligt 1952 års avtal gav ävenledes upphov till ändringar i kalkylerna (lönekostnaderna i kalkylerna höjdes med 7,5 procent, dvs. med samma procentsats som höjningen av lönerna i avtalet för de ackordsarbetande vuxna manliga arbetarna). Avtalet slöts denna gång i februari och kalkyländringarna skedde i mars.

Som framgått ovan leder faktiska löneförändringar i avtalen i allmänhet även till ändringar av kalkylerna för företagets olika produkter. Av bilaga 3 framgår emellertid att det är förändringarna i de utgående ackorden som blir beaktade och därvid huvudsakligen förändringar i ackorden för vuxna manliga arbetare (eftersom utvecklingen varit densamma för yrkes- och tempoarbetare går det inte att avgöra hur skillnader i utvecklingen

för dessa båda grupper skulle ha påverkat beteendet). Förändringar i tidlönerna (vilket framgår av 1948 års avtal) eller i ackorden för kvinnor (företaget har dock mycket få kvinnor anställda) och manliga arbetare under 20 år blir inte beaktade. Härtill kommer kanske en viss tendens, exemplifierad genom beteendet vid dyrtidstilläggets slopande, att ändra kalkylerna för företagets relativt sett billigare produkter mera sällan (det är här fråga om en mängd olika typer av verktyg som i och för sig representerar en ganska stor del av den totala faktureringen). Detta framgår också av en jämförelse mellan antalet ändringar av kalkylerna för maskinerna I-III och IV-V. (Beteendet förklaras delvis av att materialkostnaderna är avsevärt större för de dyrare produkterna och att man därför ändrat kalkylerna för dessa vid materialprisförändringar.) Vid en liten ökning av ackorden för manliga arbetare kan det följaktligen tänkas att man inte alls ändrar kalkylerna för alla dessa mindre dyra produkter eller att ändringen sker först så småningom.

Ändringar i kalkylerna efter en löneökning sker inte genom en genomgång av alla operationskorterna för maskinen ifråga, på vilka man ju, som tidigare påpekats ändrar alla styck- och ställpriser vid en avtalsrevidering, utan genom en direkt ökning — med avtalets ackordshöjningsprocent — av beloppen för arbetslön i kalkylerna. På motsvarande sätt sker hänsynstagandet till förändrade materialpriser (se bilaga 3) genom ett beaktande av materialprisernas genomsnittliga förändringar utan direkta studier av förändringarna för den aktuella produkten. En genomräkning av alla operationskorterna strax efter en avtalsrevidering och efter det att man ändrat lönebeloppen på korten ger i och för sig samma resultat som den praktiserade metoden eftersom man då ännu inte hunnit vidta några förändringar av produktionsmetoderna.¹

Genom den nämnda metoden kommer emellertid inte heller alla senare förändringar av produktionsprocesserna, liksom inte heller löneglidningen i företaget, att beaktas i kalkylerna förrän vid de tillfällen då man går igenom alla operationskorterna. Dylika omräkningar sker inte sällan på försäljnings- eller konstruktionsavdelningarnas initiativ och beror då ofta

¹ Förutsättningen är dessutom att höjningarna i verkstäderna verkligen blir de som fastställts i avtalet, vilket kanske inte alltid är fallet.

på att produkten i fråga är svårsåld, varför man vill sänka priset eller företa konstruktionsändringar. Man kan därvid finna att kostnadssänkningar ägt rum sedan föregående genomräkning, vilket kan sammanhånga med att tidsmellanrummen mellan omräkningarna ofta är betydande (för exempel se bilaga 3). Det betyder att förändringar i produktionsmetoderna tydligen kan förekomma utan att försäljningsavdelningarna får kännedom om de nya kostnadsförhållandena. Enligt uppgift från företaget skall emellertid alla mera väsentliga produktionsmetodförändringar meddelas till kalkylavdelningen. Dessutom gör man löpande jämförelser mellan s.k. standardkostnader och efterkalkyler, varvid man kan se om några betydande kostnadssänkningar ägt rum.

Själva metoden för kalkylernas uppgörande innebär, som tidigare påpekats, att en höjning av ackorden enligt avtalet inte endast kommer att påverka kostnadsbeloppen för direkt arbetslön i kalkylerna, utan även kostnadsbeloppen för flertalet poster i kalkylen, eftersom dessa övriga poster i allmänhet beräknas som ett procentuellt pålägg på direkt lön och/eller material. Härigenom kan kostnadsökningen som följd av en löneökning, under i övrigt oförändrade förhållanden, komma att verka avsevärt mycket större i kalkylerna än den i realiteten är. Enligt uppgift utreder man vid kostnadsökningar hur dessa påverkar kalkylens olika huvudgrupper av omkostnader och justerar påläggen med hänsyn härtill. I den mån som samtliga kostnadsposter stiger i proportion till lönestegringen (vilket ju som påpekats i viss utsträckning varit fallet under den studerade perioden) kan man tydningen bibehålla påläggen oförändrade. Det är emellertid inte uteslutet att den använda metoden i vissa fall överskattar en löneökningens kostnadsstegrande betydelse.¹

En viss korrigerig av en sådan överskattning äger emellertid rum genom att man jämför de faktiska kostnadsbeloppen med dem man får enligt påläggen på direkt lön och material och ändrar därefter (vid en löneökning bör man alltså få sänkta pålägg). Dyliga påläggsändringar tycks emellertid (se bilaga 3) ske ganska sällan och kan då ofta innebära

¹ Jämför här med den underskattning av kostnadsstegringen under en inflation som sannolikt äger rum i många företag som följd av att kostnaderna för avskrivning och ränta på realkapitalföremålen ofta beräknas på anskaffningsvärdena.

procentförändringar mellan omkostnadsposterna (ökat grundvärdepålägg och mindre arbetsomkostnadspålägg eller vice versa).

Generella förändringar av påläggen tycks ske mycket sällan. I det undersökta materialet har detta endast ägt rum en gång och berodde då delvis på vissa speciella förhållanden och dels på s.k. undernormal sysselsättning i verkstäderna (se dec. 1953–jan. 1954 i bilaga 3). Under den perioden höjde man, som tidigare påpekats, alla påläggen. Vilken verkan det nämnda kalkylförfarandet får på företagets prissättning blir dock uppenbarligen beroende av på vilket sätt försäljningsavdelningarna använder kalkylerna.

Ett ytterligare studium av kalkylsystemet i företaget visar att det för dem som sysslar med prissättningen i stort sett tycks vara möjligt att beräkna både storleken och förändringarna (inom aktuella produktionsgränser) av de rörliga kostnaderna för varje tillverkad produkt. I varje fall gäller detta för de rörliga särkostnaderna, eftersom man från kalkylerna kan få fram kostnaderna för både direkt lön och direkt material (det inräknade materialomkostnadspålägget blir här en dubiös post). Någon möjlighet att från kalkylerna beräkna de ytterligare rörliga särkostnader i form av förbrukningsmaterial, slitage på maskiner etc. som kan tänkas förekomma finns dock tydligen inte. Kalkylmetoden kommer emellertid också att medföra att de rörliga kostnaderna för varje produkt av försäljningsavdelningarna betraktas som *konstanta* inom hela produktionsskalan, dvs. oberoende av orderstorlekar, övertid och skifftid etc. Enligt uppgift påverkar förändringar av orderstorlekar och övertid och skifftid endast i ringa grad de rörliga kostnaderna för en produkt.

Beräkningssystemet ger inte heller försäljningssidan någon möjlighet till alternativkostnadsberäkningar vid relativt fullt utnyttjande i verkstäderna. För att detta skall vara möjligt krävs att kostnadsberäkningen även ger upplysning om vilka produkter som framställs med ungefär likartade produktionsprocesser och produktionsmetoder.¹

¹ T. Palander har i sina tidigare nämnda artiklar i Affärsekonomi 1949:1 och 3 behandlat frågan om självkostnadsberäkning och dess överensstämmelse med i den ekonomiska teorin använda kostnadsbegrepp. Han kommer här till att användningen av självkostnadsberäkning som grundval för prissättning och produktval etc. ofta kan ge vilseledande resultat (ur vinstmaximeringssynpunkt).

Som tidigare omtalats vidareförmedlas genom förändringar i kalkylerna verkningarna av en avtalsrevidering från kalkylavdelningen till *prisbestämningsavdelningen*. På den sistnämnda avdelningen för man kort över kalkylerna för varje i företaget tillverkad maskin liksom även över alla tillverkade detaljer (försäljningen av reservdelar utgör en ganska stor del av företagets fakturering). När det blir fråga om prisändringar diskuteras detta gemensamt mellan prisbestämningsavdelningen och de olika försäljningsgrupperna, varför försäljningsavdelningarna behandlats som en enhet i tablå 2.

I den mån det sker någon förändring i företagets försäljningspolitik som följd av en löneökning kommer denna att vidareförmedlas till dotterföretagen, som i sin tur sköter den övervägande delen av kontakten med kunderna och försäljningsmarknaderna. Som antytts i tablå 2 blir de förändringar som vidtas i försäljningspolitiken uppenbarligen beroende av försäljningsmarknadernas struktur. Om en löneökning får några effekter på företagets prissättning, försäljningsansträngningar, produktval och produktutformning, bör den också få inverkan på den faktiska efterfrågan på och produktionen av företagets olika produkter. Antingen dessa förändringar direkt anteciperas av försäljningssidan, eller man först tar hänsyn till dem genom de order på olika maskintyper som strömmar in från dotterföretagen (markerat med pilarna i omvänd riktning i tablå), kommer de att vidareförmedlas till verkstäderna via de beställningar på färdiga maskiner, som de olika försäljningsgrupperna ger till planeringsavdelningen (se pilen i tablå).

Från teoretiska utgångspunkter kan man vänta sig att en avtalsrevidering som innebär faktiska löneökningar medför tendenser till förändringar inte endast av produktionsmetoderna för de givna maskinkonstruktionerna utan även av konstruktionerna själva. Man kan i det senare fallet vänta ökat intresse för sådana konstruktioner som är relativt sett mera materialkrävande och som behöver en mera förfinad maskinpark för sin bearbetning. Om en löneökning får de här antydda effekterna kommer impulserna härför till *konstruktionsavdelningarna* närmast från försäljningsavdelningarna. Kontakterna mellan dessa båda avdelningstyper sker i samband med diskussioner om utformningen av företagets pro-

duktionsprogram i olika avseenden, t.ex. var och när man kan vänta sig konstruktionsförbättringar, på vilka punkter man skall koncentrera konstruktionsansträngningarna etc. Dessa diskussioner kan efter en lönestegring väntas äga rum både vid planläggningen av eventuella förändringar i försäljningspolitiken och efter det att rapporten om verkningarna härav kommit in från dotterföretagen. Dessa impulser från försäljningssidan går sedan vidare från konstruktionsavdelningarna till produktionstekniska kontoret som följd av att detta kontaktas vid diskussioner om bearbetningsmetoderna för olika konstruktionsalternativ.

I modellen i tablå 2 finns också en rektangel som antyder en löneökningens inverkan på *ekonomiavdelningarnas* arbete. På ekonomisidan registreras i månadsboksluten på grundval av olika typer av verifikationer löneökningens verkningar på företagets lönsamhet. Med utgångspunkt från antagandet att företaget före avtalsrevideringen var optimalt anpassat till rådande kostnads- och efterfrågeförhållanden bör varje faktisk löneökning medföra ett försämrat resultat för företaget. Resultatminskningens storlek blir beroende av (förutom löneökningen) vilka möjligheter till kompenserade ändringar av produktionsmetoder, priser etc. som står till buds, samt hur snabbt man kan genomföra dessa. Det är därvid troligt att företaget har större möjligheter till kompenserande anpassningar vid förändringar av ackorden än av tidlönerna på grund av den som framgått enklare kostnadsberäkningen vid ackordsförändringar.

Genom sin inverkan på företagets vinst kommer en löneökning att påverka företagets investeringsmöjligheter eftersom investeringarna ofta till stor del är självfinansierade.¹ Företagets likviditet kommer också att försämrats vilket kan medföra minskade möjligheter att bevilja kundkrediter eller att utnyttja leverantörsrabatter.

En löneökning får naturligtvis också en mera teknisk inverkan på ekonomiavdelningarnas arbete genom sitt inflytande på kassans in- och utbetalningar, faktureringarna på faktureringsavdelningen, kostnadsjämförelserna på budgetavdelningen etc.

¹ För en diskussion av självfinansieringens betydelse se *E. Dahmén: Industrins finansiering under 1950-talet, Industriproblem 1960, IUI, Sthlm 1960.*

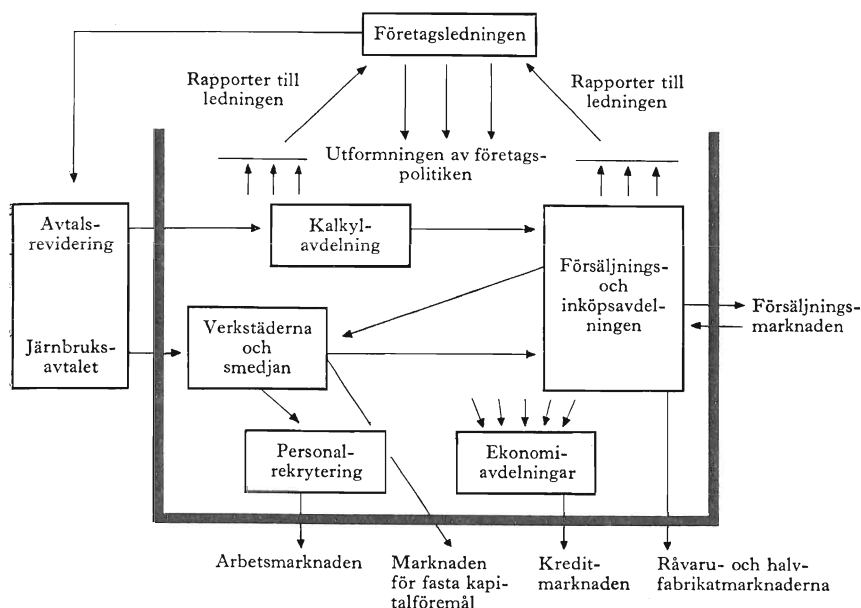
Det måste till sist i anslutning till modellen i tablå 2 påpekas, att genomgången av vad som kan väntas hända i företaget som följd av en löneökning delvis givit intrycket att cheferna på de olika avdelningarna direkt kan besluta olika förändringar i företagens politik. Detta är naturligtvis i allmänhet inte fallet. Avdelningarna skickar rapporter över påtänkta ändringar till företagsledningen (antytt genom pilar i modellen) som sedan utformar företagspolitiken. Företagsledningens beslut blir emellertid sannolikt till mycket betydande del beroende av de förslag till förändringar på olika punkter, som kommer från de skilda avdelningarna.

3. STUDIER AV INFORMATIONSVÄGARNA OCH KALKYLSYSTEMET I JÄRN- OCH METALLMANUFAKTURFÖRETAGET

Genomgången av hur en löneökning sprider sina verkningar till arbetet på olika avdelningar i ett större verkstadsföretag, dvs. av informationsvägarna i företaget, syns att döma av studierna i övriga undersökta företag ha relativt generell giltighet. Skillnaderna mellan olika företag ligger i stället i det sätt på vilket man tar hänsyn till löneökningen i de skilda avdelningarnas arbete. Det har därför inte ansetts motiverat att försöka beskriva informationsvägarna i samtliga undersökta företag. Emellertid skall även förhållandena i järn- och metallmanufaktur företaget kortfattat beskrivas, eftersom detta företag är betydligt mindre än verkstadsföretaget och som följd härav inte har lika uppdelad avdelningsorganisation.

Diskussionen av hur en avtalsenlig löneökning sprider sina verkningar i företaget sker med utgångspunkt från modellen i tablå 3 som kan tolkas på följande sätt. Företagsledningen deltar i avtalets uppgörande. Om detta medför höjningar av de utgående ackorden eller timförtjänsterna registreras detta (på arbetskort och dylikt) i de olika tillverkningsavdelningarna. Om någon tendens till metodomläggningar uppkommer som följd av löneökningen blir beroende av verkstadschefernas beslut och arbetet på de under dem ställda kontoren; i detta fall existerar inte något produktionstekniskt kontor. (Det finns emellertid en arbetsstudieavdel-

Tablå 3



ning, som sannolikt till en del sysslar med val av produktionsmetoder.) I den mån det blir förändringar i produktionsmetoderna kan detta medföra att löneökningen får verkningar för arbetet på avdelningarna för personalrekrytering och för inköp (som i företaget i fråga är sammankopplad med försäljningsavdelningen). Blir det fråga om nya eller förändrade maskinköp sköts detta av verkstadscheferna direkt (i intim kontakt med företagsledningen).

Löneökningen påverkar kalkylavdelningens arbete i likhet med vad som gällde i det tidigare behandlade verkstadsföretaget, antingen genom förändrad information från verkstäderna eller genom att man direkt ändrar kalkylerna. I den mån kalkylerna revideras (vilket behandlas nedan) får försäljningsavdelningarna kontakt med löneökningen. Detta kan medföra förändringar i försäljningspolitiken vilket i sin tur påverkar efterfrågan. Genom försäljningsavdelningens beställningar till verkstäderna kommer så löneökningens verkningar på företagets produktionsstorlek och produktionsinriktning till uttryck.

Ett studium av en löneökningens spridningseffekter i de båda företagen visar att organisationen i det mindre företaget fullt naturligt inte är lika utvecklad som i det större.¹ Detta medför sannolikt att beteendet i det mindre företaget i högre grad blir beroende av de olika chefernas subjektiva omdömen, något som troligtvis ytterligare accentueras av att företagsledningen i det mindre företaget kan ta mera aktiv del i de olika besluten, vilka i motsvarande mån blir i mindre utsträckning grundade på utredningar, formella procedurer och fastställda beteenden på de olika avdelningarna.

Järn- och metallmanufakturföretagets kalkylmetoder skiljer sig på en del punkter väsentligt från metoderna i verkstadsföretaget.

Av nedanstående uppställning framgår en kalkyls utseende för en av det här studerade företagens produkter.

A. Direkta kostnader

1. Arbetskostnad (direkta ackord och tidlöner för olika operationer).
2. Förmans-, ställ- och komplementlöner (beräknas genom procentuellt pålägg på post 1).
3. Materialkostnader.
4. Transport- och fraktkostnad.
5. Verktygskostnader, emballage, hjälpavdelningar, städning, vaktjänst och övriga verkstadskostnader (beräknas genom procentuellt pålägg på post 1).

$$\text{Verkstadsnetto} = 1 + 2 + 3 + 4 + 5$$

B. Indirekta kostnader

6. Maskinkostnader, avskrivning, ränta och underhåll (beräknas med utgångspunkt från maskinkostnad och maskinanvändning vid olika operationer).
7. Fastighetsförvaltning (driftsavskrivning och ränta), administration och försäljning, sociala kostnader etc. (beräknas genom procentuellt pålägg på post 1).

$$\text{Tillverkningskostnad} = 1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7.$$

¹ Det bör påpekas att man naturligtvis på motsvarande sätt kan konstruera modeller över hur en råvaruprisstegring, en indirekt skatt, en ränteförändring etc. sprider sina verkningar till arbetet på olika avdelningar i ett företag. Enligt vår uppfattning vore detta

Som framgår av uppställningen beräknas alla pålägg som procent av de direkta lönekostnaderna. Ett sådant förfarande kan som tidigare framhållits leda till att man i kalkylerna förstorar de kostnadsmissiga verkningarna av en löneökning. Frågan blir här hur ofta man ändrar de olika kalkylerna. För att undersöka bland annat detta har kalkylutvecklingen under studieperioden för nio av det ifrågavarande företagens produkter studerats¹. Löneökningarna under studieperioden i det riksavtal, under vilket företaget hör, skall enligt uppgift från berörda arbetsgivarförbund ha uppgått till i nedanstående uppställning angivna belopp. Det bör emellertid observeras att avtalet är så konstruerat, att riksavtalsuppgörelsen endast anger genomsnittssiffror, varefter följer lokala förhandlingar vid varje enskilt företag. I de angivna siffrorna har inte heller hänsyn tagits till den löneökning per timme, som uppkom som följd av den lagstadgade utökningen av semestern från två till tre veckor. En jämförelse med den faktiska löneutvecklingen i företaget mellan åren 1949 och 1955 visar att denna varit betydligt större än vad som anges av riksavtalssiffrorna. Speciellt gäller detta för åren 1951-52 och 1954.

	Ökning enligt riksavtalsuppgörelsen procent
1946	1,5
1947	11,0
1948	4,0
1949	0,5
1950	0,5
1951	16,0
1952	9,5
1953	0,5
1954	0,5
1955	3,0

Att döma av det tillgängliga materialet tycks omräkningar av kalkylerna i allmänhet endast ske en gång om året (i början av bokslutsåret som inte

högeligen önskvärt då man på så sätt kunde få fram de »strategiska» avdelningarna i förhållande till olika yttre händelser, vilkas arbete — om man vill ha en mera fördjupad företagsteori — sedan borde studeras mera ingående.

¹ Tre produkter från var och en av de tre produktionsgrupperna inom VVS-branschen.

sammanfaller med kalenderåret). Vid dessa omräkningar tycks man försöka ta hänsyn till de direkta löne- och materialkostnader som föreligger vid omräkningstillfället. Härigenom kan det tänkas att ett års löneökning beaktas först i omräkningen av kalkylerna för ett kommande år.¹ I den mån det är fråga om mera betydande löneökningar försöker man emellertid ta hänsyn härtill genom indextillägg på de direkta lönekostnaderna. Detta skedde exempelvis 1951, då man lade på 12 procent (enligt avtalet skulle stegringen i genomsnitt uppgå till 16 procent). Vid omräkningen av kalkylerna går man att döma av utredningsmaterialet igenom de förändringar i lönekostnader och maskinanvändning som ägt rum i operationerna för olika produkter². Härigenom kommer tydligen både förändrade produktionsmetoder och löneglidningen in i kalkylerna. Detta framgår vid ett studium av utvecklingen av lönekostnaderna för de olika operationerna som visar högst avsevärda skillnader (från en ökning på 205 procent till en minskning på 60 procent) för de operationer som funnits med hela den studerade perioden.

Påläggen i kalkylerna beräknas på grundval av kostnaderna enligt bokslutet för närmast föregående år. Härigenom får man sannolikt, vilket också framgår av kalkylerna, betydande variationer i påläggens storlek mellan olika år. Vid omräkningen 1951 antog man emellertid att samtliga kostnader steg med 12 procent vilket innebar oförändrade pålägg. Det anförda beteendet tycks kunna medföra en del för föreliggande undersökning intressanta resultat. Om betydande kostnadsförändringar inträffar under året för en del i påläggsposterna ingående delposter eller om kapacitetsutnyttjandet ändras, verkar det inte otroligt att valet av produktionsinriktning kan bli en annan än den som skulle ge maximal vinst under året i fråga. Frågan blir emellertid uppenbarligen i detta fall beroende av hur kalkylerna används av försäljningsavdelningen, vilket behandlas i kapitel 7. Metoden innebär också, om den tillämpas fullt ut, att löneökningar för tjänstemän och för arbetare av typen städare,

¹ Liknande gäller för materialprisstegringar som uppkommer efter kalkylens uppgörande.

² I kalkylerna finns upptagna lönekostnaderna för de olika operationer som ingår vid färdigställandet av produkten i fråga.

vakter och dylika inte beaktas i kalkylerna förrän cirka ett år efter det att de ägt rum.¹

4. SAMMANFATTNING

Genomgången av informationsvägarna och kalkylsystemen i de båda undersökta företagen har visat, att utformningen av informations- och kalkylprocesserna i företaget sannolikt är av stor betydelse för på vilket sätt ett industriföretags anpassningsprocess till en avtalsenlig löneökning kommer att förlöpa. Genomgången har också givit många exempel på de inom organisationsforskningen framförda synpunkterna om att företagen på många punkter, beroende på den osäkerhet och brist på kunskap som föreligger, måste antas handla schablonartat och efter förhållandevis enkla tumregler.²

Undersökningsmaterialet ger vid handen att avtalsenliga löneökningar som berör företagens samtliga arbetare i allmänhet kommer att registreras förhållandevis snabbt i alla mera betydelsefulla delar av företagens rapportsystem. Samtidigt antyder emellertid materialet att mycket små allmänna ökningar eller ökningar endast för vissa grupper (tidlönearbetare, kvinnor, tjänstemän etc.) kan komma att registreras med en betydande eftersläpning på många håll i företaget (kalkylsystem etc.) varigenom anpassningen till förändringarna sannolikt också fördröjs. Liknande synpunkter gäller sannolikt även för många andra mindre kostnadsförändringar i företaget, exempelvis för mindre produktivitetsförbättringar. Motsvarande synpunkter framhålls också i TNEC:s tidigare citerade undersökning, där det sägs att användningen av standardkostnader, vilka ofta ligger till grund för prissättningen, i vissa företag leder till betydande förseningar (upp till ett halvår) innan många avdelningar får kännedom om kostnadsförändringar i företagen. Detta beror på att

¹ Det kan i detta sammanhang påpekas att i det undersökta möbelföretaget var de procentuella påläggen konstanta under hela perioden 1949-54 trots en mycket betydande ökning av omsättningen.

² Här kan också erinras om påpekandet i *The Business Enterprise as a Subject for Research* av *H. R. Bowen*, New York 1955, att undersökningar av företaget i ökad grad måste inriktas på studier av »norms and rules of the thumb prevailing in the firm».

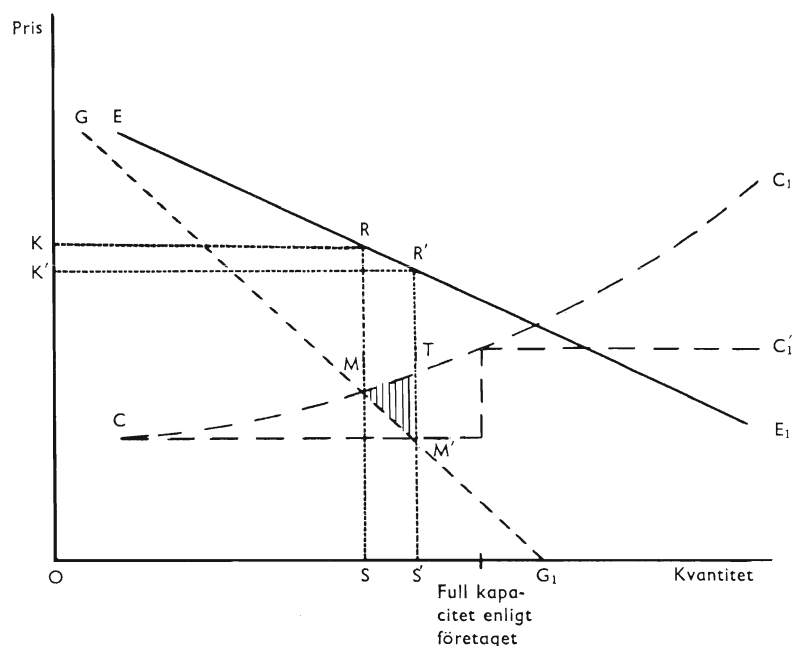
standardkostnaderna i allmänhet beräknas för och är oförändrade under en säsong. Eventuella skillnader mellan standardkostnaderna och faktiska kostnader återspeglas i stället i månatliga s.k. variationsrapporter, vilkas användning och spridning emellertid tycks vara mera begränsad.

Kalkylmetoderna i de båda företagen ger också vid handen att företagen tycks betrakta sina kortsiktiga rörliga kostnadskurvor som konstanta inom kapacitetsgränserna medan den ekonomiska teorin ofta arbetar med U-formade kostnadskurvor. Statistiska studier av gränskostnadsfunktionernas faktiska utseende har visat att dessa mycket ofta är konstanta inom kapacitetsgränserna.¹ Även om detta inte är fallet förefaller det troligt, att den eventuellt ökade vinst som företaget kunde uppnå som följd av ökad kunskap om sambandets faktiska art ofta — som också framhållits inom organisationsforskningen — mer än väl skulle gå åt för *att täcka kostnaderna för att erhålla ökad kunskap*. Företagens beteende kan från denna utgångspunkt betraktas som fullt rationellt (sedd ur vinstmaximeringssynpunkt). Liknande synpunkter kan sannolikt också läggas på företagens bristande intresse för att i alla delar av sitt rapportsystem beakta mindre kostnadsförändringar. De vinster som kan uppnås genom ökad kunskap motsvaras mer än väl av kostnaderna för att erhålla denna kunskap (i form av löner för fler ingenjörer, skrivbiträden etc.). Detta argument förstärks sannolikt av det faktum (som kommer att diskuteras utförligare senare) att företagen förefaller att vara relativt ovilliga att företa parameterförändringar ofta och att man därför inte gärna vill göra detta vid endast mindre förändringar i de jämviktsbestämmande förhållandena.

De här framförda argumenten har illustrerats grafiskt i figur 3. Företagets faktiska efterfråge- och kostnadskurvor anges av EE_1 och CC_1 . Vinstmaximum uppnås vid produktionen OS enheter till priset $SR = OK$. Företaget arbetar emellertid vid sin planering med utgångspunkt från sitt kalkylsystem med kostnadskurvan CC' , som är konstant upp till kapacitetsgränsen för att sedan stiga diskontinuerligt (som följd av exempelvis ökade löner vid övertidsarbete). Företaget kommer nu, om vi antar att det har fullständig kännedom om efterfrågesambandet, att producera

¹ Se *J. Dean: Managerial Economics, New York 1951, kapitel 5.*

Fig. 3



kvantiteten OS' enheter till priset OK' kronor, dvs. en större kvantitet till ett lägre pris än i föregående fall. Det är nu emellertid tänkbart, att den vinstminskning om $MM'T$ kronor, som företaget åsamkas som följd av sitt system att beräkna kostnaderna, är mindre än den ökning av de fasta kostnaderna, som skulle uppkomma som följd av ett system där den kalkylerade kostnadskurvan var mer i överensstämmelse med den faktiska (det måste observeras, att flertalet företag ju inte är en-produkttillverkare utan tillverkar många produkter och alltså måste kalkylera gränskostnaderna för varje produkt). Ett liknande resonemang kan föras då det är fråga om en mindre produktivetsförbättring som inte är värd att beakta i kalkylsystemet, därför att den ökade vinst, som kan uppnås som följd av kunskap härom mer än väl uppvägs av de ökade kostnaderna. (I det studerade verkstadsföretaget måste man hela tiden företa mycket arbetskrävande genomgångar av operationskortet om man ständigt vill vara »up to date» i kalkyleringen.)

Det beteende från de studerade företagens sida, som förefaller att mest

fördröja företagens slutgiltiga anpassning till en löneökning sådan denna skisserats av den nyklassiska teorin förefaller att vara vanan att bibehålla påläggsprocentsatserna, som skall täcka alla indirekta kostnader, oförändrade under längre tidsperioder trots relativa prisförändringar mellan de i de direkta och de i de indirekta kostnaderna ingående produktionsfaktortyperna.¹ Ett sådant beteende tenderar att överdriva de kostnadshöjande verkningarna av en avtalsenlig löneökning för arbetare och att underskatta kostnadsverkningarna av löneökningar för tjänstemän, prisstegringar på maskiner etc. Att de direkta och indirekta kostnaderna för långa tidsperioder skulle utvecklas likformigt förefaller inte erfarenhetsmässigt styrkt. Vilka verkningar detta beteende får på företagens prissättning blir uppenbarligen beroende av hur kalkylerna används vid prissättningen, något som skall diskuteras i kapitel 6. Beteendet i fråga bör emellertid också verka konserverande på företagens val av redan införda produktionsmetoder, eftersom relativa prisförändringar, om påläggsprocentsatserna är oförändrade, inte kommer till uttryck i de jämförande kostnadskalkylerna. För nya metoder där påläggsprocentsatserna inte är fastställda gäller däremot uppenbarligen inte resonemanget. Vilken betydelse det anförda kan ha haft för de studerade företagens val av produktionsmetoder är naturligtvis svårt att säga. Det kan dock tänkas att de förhållandevis få snabba förändringar i företagens val av produktionsmetoder, som följd av löneökningar, som vi har funnit i föreliggande undersökning, till en del kan förklaras av det anförda beteendet, i vilket fall detta skulle kunna betecknas som en viktig tröghetsfaktor.

¹ *B. Fog* påpekar och diskuterar på sid. 190–191 i sitt tidigare citerade arbete detta beteende som han också funnit i sina företagsstudier.

KAPITEL 5

Löneökningars verkningar på företagens val av produktionsmetoder

1. NÅGRA TIDIGARE UNDERSÖKNINGAR

Innan vi går närmare in på det i undersökningen insamlade case-materialet rörande företagens anpassning av sitt val av produktionsmetoder till avtalsenliga lönestegringar vill vi kortfattat diskutera några tidigare empiriska undersökningar rörande förändringar i valet av produktionsmetoder som följd av lönestegringar. I dessa har frågan oftast gällt om löneökningarna har några metodförändrande verkningar överhuvudtaget. Eftersom varje empiriskt studium av frågan måste vara tidsbestämt kan dessa undersökningar även anses ge väsentliga synpunkter på den i föreliggande undersökning aktuella frågan om hur snabbt och på vilket sätt anpassningsprocessen sker.

Frågan om löneökningars verkningar på företags val av produktionsmetoder har i Sverige tidigare undersökts empiriskt av G. Åkerman¹. Denna undersökning ingår som en bilaga till det betänkande som den på slutet av 20-talet tillsatta arbetslöshetsutredningen avlämnade år 1931. Åkerman studerade utvecklingen under 1920-talet i 20 svenska företag representerande både export- och hemmamarknadsindustrierna. Huvudsyftet med undersökningen var att studera den industriella rationaliseringens verkningar på sysselsättningen i de undersökta företagen, varför företag som genomgått en relativt betydande rationaliseringsprocess under 1920-talet efter deflationskrisen 1920–22 hade utvalts. Vid diskussionen av de rationaliseringar som ägt rum kom författaren även in på orsakerna

¹ G. Åkerman: op. cit.

till deras genomförande. Av alla de rationaliseringsformer¹, som gjorde sig gällande under 1920-talet ansåg Åkerman att mekaniseringen, dvs. införandet av realkapitalvaror, hade den ojämförligt största betydelsen. Mekaniseringen ansågs till större delen direkt ha blivit framdriven av den relativa höjning av lönerna jämfört med maskinpriserna och byggnadskostnaderna, som ägde rum under 1920-talet. Mekaniseringen skulle alltså endast till mindre del sammanhånga med en av löneökningarna oberoende teknisk utveckling^{2,3}. Samtidigt framhöll emellertid Åkerman att större delen av de redan genomförda mekaniseringarna skulle bli bestående, även om lönerna skulle sjunka till den tidigare nivån.

Denna uppfattning — bibehållen mekaniseringsgrad även om prisrelationerna återgår till utgångsläget — förefaller förbryllande mot bakgrund av den nyklassiska produktionsteorin. Åkermans förklaring är att lönehöjningarna i dessa fall övervunnit förutvarande motstånd av rationell och irrationell natur mot mekaniseringen. Bland de rationella motstånden framhålls framförallt experimentkostnader inom företagen, som vid det tidigare lägre löneläget verkade avhållande på experimentens genomförande, men som frampressats av de högre lönerna. När experimenten väl genomförts har dessa lett till lönande mekaniseringar som är lönsamma även vid en återgång till det ursprungliga lägre löneläget. Ofta har experimenten resulterat i uppfinningar som även med inräknande av forskningskostnaderna skulle ha varit lönande vid det lägre löneläget. I dessa fall har det enligt Åkerman ofta varit fråga om irrationella motstånd mot experimenten — och den därav följande mekaniseringen — som emellertid upphävts genom löneökningarna. Att ett

¹ Den driftsorganisatoriska rationaliseringens huvudformer anses enligt den refererade undersökningen vara a) produktion i större skala, b) standardisering, c) mekanisering, d) rationell arbetsledning och e) flytande tillverkning.

² G. Cassel hävdade i arbetet *Theoretische Sozialökonomie*. 3. verb. Aufl. Leipzig 1923, att lönestegringar inom vanligen förekommande gränser oftast har mindre betydelse för mekaniseringen än en del andra faktorer, framförallt produktion i större skala. Åkermans uppfattning var, att detta omdöme kanske gällde för perioder då man hade en betydande övergång från smådrift till stordrift, men att det inte gällde för 1920-talet i Sverige.

³ Det bör observeras att Åkerman endast diskuterar lönestegringars inverkan på mekaniseringen i företagen men inte på de förändringar i produktionsmetoderna som kan uppkomma utan inköp av varaktig kapitalutrustning.

sådant irrationellt motstånd ofta förekommit i de av Åkerman undersökta företagen framgår av att dessa i flera fall angivit sjunkande priser på företags produkter och hotande driftsförlust som skäl för mekanisering. I dessa fall borde man ha väntat sig att investeringarna i nya maskiner och anläggningar hade skett oberoende av prisfallen och risken för driftsförlust under förutsättning att företagen verkligen eftersträvade största möjliga vinst.

I den tidigare nämnda av Temporary National Economic Committee i USA i slutet av 1930-talet utförda undersökningen »Industrial Wage Rates, Labor Costs and Price Policies» studerades dels lönepolitiken i några företag och samvariationen mellan lönekostnaderna och de totala kostnaderna, dels sambanden mellan löneförändringar å ena sidan och prisförändringar och förändringar i företagets produktionsmetoder å den andra. I föreliggande sammanhang kommer endast löneförändringarnas inverkan på produktionsmetoderna i företagen enligt rapporten att behandlas, under det att verkningarna på prissättningen kommer att diskuteras i nästa kapitel. Undersökningen inhämtade material från åtta företag: två pappersföretag, två textilföretag, tre skofabriker samt ett verkstadsföretag i jordbruksmaskinbranschen. Vad de första sju företagen beträffar studerades statistiskt material huvudsakligen från åren 1936–38 under det att för verkstadsföretaget utvecklingen under hela perioden 1929–37 togs upp till behandling.

I fråga om löneökningars verkningar på mekaniseringen och valet av produktionsmetoder i företagen kom den amerikanska undersökningen till det resultatet att löneökningarna under de undersökta åren hade spelat mycket liten roll för de tekniska förändringarna i företagen. Dessa var i allmänhet resultat av ständiga ansträngningar att sänka kostnaderna och förbättra kvaliteten på företagets produkter, men det fanns inga tecken på att en betydande löneökning startade en våg av tekniska förändringar i företagen syftande till att sänka lönekostnaderna. Det framhålls också i undersökningen att en betydande del av de tekniska förbättringar som ägt rum i företagen hade formen av mindre förändringar och att besluten om deras införande fattades av verkmästare eller fabrikschefer och inte av företagsledningen. Sådana förändringar sker enligt undersökningen nästan varje dag som ett led i den ordinarie arbetsrutinen.

För de nya metodernas införande krävs ofta att de skall betala sig mycket snabbt, i verkstadsföretaget på cirka 2 år, till stor del beroende på att sådana nya metoder genom den tekniska utvecklingen ofta anses bli föråldrade inom mycket kort tid. I sådana fall kan ju löneökningar inom de vanligen förekommande marginalerna knappast påverka besluten nämnvärt. Det framgick också att dessa mindre förändringar lika ofta innebar besparingar i materialkostnaderna eller de fasta kostnaderna som i lönekostnaderna. I fråga om mera betydande investeringar visade det sig att försäljningsutsikterna för de närmaste åren spelade en avgörande roll för dessa investeringars genomförande. Detta betydde att i perioder med expanderande försäljning genomfördes ofta betydande investeringar under det att investeringsverksamheten avtog i perioder med sjunkande försäljning. Denna starka betoning av försäljningsutsikterna under den närmaste framtiden innebar att nyligen företagna lönestegringar blev av underordnad betydelse vid investeringsbeslutens fattande. Dessa större tekniska förändringar i de undersökta företagen skedde också ofta i samband med introducerandet av helt nya modeller av företagens produkter.

R. Lester och G. Bloom publicerade år 1946 i *American Economic Review* resultat från empiriska undersökningar som bland annat gick ut på att studera löneökningars verkningar på företagens val av produktionsmetoder¹. Båda undersökningarna bekräftar i stort sett TNEC-undersökningens resultat. Författarna konstaterar att företagen inte i nämnvärd utsträckning tycks påverkas direkt av relativa förändringar i produktionsfaktorernas priser. Lester bygger sina resultat på företagares svar på frågeformulär som utskickats dels till ett stort antal företag i enbart sydstaterna i USA, där lönerna då undersökningen genomfördes (1945) i allmänhet låg betydligt lägre än i nordstaterna, dels till företag med fabriker i både nord- och sydstaterna.

Lester sökte också studera löneökningars verkningar på sysselsättningen i företagen och resultaten härav skall diskuteras i kapitel 6 i det följande. Slutsatserna om löneökningars verkningar på valet av produktionsmetoder bygger på en fråga till företagen med fabriker i både nord- och sydstaterna »om de lägre lönerna i sydstatsfabrikerna i sig själva

¹ R. A. Lester: op. cit. och G. Bloom, op. cit.

hade lett till att företaget använde produktionsmetoder i sydstaterna, som var mer arbetskrävande och mindre maskinkrävande än i nordstatsfabrikerna?» Av 44 tillfrågade företag svarade ett ja, ett var obestämt och 42 svarade nej. Av de 42 företagen hade 35 genomsnittliga löneskillnader på cirka 15 procent mellan nord- och sydstatsfabrikerna. Några av företagen svarade också att de lägre lönerna i södern inte hade influerat på den typ av maskiner som hade installerats och de processer, som användes där, utan att »den mest effektiva utrustningen» användes i varje fabrik oberoende av fabriken belägenhet eller den relativa lönenivån. De resultat som här presenterades förefaller uppenbarligen inte stämma överens med innebörden av den nyklassiska produktionsteorin sådan denna presenterats i kapitel 1.

Det finns emellertid anledning att betrakta Lesters resultat med en viss skepsis. Machlup — som för övrigt framför en av allt att döma berättigad kritik mot Lesters frågemetoder — understryker med skärpa att Lester i ett annat sammanhang fått svar på sina frågor, som stämmer bättre med produktionsteorin.¹ I en fråga till 43 sydstatsföretag om vilka effekterna skulle bli om man under de första tre efterkrigsåren skulle minska nord- och sydstatsskillnaderna i löner med hälften fick Lester sålunda till svar att företagen i betydande utsträckning skulle dels försöka införa arbetsbesparande maskiner dels försöka förbättra arbetsmetoderna, organisationen av arbetet, valet av råvaror och arbetskraft etc. De företag, som hade de relativt högsta lönekostnaderna betonade härvid mest betydelsen av att införa arbetskraftsbesparande maskiner för att kompensera för löneökningen vilket stämmer överens med vad man med utgångspunkt från teorin skulle vänta sig. Att företagen skulle försöka förbättra arbetsmetoderna utan direkt relativ förändring av valet av produktionsfaktorer stämmer som Lester påpekar däremot inte riktigt överens med teorin eftersom man enligt denna förutsätter att företagen hela tiden så vitt möjligt försöker att använda de vid gällande prissystem optimala metoderna. Lester ger också anvisningar på en del andra amerikanska arbeten där man just i samband med diskussioner om verkningar av minimilöne-

¹ *F. Machlup: Marginal Analysis and Empirical Research, American Economic Review, september 1946.*

lagstiftning framhåller en löneökningens effektiviserande verkningar på organisationen av företagets arbete. Motsättningarna i Lesters resultat gör det svårt för oss att i föreliggande sammanhang bedöma värdet av hans undersökning.

Bloom diskuterar inte löneökningars verkningar på företagets val av redan tillgängliga metoder, utan verkningarna på utvecklingen av nya metoder. Han tar sin utgångspunkt i Hicks uppdelning av uppfinningar i inducerade — sådana uppfinningar som är resultatet av förändringar i de relativa faktorpriserna — och autonoma — alla andra uppfinningar^{1,2}. Enligt Bloom ger nu Hicks intryck av att anse att de inducerade uppfinningarna är förhållandevis vanliga och att den empiriskt konstaterade större mängden arbetskraftsbesparande än kapitalbesparande uppfinningar huvudsakligen beror på mängden av inducerade uppfinningar. Som följd härav blir enligt Hicks löneökningarna av stor betydelse för utvecklingen av nya uppfinningar.

Bloom har nu försökt testa denna hypotes om löneökningars betydelse för utvecklingen av nya uppfinningar, genom en serie av studier under åren 1941, 1944 och 1945 som omfattade både personliga besök vid ett femtiotal amerikanska företag och utsändandet av frågeformulär till ungefär lika många. Flertalet av de tillfrågade företagarna och konstruktörerna ansåg att förändringar i lönerna spelar en mycket liten roll för tillkomsten av tekniska förbättringar. Samtidigt förklarade man emellertid att även om inte förändringarna spelar någon roll, så spelar det konstant höga priset på arbetskraft roll som drivfjäder för att konstruera arbetskraftsbesparande teknik.³ Att förändringarna i lönerna tycks vara av liten betydelse framgår av en av de utförda undersökningarna. Flertalet företagare, som blev tillfrågade om de arbetskraftsbesparande tekniska förbät-

¹ J. R. Hicks: *The Theory of Wages*, New York 1932, sid. 112–135.

² Hicks skiljer inte i sin diskussion på vad Schumpeter kallar »inventions» och »innovations».

³ Detta uttalande skulle kanske kunna tolkas på följande sätt: Det tar mycket lång tid för ett företag att anpassa sitt val av produktionsmetoder till en löneökning. Vid en successivt fortgående prisstegring på arbetskraft relativt till andra produktionsfaktorer medför detta att företaget ständigt har en känsla av att inte vara optimalt anpassat till löneökningarna. Samtidigt medför inte en enstaka lönestegring några direkta förändringar i den anpassningsprocess som pågår.

ringar, som gjorts under de senaste åren, även skulle ha varit lönande vid 1939 års lönenivå, svarade nämligen ja. Blooms slutsats av undersökningen blir att »probably only a relatively small proportion of inventions are induced by a change in the ratio of prices of the factors».

S. Melman har behandlat frågan om sambanden mellan löneökningar och mekaniseringen inom industrin¹. Utgångshypotesen är att graden av mekanisering av industriarbetet är direkt avhängig av förhållandet mellan lönekostnaderna och maskinkostnaderna. Genom personligt studium av bilindustrin i England samt genom analys av statistik över arbetslönerna samt maskin och kraftkostnaderna i England, USA och en del andra industriländer testas den uppställda hypotesen. Särskilt i detalj har undersökningen gått vid studiet av en process inom bilindustrin, nämligen materialhantering. Författaren jämför kostnaderna för olika alternativ — transport i skottkärra, truck etc. — 1938 och 1950 och jämför samtidigt med de utnyttjade alternativen inom de studerade företagen under de båda jämförelseåren. Melmans slutsats är att den relativa stegringen av lönekostnaderna jämfört med maskinkostnaderna genom sin inverkan på företagsledningarnas val av produktionsmetoder varit den avgörande faktorn för mekaniseringen inom bilindustrin, liksom för mekaniseringen över huvud taget inom industrin i flertalet industriellt utvecklade länder. Då slutsatsen av det studerade materialet samtidigt är att produktionsstegringen under det senaste århundradet huvudsakligen är följderna av mekaniseringen, blir resultatet att det enligt Melman är den förändrade relationen mellan lönekostnader och maskinkostnader som varit den drivande kraften i den allmänna produktivitsstegringen.

I en ekonometrisk undersökning har olika teorier för att förklara företagets investeringsverksamhet testats med hjälp av material över investeringsutvecklingen i USA åren 1946–50². En av de testade hypoteserna är den i föreliggande kapitel behandlade frågan om betydelsen av den relativa kostnadsutvecklingen på arbetskraft och kapital för företagets investeringsverksamhet. Undersökningens slutsats på denna punkt är (se sid. 182) att »preliminary examination of the data revealed that the

¹ *S. Melman*: op. cit.

² *J. Meyer and E. Kuh*: *The Investment Decision. An Empirical Study*, Cambridge, Mass., 1957.

relative cost of capital and labor although undoubtedly of some importance in the long run, did not significantly influence the behavior of investment in its year to year changes». Detta uttalande får uppenbarligen inte tolkas som om lönestegringar skulle ha mycket ringa inflytande på företagens investeringsverksamhet. Det anger endast att lönestegringarnas substitutionseffekt i fråga om efterfrågan på kapitalvaror tydligen inte varit mera framträdande i det studerade materialet. Lönestegringarnas inflytande på företagets vinstsituation och härigenom på investeringsverksamheten framgår inte av ovanstående citat.

Ett studium av den av Industriens Utredningsinstitut utförda undersökningen om en arbetstidsförkortnings verkningar inom industrin, liksom även av Mekanförbundets undersökning om automatisering¹, kan även kasta visst ljus över de här berörda problemen. Av den förra undersökningen framgår att samtliga undersökta företag — tretton företag inom olika branscher — ansåg att det vid intervjutidpunkten, hösten 1955, fanns tekniskt sett bättre maskiner och transportanordningar i marknaden än vad som användes i företagen. Att man inte redan då försökte utnyttja denna bättre teknik sammanhängde enligt de intervjuade dels med att den inte var lönande vid då gällande pris- och kostnadsrelationer — vilket kan innebära att lönestegringar som inte åtföljdes av motsvarande maskinprisstegring i dessa fall skulle ha medfört ökad mekanisering — dels också med brist på pengar. Samtidigt framfördes från flera håll att det inte går att genomföra mer än en viss mängd investeringar under en viss period, eftersom företaget måste få tid att anpassa sig till nya produktionsförhållanden. I de fall då man har ett »lager» av lönande, planerade produktionsändringar liggande kan en lönestegring knappast få några omedelbara verkningar på produktionsmetoderna i företaget, utan då blir följderna snarast att den ökar »lagret» av de lönsamma produktionsändringar som så småningom kommer att genomföras.

Vid närmare diskussion med de intervjuade företagen visade det sig att många av de investeringar som vid intervjutillfället inte var lönsamma gällde antingen inköp av snabbare och säkrare maskiner (många av in-

¹ »Automatisering — Mekanförbundets undersökning år 1957 om automatiseringens nuvarande och planerade omfattning inom svensk verkstadsindustri», Sthlm 1957.

vesteringarna i de amerikanska företagen i TNEC:s undersökning var just av denna typ) eller utbyggnad eller ombyggnad av hela anläggningar och ugnar där man kunde öka kapaciteten med oförändrat personalbehov. I båda dessa investeringsfall kommer den ökade kapitalanvändningen i förhållande till arbetskraftsanvändningen närmast till stånd genom en utvidgning av företagets kapacitet och inte genom direkt substitution av arbetskraft med kapital vid oförändrad kapacitet som i det av Melman behandlade fallet. Skälen till att dessa investeringar inte är lönande torde ofta sammanhänga antingen med bristande avsättningsmöjligheter eller med brist på pengar eller med att råvarutransporterna är för dyra. Att företagen ofta anser sig ha för liten avsättningsmarknad för att kunna genomföra tekniskt och produktionskostnadsmissigt sett förnämliga investeringsprojekt framgår av Mekanförbundets undersökning där »för liten avsättning» näst efter »ej lämpliga produkter» framförs som det viktigaste skälet mot en ytterligare automatisering av tillverkningen. Där- emot förefaller inte lönestegringar vara av större betydelse för genomförandet av de båda här diskuterade investeringstyperna. Det är snarare troligt att en lönestegring i dessa fall verkar dämpande på investeringslusten genom sin inverkan på företagets räntabilitet. Det är ju här fråga om investeringar där stordriftsfördelarna gör sig gällande som följd av bland annat realkapitalets bristande delbarhet. Företagens tillväxt och inte lönestegringar gör dessa typer av investeringar lönande.

2. STUDIER AV ANPASSNINGSPROCESSEN I DE UNDERSÖKTA FÖRETAGEN

A. Inledning

Studierna av anpassningsprocessen efter lönestegringar i fråga om de undersökta företagens val av produktionsmetoder har skett med utgångspunkt från fyra olika typer av material, nämligen en undersökning av förändringar i operationskort och kalkyler, ett studium av investeringarnas arbetskraftsefterfrågande karaktär, ett studium av förändringar i användningen av olika kategorier av arbetare samt intervjuer med befattningshavare i företagen. Vi kommer i det följande att behandla dem i nu nämnd ordning.

B. Studier av samband mellan löneökningar och förändringar i produktionsmetoderna sådana dessa kommer till uttryck i operationskort och kalkyler

Den hastighet med vilken en löneökning påverkar ett företags val av produktionsmetoder bör mest inträngande kunna studeras i förändringarna i de operationskort som ligger till grund för olika detaljers bearbetning. Ett sådant studium är emellertid både komplicerat och tidsödande varför vi i föreliggande undersökning endast utfört dylika studier för verkstadsföretagets vidkommande. I detta företag behåller man endast operationskorten för de aktuella metoderna, medan arbetskorten bevaras under en längre tid (sedan 1949). Dessa skrivs ju ut på grundval av de vid varje tidpunkt gällande operationskorten och kan följaktligen ge möjligheter till studier av arbetsmetodernas utveckling. I samband därmed får man också en viss uppfattning om beteendet vid beräkningen av lönsamheten av olika produktionsalternativ.

I föreliggande undersökning har material över utvecklingen av arbetsmetoderna för två mycket vanliga detaljer i verkstadsföretagets produktion studerats. Av dessa har emellertid endast den ena gjorts till föremål för grundligare bearbetning. För att inte tynga framställningen har redogörelsen för utvecklingen av de olika operationer, som detaljen i fråga genomgår, placerats i bilaga 4. Den fortsatta framställningen i detta avsnitt försöker endast diskutera kontentan av genomgången i bilagan.

En löneökning påverkar som tidigare påpekats valet av produktionsmetoder i företaget genom verkningarna på kostnaderna för de alternativa sätt på vilka man kan tillverka de olika detaljerna. Enligt uppgift försöker man löpande följa kostnaderna för dessa alternativ, vilket medför att en löneökning inte endast påverkar valet av produktionsmetod då det blir fråga om en i tillverkningen ny detalj, utan även påverkar de gällande metoderna. Vid kostnadsberäkningen för skilda alternativ tar man som framgått hänsyn dels till lönekostnaden dels till arbetsomkostnaderna, som beräknas som ett pålägg på den direkta lönen för de maskingrudder och avdelningar (olika pålägg för skilda grupper och avdelningar; se bilaga 1) detaljen passerar. Sedan väljer man den billigaste metoden. Med hänsyn

till att ställpriset per enhet varierar med orderstorlekarna kan tydligen också den billigaste metoden förändras vid skilda orderstorlekar.

I det aktuella fallet visar genomgången i bilaga 4 att lönehöjningarna tydligen inte under den studerade perioden inverkat på den första operation som detaljen i fråga genomgår. Vissa förändringar i den använda maskingruppen har visserligen ägt rum, men de kan knappast ha varit förorsakade av lönestegringar, eftersom man inte införde något nytt ackord eller använde annan typ av arbetare samtidigt. Det intressantaste med operationen är närmast den övergång till användning av tempoarbetare i stället för yrkesarbetare som förekommit. Det går inte från materialet att avgöra om detta varit en direkt följd av löneökningarna. I varje fall bör alternativet med tempoarbetaren ha blivit relativt sett billigare genom löneökningarna.

Vid operation 2 är det däremot mycket troligt att löneökningarna medverkat till de förändringar av bearbetningsmetoden som ägt rum. De första förändringarna mellan revolversvarvning och halvautomatsvarvning kan ha berott på ändringar i de genomsnittliga orderstorlekarna. (Eftersom ställ- och styckpriserna är olika för de båda alternativen blir det billigaste alternativet beroende av det antal enheter som varje order anger skall produceras. Ju större order desto lönsammare blir alternativet med halvautomatsvarvning. Det anförda innebär att man från vinstmaximeringssynpunkt borde använda varierande produktionsmetoder allt efter orderstorlekarna och följaktligen även ha flera gällande operationskort för varje detalj.¹)

Efter löneökningen och inbakningen av dyrtidstillägget i den direkta lönen under 1951 har man helt gått över till halvautomatsvarvning. Den totala lönehöjningen blev ungefär 30 procent på styck- och ställpriserna för båda alternativen, vilket i och för sig inte kan ha påverkat lönsamhetsrelationen mellan dem. Hänsyn måste emellertid även tas till utvecklingen av arbetsomkostnaderna (beräknade som pålägg på direkt lön) för de båda alternativen. Dyrtidstillägget ingick före inbakningen i företagets arbetsomkostnader. Efter inbakningen sänkte man påläggsprocentsatserna för olika avdelningar och maskingrunder, vilket kan ha medfört en

¹ Enligt uppgift från företaget finns detta också i viss utsträckning.

relativ förbättring av halvautomatsvarvningens lönsamhet. Härtill kommer att i ju högre grad hänsyn endast tas till styckpriset vid beräkning av pålagget för arbetsomkostnader desto sämre kommer alternativet med högre styckpris att bli ur lönsamhetssynpunkt vid bibehållna påläggsprocentsatser och samma lönehöjningsprocent. Härigenom har löneökningen sannolikt bidragit till övergången till halvautomatsvarvning.¹

Efter löneökningen i början av 1952 har man fått en uppdelning av den ursprungliga svarvningsoperationen på tre svarvningar (varav den ena kan utföras av en arbetare i lönegrupp III). Det sammanlagda styck- och ställpriset steg genom denna uppdelning, varför en lönsamhetsförbättring helt måste sammanhållas med storleken av arbetsomkostnadspålaggen. Om pålaggen vid halvautomatsvarvning alltid är lika stora krävs det mycket stora skillnader i pålaggen för skrubbsvarvning och halvautomatsvarvning för att det förra alternativet (med skrubbsvarvning och tre operationer) skall ha valts som följd av löneökningen 1952. Har man olika pålägg för skilda grupper av halvautomatsvarvar kan det emellertid tänkas att metodförändringen sammanhängt med 1952 års avtalsförändring. I vilket fall har sannolikt den totala ökningen av den direkta lönen under 1951 och 1952 medfört ett relativt förbilligande av alternativet med tre svarvningar dels genom den lägre absoluta kostnadsökningen vid användningen av en arbetare i lägre lönegrupp, dels genom sannolikt mindre absolut ökning av arbetsomkostnaderna (beroende på pålaggen) än för de andra alternativen.

Sammanfattningsvis för operation 2 kan man kanske säga att löneökningarna under den studerade tidsperioden medfört en relativt sett ökad efterfrågan på skrubbs- och halvautomatsvarvar samt lägre betald arbetskraft och i stället minskad efterfrågan på revolvervarvar och yrkesarbetare.

Operationerna 3 och 4 tycks inte ha påverkats av de inträdda löneförändringarna. Visserligen har man haft ett par byten av maskingrupper och

¹ Det anförda stämmer överens med vad som sägs om olika typer av svarvning i G. Åkerman: Olika automatiseringsetapper, Ekonomisk Tidskrift, 1956:3. Det kan här också påpekas, att förändringarna i bearbetningsmetoderna för operation 2 kanske är exempel på hur en mera teknisk förändring i ett avtal (dyrtidstilläggets inbakning i lönerna) utlöste stadigvarande förändringar i produktionsmetoderna.

avdelningar men för att dessa skall ha influerats av avtalsförändringarna krävs att man även ändrat påläggen för olika grupper i samband med en sådan revidering, vilket inte tycks ha skett.

Vid den 5:e operationen tycks man åter ha ett fall där operationen kunde utföras av olika typer av arbetare och där den procentuellt lika stora lönehöjningen för olika arbetare under 1951 och 1952 borde ha medfört ett relativt förbilligande av metoden med att använda den lägst betalda arbetskraften. Det kan här tänkas att användningen av en arbetare i grupp III sammanhängt med löneökningarna, även om det verkar en smula otroligt med hänsyn till att detta förutsätter en stor kostnadskänedom från förmännens sida. I princip bör det förväntas att man har skilda pålägg för olika arbetarkategorier vid användningen av samma maskingrupp, eftersom eljest användningen av den lägst betalda arbetskraften alltid blir billigast.¹ Förmännen måste då tydligen känna till dessa skilda pålägg för att det ovannämnda sammanhanget skall kunna gälla.

I vilken mån operation 6 införts som följd av löneändringarna går inte att avgöra av de tillgängliga uppgifterna. Man skulle här kunna tänka sig att lönehöjningarna medfört en sådan kostnadsökning för den produkt i vilken detaljen ingår att företagsledningen velat ändra priset. Detta bör som framgår av kapitel 6 helst ske i samband med kvalitetsförändringar och operation 6 kan då ses som ett led häri.

Anpassningen av ett företags val av produktionsmetoder till en löneökning kan också till en del undersökas genom ett mera detaljerat studium av förändringarna i kalkylerna för olika produkter. Ett dylikt studium har som tidigare framgått skett för järn- och metallmanufaktur företaget, där kalkylerna för tre produkter inom vardera av de tre produktionsgrupperna undersökts. Materialet omfattar åren 1947-52 samt 1955. Beroende på kalkylernas uppställning är emellertid möjligheterna till studier av eventuella förändringar i produktionsmetoderna för produkterna i fråga relativt små. Speciellt gäller detta frågan om övergång mot ökad mekanisering eftersom kapitalkostnaderna beräknas genom pålägg på de direkta lönekostnaderna. I detta avsnitt ges endast en kort sammanfattning av re-

¹ Detta är också fallet i företaget där man för varje maskingrupp har uträknat olika pålägg för de 4 olika klasser som arbetarna indelas i.

sultaten från den företagna undersökningen. Det kan observeras att studien även ger en viss bild av hur snabbt löneglidningen kommer in i företagets kalkyler.

Undersökningen av kalkylerna visar att döma av jämförelser mellan förändringarna i de direkta arbetskostnaderna för olika produkter och löneökningarna i företaget att det på många punkter måste ha förekommit betydande metodförändringar och rationaliseringar i företaget under den studerade tidsperioden. Å andra sidan förefaller det också som om under vissa perioder en avsevärd löneglidning ägt rum för en del arbetskraftsgrupper. Genom metoden att räkna om kalkylerna för samtliga produkter varje år verkar det som om de härigenom förorsakade kostnadsstegringarna skulle komma till försäljningsavdelningens kännedom relativt snabbt.

I fråga om metodförändringarnas fördelning på de olika arbetsoperationerna förefaller det inte som om förändringarna skulle varit speciellt koncentrerade till operationer som använder dyr arbetskraft eller arbetskraft som fått speciellt stor lönestegring. En jämförelse med intervjuutalanden från ingenjörer i företaget (se avsnitt E i det följande) bekräftar också tesen att metodförändringarna närmast varit beroende av den all-

Tabell 19. Variationer i kostnadsutvecklingen för några produkter i järn- och metallmanufaktur företaget

Produkt	Kostnadsförändringarna för de olika operationerna varierar
<i>Produktionsgrupp I</i>	
Produkt 1	mellan - 50 och + 83 procent
» 2	» + 25 » + 85 »
» 3	» - 60 » + 100 »
<i>Produktionsgrupp II</i>	
Produkt 4	» - 10 » + 205 »
» 5	» - 40 » + 80 »
» 6	» - 10 » + 140 »
<i>Produktionsgrupp III</i>	
Produkt 7	» + 1 » + 200 »
» 8	» ± 0 » + 70 »
» 9	» - 35 » + 200 »

männa tekniska utvecklingen, som enligt dessa gått mycket långsamt ifråga om vissa operationer. Ytterligare stöd för denna tes kan kanske fås om man jämför kostnadsutvecklingen under den studerade perioden för olika operationer för de skilda produkterna. Kostnadsutvecklingen visar den maximala skillnad mellan de olika operationer som varje produkt genomgår som framgår av tabell 19.

Det är uppenbart mycket svårt att tolka tabellen. De stora variationerna i kostnadsutvecklingen kan tyda på att substitutionsmöjligheterna i den vid periodens början kända produktionstekniken var mycket varierande för de olika operationerna. Men materialet kan också tänkas antyda att företagets ansträngningar till mindre del varit koncentrerade på substitution mellan olika produktionsfaktorer som följd av relativa prisförändringar och till större del på införande av ny tidigare ej känd produktionsteknik för de operationer, där detta varit möjligt. Sanningen torde väl innehålla element av båda förklaringsgrunderna.

Påläggen på de direkta arbetskostnaderna visar för flertalet av produkterna en stegring under undersökningsperioden. Detta antyder en tendens i företaget i riktning mot relativt sett ökad användning av de produktionsfaktorer vilkas kostnader i kalkylerna beaktas genom pålägg på den direkta arbetskostnaden. Förvånansvärt är att maskinkostnaderna endast stigit för cirka hälften av de studerade produkterna, ofta i samband med betydande kostnadsminskningar för vissa arbetsoperationer.

Vi har i föreliggande avsnitt inte kunnat finna några mera utpräglade tecken under den studerade tidsperioden på ändringar i metodvalet som följd av avtalsenliga lönestegringar. Det förefaller som om de trögheter som förelegat och de andra störningar som inträffat måste ha varit av betydande omfattning. I sammanfattningen i föreliggande kapitel kommer vi att diskutera arten av dessa trögheter och störningar.

C. Studier av om investeringarna ökat eller minskat arbetskraftsbehovet i företagen

De svenska företagen lämnar varje år vid månadsskiftet oktober-november uppgifter till Kommerskollegium om under föregående år verkställda,

under året beräknade samt för nästa år planerade investeringar i maskiner och byggnader. I fråga om verkställda investeringar har dessa uppgifter redan använts vid beräkningen av tabellerna 4-9 och diagrammen 1-6. I föreliggande avsnitt har emellertid även gjorts en jämförelse mellan de planerade och de verkställda investeringarna för företagen i fråga för samtliga år under undersökningsperioden. Det är i och för sig knappast troligt att en jämförelse mellan enbart planerade och faktiska investeringar i företagen kan kasta något större ljus över frågan om lönestegrings verkningar på företagets investeringsverksamhet. Detta sammanhänger dels med att en lönestegring ju som tidigare omtalats får både en substitutionseffekt och en produktionsminskningseffekt, vilket i hög grad försvårar en analys, dels också med att skillnader mellan de faktiska och de planerade investeringarna sannolikt till avgörande del är förorsakade av andra förhållanden än lönestegringar, exempelvis faktiska och förväntade efterfrågeförändringar, penning- och finanspolitiska åtgärder etc. Jämsides med ovan omtalade investeringsuppgifter lämnar emellertid företagen också uppgifter om hur många arbetare som kan sysselsättas vid fullt kapacitetsutnyttjande vid tidpunkten för uppgifternas avlämnande samt hur många som kan sysselsättas efter genomförandet av planerade investeringar ett år framåt i tiden. Dessa uppgifter kan då ge en viss uppfattning om huruvida investeringarna medför en ökning eller minskning av företagets arbetskraftsanvändning relativt till kapitalanvändningen.

De uppgifter Kommerskollegium begärt in har inte varit av samma slag under hela den studerade perioden. Under åren 1946-48 lämnades sålunda uppgift om dels det faktiska antalet sysselsatta arbetare vid tidpunkten för uppgiftens avlämnande, dels det antal arbetare, som kunde sysselsättas vid normal bemanning av anläggningen vid tidpunkten för uppgiftens avlämnande, dels det antal arbetare, som beräknades kunna sysselsättas efter genomförandet av planerade investeringar under kommande år. Under 1949 lämnades inga uppgifter av ifrågavarande slag. Under åren 1950-52 lämnades uppgift om dels det antal ytterligare arbetare, som kunde sysselsättas vid normalbemanning av anläggningarna, dels det ytterligare antal som beräknades kunna sysselsättas efter genomförandet av planerade investeringar för kommande år. För åren 1953-55

Tabell 20. Faktiskt och beräknat antal sysselsatta arbetare i företagen vid tidpunkten för uppgifternas lämnande och efter genomförandet av planerade investeringar för kommande år

Index: 1946 = 100

		Verk- stads- företaget	Järn- och metallmanu- fakturföretaget	Möbel- fabriken	Sågverket	Kvarnen	Konfektions- företaget
1946	1	100	100	100	100	100	100
	2	118	120	105	110	100	115
	3	129	140	111	108	100	146
1947	1	111	125	109	107	108	103
	2	121	134	109	110	108	122
	3	129	160	124	114	100	146
1948	1	138	142	114	94	125	101
	2	129	158	115	94	125	113
	3	129	163	121	90	125	146
1950	4	—	25	—	2	—	7
	5	—	8	—	2	—	7
1951	4	26	25	—	2	—	4
	5	52	5	—	2	—	4
1952	4	—	—	—	—	—	9
	5	—	—	—	—	—	24
1953	6	146	195	111	89	113	134
	7	—	—	—	—	—	—
	8	146	195	111	88	113	134
1954	6	146	128	158	91	150	134
	7	10	8	—	—	—	4
	8	146	130	152	88	150	134
1955	6	125	168	139	93	170	122
	7	4	25	—	—	—	5
	8	125	168	139	93	170	122

1 = Faktiskt antal sysselsatta arbetare vid uppgiftslämnandet.

2 = Arbetarantal vid full bemanning.

3 = Arbetarantal efter genomförda investeringar under nästa år.

4 = Ytterligare antal arbetare som kunde sysselsättas nu.

5 = Ytterligare antal arbetare som kunde sysselsättas efter genomförda investeringar under nästa år.

6 = Arbetarantal vid full bemanning.

7 = Ytterligare antal arbetare som kunde sysselsättas nu.

8 = Arbetarantal efter genomförda investeringar under nästa år.

slutligen lämnades uppgift om det totala antalet arbetare, som skulle kunna sysselsättas vid fullt utnyttjande av anläggningarnas kapacitet, dels vid nuvarande tidpunkt, dels efter genomförandet av planerade investeringar fram till slutet av kommande år. För de två sista åren gavs också upplysning om förekomsten av eventuell arbetskraftsbrist och hur stor denna i så fall var.

Uppgifterna för de olika företagen framgår av tabell 20.¹

I VERKSTADSFÖRETAGET har de planerade investeringarna i maskiner under samtliga år utom 1953 varit lägre än de faktiska. I fråga om byggnader är denna tendens inte lika utpräglad utan här har de planerade investeringarna överstigit de faktiska under åren 1951, 1952 och 1955. Ett studium av siffrorna över arbetskraftsförhållandena visar att åren 1946 och 1947 utmärktes av en viss brist på arbetare och outnyttjad kapacitet under det att år 1948 snarast karakteriserades av övernormal sysselsättning. Som tidigare framgått steg ju också produktionen mycket kraftigt under detta år. Uppgifterna över det antal arbetare, som kunde sysselsättas efter genomförandet av de planerade investeringarna under kommande år antyder att dessa investeringar närmast medförde en utökning av företagets behov av arbetskraft absolut sett. Först under 1949 kan man tänka sig att mera betydande investeringar som direkt minskade företagets arbetskraftsbehov ägde rum. Samtidigt sjönk emellertid investeringsvolymen avsevärt under detta år och kan knappast ha ansetts motsvara mer än förslitningen på det befintliga realkapitalet. Utvecklingen under slutet av 1940-talet i företaget enligt här tillgängliga uppgifter bekräftar de tidigare framförda synpunkterna om att den kapitalbesparande tekniska utveckling som tycks ha ägt rum för företaget antingen dolt eller uppskjutit den substitutionsprocess som man kunde vänta sig som följd av den relativa prisstegringen på arbetskraft.

Utvecklingen i företaget under de tre första åren under 1950-talet är svår att tolka med hänsyn till att de planerade maskininvesteringarna då var så mycket mindre än de faktiska. Av uppgifterna för år 1951 att döma

¹ Siffran för det faktiska antalet sysselsatta år 1946 har satts lika med 100 i varje företag och övriga siffror har anpassats härefter.

tycks emellertid investeringarna under dessa år till större delen ha ökat företagets behov av arbetskraft. Sysselsättningen i företaget räknat i antal arbetare låg också som framgått av diagram 1 på rekordnivå under år 1952. De stora byggnadsinvesteringar som planerades och startades under dessa år kan tyda på att det då inte längre fanns ledigt utrymme för nya maskiner i befintliga lokaler.¹

En jämförelse mellan siffrorna för antalet sysselsatta vid normal bemanning av anläggningarna under åren 1953–55 och det faktiska antalet sysselsatta visar att företagets kapacitet tydligen inte var fullt utnyttjad under dessa år (beroende på att konjunkurläget var pressat). Speciellt torde detta ha gällt åren 1953 och 1954 då ju produktionsvolymen var relativt oförändrad. Investeringarna under dessa år tycks inte ha krävt nyanställningar av folk, men de var framförallt i fråga om maskiner relativt små, varför det inte kan ha varit fråga om något mera betydande införande av arbetskraftsbesparande maskiner. Minskningen under år 1955 i det antal arbetare, som kunde sysselsättas vid normal bemanning av anläggningarna, förefaller egendomlig mot bakgrunden av de små investeringar, som ägde rum under 1954 och 1955. Antingen var det fråga om rent organisatoriska rationaliseringar, som inte krävde mera betydande investeringar eller också har uppgifterna anpassats med hänsyn till den faktiska sysselsättning, som rådde i företaget under de diskuterade åren.

I JÄRN- OCH METALLMANUFAKTURFÖRETAGET är inte tendensen att de faktiska investeringarna i allmänhet legat högre än de planerade lika klar, utan förhållandena skiftar mera mellan olika år. Under åren 1951 och 1952 finner man en markerad tendens att de planerade investeringarna legat högre än de faktiska. Under de första efterkrigsåren rådde som framgår av tabellen en betydande arbetskraftsbrist för företaget. De investeringar, som genomfördes, minskade inte det absoluta behovet av arbetskraft men jämfört med den mycket stora ökning av företagets kapitalut-

¹ Det är klart att om ett företag har ledigt byggnadsutrymme i vilket det kan ställa in maskiner och arbetskraft kommer detta vid en beräkning av åtgångstalen av olika produktionsfaktorer per färdig produktenhet att medföra tendenser till ökad arbetskrafts-användning relativt till kapitalanvändningen.

rustning som ägde rum under dessa år innebar ändå förändringarna sannolikt en övergång mot en totalt sett mera kapitalintensiv produktionsteknik.

De planerade investeringarna för åren 1951 och 1952 förefaller också att ha ökat företagets kapitalintensitet om de helt satts i verket. Genom att detta inte blev fallet fick man emellertid under dessa år en utveckling som närmast innebar minskad kapitalanvändning per arbetare (se tabell 4). Detta sammanhänger emellertid snarast med att arbetskraftsbrist fortfarande rådde i början av delperioden men inte i slutet, och inte med förändringar i produktionstekniken i mindre kapitalintensiv riktning.

Förändringarna under de tre sista åren av undersökningsperioden påverkades i hög grad av den under denna period inträffade branden. Uppenbart är emellertid att de härigenom uppkomna investeringsbehoven medförde introducerandet av en produktionsteknik, som var i vår mening mera kapitalintensiv än den tidigare använda.

Jämförelsen mellan de planerade och faktiska investeringarna visar för MÖBELFABRIKEN samma drag som för verkstadsföretaget. De faktiska maskininvesteringarna har nästan hela tiden legat över de planerade medan utvecklingen för byggnadsinvesteringarnas del varit mera skiftande. Som framgår av diagram 3 var tiden fram till 1950 den stora investeringsperioden i företaget. Att döma av de under denna period hela tiden mycket små planerade investeringarna förefaller denna utveckling att ha betingats i högre grad av oväntat goda konjunkturer än av en planerlig utbyggnad av kapaciteten. Enligt uppgifterna i tabell 20 tycks de planerade investeringarna ha varit av sådan beskaffenhet att de tenderade att öka det absoluta behovet av arbetare. Med hänsyn till de relativt små investeringsbeloppen kan det knappast ha varit fråga om några relativt sett mera avsevärt arbetskraftsbesparande investeringar. De faktiska investeringarna i företaget under åren fram till 1950 å andra sidan ökade visserligen som framgått av tabell 6 och diagram 3 i hög grad arbetskraftsbehovet. Samtidigt förefaller det emellertid att ha rört sig om så stora nyinvesteringar att det måste ha varit fråga om introduktion av ny produktionsteknik på många punkter.

Under åren 1951 och 1952 var nyinvesteringarna förhållandevis små sannolikt till stor del sammanhängande med försämrade konjunkturförhållanden och några mera väsentliga förändringar i produktionstekniken tycks knappast ha ägt rum. Minskningen av antalet arbetare, som medförde en relativ ökning av kapitalanvändningen i företaget, skulle då närmast ha berott på lågt kapacitetsutnyttjande.

Investeringarna, huvudsakligen i maskiner, under åren 1953–55 förefaller att ha medfört en övergång till en mera kapitalintensiv produktionsteknik. Av uppgifterna i tabell 20 för 1954 framgår att investeringarna under detta år medförde ett minskat behov av arbetskraft. De planerade maskininvesteringarna för 1955 syns också ha varit så pass stora att man borde ha väntat ett ökat arbetskraftsbehov, om det hade varit fråga om ett bibehållande av den tidigare kapitalintensiteten i produktionstekniken. Av siffrorna i tabell 6 framstår åren 1952–55 närmast som en period med övergång mot en mindre kapitalintensiv produktionsteknik i företaget, vilket då skulle strida mot vad som här sagts. En jämförelse mellan olika sifferserier antyder emellertid att skälen till att en så pass betydande ökning av antalet arbetare som skedde faktiskt kunde äga rum framförallt var det tidigare låga kapacitetsutnyttjandet. Tydligt är också att döma av de planerade byggnadsinvesteringarna för år 1954 att man sannolikt varit tvungen att kraftigt öka investeringarna, om expansionen fortsatt under hela delperioden.

För SÅGVERKET visar inte jämförelsen mellan de planerade och faktiska investeringarna några mera regelbundna drag utan förhållandena har skiftat mellan olika år. Uppgifterna i tabell 20 ger ett intryck av att de investeringar, som genomförts under den studerade perioden, ofta varit mycket arbetskraftsbesparande till sin karaktär. Uppgifterna för 1947 i tabell 20 antyder visserligen att de då planerade investeringarna medförde ökat behov av arbetskraft men jämfört med de stora investeringar, som planades för 1948 men som sedan inte fullföljdes, torde emellertid även dessa planlagda investeringar, om de förverkligats, ha medfört en mera kapitalintensiv produktion. Att de relativt stora investeringarna under 1951 och 1953 inte heller medförde ett ökat absolut arbetskrafts-

behov måste sannolikt också tas som tecken på att det var fråga om i hög grad arbetskraftsbesparande investeringar relativt sett.

Den här antydda utvecklingen ger inte på alla punkter samma bild som framgått av tabell 7 (sid. 45). Visserligen framgick det även där att arbetare sannolikt ersatts med realkapital under studieperioden. Genom att man sannolikt hade en viss arbetskraftsbrist i förhållande till normal bemanning i början av perioden men inte i slutet, framträder emellertid den förändring av produktionstekniken i mera kapitalintensiv riktning som sannolikt skett inte lika klart i denna tabell.¹

För KVARNEN har också i allmänhet de planerade maskininvesteringarna legat under de faktiska under det att de planerade och faktiska byggnadsinvesteringarna visat en god överensstämmelse för alla år utom 1952, då man planade en nybyggnad, som inte kom till stånd.

Av uppgifterna i tabell 8 (sid. 46) har tidigare framgått att förändringarna i företaget under den studerade perioden kännetecknats av en utveckling i riktning mot en minskning av kapitalintensiteten. Siffrorna i tabell 20 tyder emellertid inte på att de planerade investeringarna ökat behovet av arbetskraft speciellt mycket vilket man i så fall borde ha väntat sig. Uppgifterna för 1947 ger ju snarare ett intryck av motsatsen. Till en del kan emellertid det hela förklaras med att som påpekats de planerade investeringarna i allmänhet varit mindre än de faktiska. Speciellt gäller detta för de sista åren i undersökningsperioden, vilka ju enligt tabell 8 var de år, då ökningen relativt sett i arbetskraftsanvändningen var som störst. Förändringarna i det antal arbetare, som kunde sysselsättas vid normal bemanning av anläggningarna visar också på en fortgående stegring, vilket styrker den anförda tesen. En väsentlig förklaring till det omnämnda förhållandet torde emellertid ligga i att för åren 1946-50 kapacitetsutnyttjandet var undernormalt i början av perioden

¹ Ett betydande problem vid tolkningen av materialet i föreliggande sammanhang är att det inte finns uppgifter på antalet eller värdet av uttrangerade maskiner under olika år. Om dessa är mycket stora under ett år, då företaget gör stora maskininvesteringar, kan det hända att man endast bytt gamla maskiner mot nya utan att någon egentlig ändring i produktionstekniken ägt rum. Med de här använda begreppen kommer ett företag i ett dylikt fall att anses ha fått en mera kapitalintensiv produktionsteknik. Samma synpunkt kan anföras i fråga om industribyggnader.

och att för åren 1952–55 företaget tog upp nya produktionsgrenar som visserligen krävde vissa nyinvesteringar, vilka dock volymmässigt inte alls innebar samma ökning av realkapitalanvändningen som av arbetskraftanvändningen. Detta berodde sannolikt dels på att dessa nya produktionsgrenar använde en mindre kapitalintensiv produktionsteknik, men dels också på att man till betydande del kunde använda redan befintliga anläggningar beroende på att dessa inte tidigare var fullt utnyttjade.

I KONFEKTIONSFÖRETAGET var som tidigare påpekats större delen av investeringarna koncentrerade till åren i slutet av 1940-talet. En jämförelse mellan planerade och faktiska investeringar under dessa år visar att de planerade byggnadsinvesteringarna var något större än de faktiska, under det att maskininvesteringarna i själva verket kom till stånd under åren 1948 och 1949 i stället för 1946 och 1947 som planerats. Uppgifterna i tabell 20 tyder på att företaget arbetade med undernormalt kapacitetsutnyttjande under samtliga år i undersökningsperioden. För åren i slutet på 1940-talet berodde detta sannolikt på arbetskraftsbrist. För senare år torde det mera ha sammanhängt med det pressade konjunkturläget. (Åren i mitten på 1950-talet utmärktes emellertid också av viss arbetskraftsbrist.) Siffrorna i tabellen antyder också att investeringarna under slutet av 1940-talet väntades öka arbetsstyrkan i företaget med cirka 20 procent. Jämfört med storleken på de planerade och verkställda investeringarna måste det emellertid som framgått av tabell 9 (sid. 47) ha varit fråga om en betydande förändring i produktionstekniken i riktning mot ökad kapitalintensitet. Att döma av utvecklingen för siffrorna över antalet sysselsatta i företaget vid normal bemanning förefaller det också som om det erforderliga arbetskraftsbehovet vid fullt kapacitetsutnyttjande inte blev så stort som man hade väntat sig. Investeringarna under 1950-talet var som framgått av tabell 9 och diagram 6 mycket små och kan knappast ha kunnat motsvara den årliga förslitningen på kapitalutrustningen. Härigenom kom enligt det här använda betraktelsesättet kapitalanvändningen i företaget under 1950-talet att minska mera än arbetskraftsanvändningen (samtidigt som produktionen steg, vilket måste ha inneburit en betydande produktivitetsstegring). Någon omläggning av produktions-

tekniken kan det emellertid knappast ha varit fråga om utan denna förändring är endast följden av det i undersökningen använda förfarandet att beräkna kapitalanvändningen som en fast procent på kapitalvärdet.

Analysen i föreliggande avsnitt har på många punkter kompletterat framställningen i kapitel 3 av företagets användning av olika typer av produktionsfaktorer under studieperioden. Den har sålunda påvisat betydelsen av att beakta sådana förhållanden som arbetskraftsbrist, outnyttjad kapacitet etc., om man med utgångspunkt från tillgängliga åtgångstal vill göra uttalanden om produktionsmetodernas förändring i ett företag i exempelvis mer eller mindre kapitalintensiv riktning, mer eller mindre tjänstemannaintensiv riktning etc. Analysen i avsnittet har emellertid också förstärkt den tidigare slutsatsen att de gjorda investeringarna i företagen visserligen i många fall varit i hög grad produktivitetshöjande men däremot inte utpräglat arbetskraftsbesparande (i meningen att minska arbetskraftsåtgången per producerad enhet mera än kapitalåtgången). Det förefaller dock som om de arbetskraftsbesparande investeringarna skulle ha varit något vanligare under 1950- än under 1940-talet vilket verkar förbryllande mot bakgrunden av att det framförallt var under 1940-talet som det rådde arbetskraftsbrist för företagen i fråga.

D. Verkningsarna av relativa löneförändringar mellan olika kategorier av arbetare på företagets val av arbetskraft

Vi framhöll i kapitel 3 att det verkade som om det förelåg betydande trögheter i substitutionsprocessen mellan olika kategorier av arbetare vid relativa löneförändringar mellan kategorierna i fråga. Mellan arbetare och tjänstemän föreföll däremot substitutionsprocessen att kunna gå betydligt smidigare. Samtidigt framhöll vi emellertid också att det var tveksamt om inte substitutionen mellan arbetare och tjänstemän ofta i lika hög grad skedde genom substitution mellan arbetare och kapitalföremål vilka kräver tjänstemän för sin skötsel än genom direkt substitution av arbetare mot tjänstemän.

I föreliggande avsnitt syftar vi till att, med utgångspunkt från statistiskt material över verkstadsföretagets samt järn- och metallmanufaktur-företagets användning av olika kategorier av arbetare samt löneutveck-

lingen för motsvarande kategorier, närmare studera substitutionsmöjligheterna mellan grupperna i fråga.

TVå förhållanden som i hög grad försvårar studier av substitutionsprocessen genom undersökningar av förändringar i arbetskraftens sammansättning i olika företag är dels att den löneförändring som är av intresse blir olika om arbetarna arbetar på ackord eller tidlön, dels att utbudsförhållandena för de olika arbetarkategorierna kan antas spela stor roll för kvantitets- och prisförändringarna för olika grupper. Vid ackordslön är det de absoluta förändringarna av lönerna för olika arbetargrupper som blir av intresse vid bedömningen av vilka grupper som blivit relativt sett billigare för företaget under den studerade tidsperioden. En procentuellt lika stor höjning av ackorden för olika arbetarkategorier bör sålunda medföra en tendens till ökad efterfrågan på de grupperns tjänster, där löneläget ligger lägst. Jämför t.ex. det fall där en maskin kan skötas av antingen en yrkesarbetare eller en tempoarbetare. Den senare redovisar fler kassationer vid bearbetningen av detaljer i maskinen men har samtidigt lägre ackordspris. Använder man yrkesarbetaren får man högre lönekostnad men lägre maskin- och materialkostnad per tillverkad hel enhet än om man tar tempoarbetaren. En procentuellt lika stor höjning av ackorden gör det då relativt sett mer lönande att använda tempoarbetaren beroende på att priserna på råvaror och kapitalvaror inte stigit i pris.¹ Vid tidlön åter är det den relativa löneförändringen som blir intressant i den

¹ Problemet kan illustreras genom följande räkneexempel:

<i>Process 1 med yrkesarbetare</i>		<i>Process 2 med tempoarbetare</i>	
Ackord per hel enhet	kr 3: — 3: 90	Ackord per hel enhet	kr 2: — 2: 60
Råmaterial per hel enhet	kr 5: — 5: —	Råmaterial per hel enhet	kr 5: — 5: —
Maskinkostnad per hel enhet	kr 1: — 1: —	Kassation (1 på 6) per hel enhet	kr 1: — 1: —
		Maskinkostnad per hel enhet	kr 1: — 1: —
		Maskinkostnad för kasserade enheter per hel enhet	kr 0: 20 0: 20
Summa	kr 9: — 9: 90	Summa	kr 9: 20 9: 80

Till att börja med är tydligen process 1 mest lönsam. Om emellertid ackorden höjs med 30 procent blir som syns process 2 den mest lönsamma.

mån som löneskillnader mellan olika grupper motiveras med större prestationsvolym i mängd räknat för dem som har högre lön. En procentuellt lika stor löneökning för olika grupper innebär ju då en absolut sett lika stor kostnadsökning per tillverkad enhet vid användningen av skilda arbetarkategorier¹. Det anförda medför emellertid vissa svårigheter vid en undersökning av materialet, eftersom man i princip borde skilja på tidlöne- och ackordslöneutvecklingen för skilda arbetarkategorier. Detta har emellertid inte varit möjligt på grundval av materialet. Med hänsyn till att en betydande prisstegring även på andra produktionsfaktorer än arbetskraft ägt rum under de studerade perioderna (jämför tabellerna 4-9), vilket i och för sig vid ackordsarbete bör medföra en tendens mot ökad användning av dyrare arbetskraft², kan även en jämförelse mellan den procentuella löneutvecklingen och antalet anställda för olika arbetarkategorier vara av intresse³.

Vid studiet av förändringarna i företagets användning av arbetare, tjänstemän, maskiner etc. nämndes att prisbildningen på faktorerna även kunde röna inflytande av förändringarna i de enskilda företagens situation. I föreliggande sammanhang, då vi försöker studera förändringarna mellan olika grupper av arbetare, förefaller detta problem att vara mera betydelsefullt. En betydande del av löneglidningen i företagen kan sannolikt sättas i samband med ökad efterfrågan på arbetskraft från företagens sida⁴.

¹ Det bör observeras att resonemanget endast gäller under förutsättning att användningen av andra produktionsfaktorer än arbetskraft per producerad enhet är densamma för olika arbetarkategorier. Om olikheterna i tidlön motiveras av skillnader i användningen av andra faktorer än arbetskraft per producerad enhet blir samma resonemang som ovan fördes ifråga om ackordslön aktuellt.

² Som framgått av tidigare material har visserligen priserna på material och kapitalvaror stigit under studieperioden men inte lika mycket som lönerna. Det nämnda förhållandet kan då kanske i någon mån förklara utvecklingen i fråga om manlig och kvinnlig arbetskraft i tabellerna 4-9. Stegringen i allmänhet i andelen kvinnliga arbetare trots en större relativ lönestegring kan sammanhånga med att den absoluta stegringen för manliga arbetare varit större och att detta har gjort det mera lönande att använda kvinnliga arbetare vid en hel del ackordsarbeten.

³ För verkstadsföretaget har åren 1946-51 studerats då på grund av en omläggning av Verkstadsföreningens lönestatistik från och med 1952 de senare åren i undersökningsperioden inte är jämförbara med de tidigare under det att för järn- och metallmanufaktur-företaget endast material kunnat erhållas för åren 1949-55.

⁴ Se *B. Hansen and G. Rehn*: op. cit.

Tabell 21. Löneutvecklingen för olika arbetarkategorier i verkstadsföretaget
1 kvartalet 1946-4 kvartalet 1951

	Yrkesarbetare			Tempoarbetare		
	Antal arbetare Index	Genomsnittlig lön Index	Absolut höjning i öre	Antal arbetare Index	Genomsnittlig lön Index	Absolut höjning i öre
<i>Verktögsarbetare</i>						
1946 1 kv.	100	100	} 203	100	100	} 154
1951 4 kv.	116	193		33	201	
<i>Maskinuppsättn.-arbetare</i>						
1946 1 kv.	100	100	} 235	100	100	} 259
1951 4 kv.	98	210		50	250	
<i>Maskinarbetare</i>						
1946 1 kv.	100	100	} 232	100	100	} 234
1951 4 kv.	142	208		68	238	
<i>Smeder</i>						
1946 1 kv.	100	100	} 225	100	100	} 223
1951 4 kv.	122	189		88	225	
<i>Bänkarbetare</i> (provare etc.)						
1946 1 kv.	100	100	} 187	100	100	} 197
1951 4 kv.	163	195		125	221	
<i>Bänkarbetare</i> (filare etc.)						
1946 1 kv.	100	100	} 234	100	100	} 232
1951 4 kv.	161	198		317	220	
<i>Svetsare etc.</i>						
1946 1 kv.	100	100	} 274	100	100	} 214
1951 4 kv.	130	217		357	213	
<i>Arbetskarlar</i>						
1946 1 kv.				100	100	} 209
1951 4 kv.				36	241	
Samtliga						
1946 1 kv.	100	100	} 227	100	100	} 204
1951 4 kv.	136	205		126	225	

Eftersom vi i föreliggande sammanhang studerar förändringarna i utgående löner för olika grupper bör det tydligen även finnas tendenser i materialet som innebär att löne- och kvantitetsförändringarna går i samma riktning för de olika grupperna, dvs. de grupper som företagen mest har behövt har de också måst höja lönerna mest för. Speciellt kan man kanske vänta sig att detta gäller för företag på mindre orter (exempelvis järn- och metallmanufaktur företaget), eftersom dylika företag ofta måste hämta sin arbetskraft från andra platser än den där företaget är beläget. Härtill kommer på samma sätt som tidigare problemet att företaget kanske inte alltid har fått tag på den arbetskraft det önskar och att kvantitetsförändringarna alltså inte ger upplysning om de förändringar företaget hade velat ha genomförda. Vid den följande diskussionen skall vi i viss mån söka beakta den förstnämnda av de båda här angivna synpunkterna. Material saknas däremot för uttalanden om den sistnämnda.

I tabell 21 har angivits den genomsnittliga timförtjänstens absoluta och procentuella förändring mellan 1 kvartalet 1946 och 4 kvartalet 1951 för olika kategorier av manliga arbetare i verkstadsföretaget samt utvecklingen av antalet arbetare i motsvarande grupper (företaget sysselsätter som tidigare framgått endast ett fåtal kvinnliga arbetare). I lönebeloppen är inräknade både utbetalningar för tidlön och ackord men däremot inte ersättning för övertid, skifttid etc. Av siffrorna över löneutvecklingen för det totala antalet yrkesarbetare och temporarbetare framgår att den absoluta löneökningen varit störst för yrkesarbetarna under det att den relativa stegringen varit störst för tempoarbetarna. För antalet anställda har den procentuella ökningen varit starkast för kategorin yrkesarbetare. I den mån den angivna utvecklingen över huvud taget kan sättas i samband med löneförändringarna skulle den närmast antyda att det är den relativa löneutvecklingen för olika grupper som är av betydelse för företaget vid valet av arbetare och inte de absoluta förändringarna.¹ Som framgått av det föregående är inte detta självklart.

En undersökning av utvecklingen för yrkesarbetare och tempoarbetare

¹ Det tidigare omnämnda kalkylsystemet i företaget med relativt fasta pålägg för kapitalkostnader och dylikt skulle i och för sig antyda, att det är den relativa löneutvecklingen, som är den relevanta vid frågan om val av olika arbetarkategorier.

inom de olika arbetarkategorierna ger naturligen också vid handen att den relativa löneökningen i allmänhet varit större för tempoarbetarna. Den absoluta ökningen har i fyra av grupperna varit större för yrkesarbetarna och i tre för tempoarbetarna. Yrkesarbetarna har i allmänhet (5 fall) ökat sin relativa andel av antalet anställda inom grupperna. I ett fall (svetsare etc.) har den relativa lönestegringen varit större för yrkesarbetarna och samtidigt är det här fråga om en av de båda grupper, där tempoarbetarna ökat sin andel. I det andra fallet (bänkarbetare, filare etc.) har i varje fall den absoluta löneökningen varit större för yrkesarbetarna. Om man sätter upp grupperna i ordning efter förhållandet mellan tempoarbetarnas och yrkesarbetarnas procentuella löneökning och börjar med de grupper, där tempoarbetarnas löneökning varit störst i förhållande till yrkesarbetarnas och samtidigt jämför denna gruppering med förändringarna i yrkesarbetarnas andel av antalet anställda i olika grupper, får man följande:

Gruppering efter relationen mellan tempo- och yrkesarbetarnas relativa löneökning	Ökning (+) eller minskning (-) i andelen yrkesarbetare	Gruppering efter differensen mellan tempo- och yrkesarbetarnas absoluta löneökning
(avser perioden 1 kv. 1946-4 kv. 1951)		
1. Maskinuppsättare	+	1
2. Smeder	+	4,5
3. Maskinarbetare	+	3
4. Bänkarbetare, provare	+	2
5. Bänkarbetare, filare	-	4,5
6. Verktygsarbetare	+	6
7. Svetsare	-	7

Av sammanställningen kan man möjligen utläsa ett visst samband mellan större relativ ökning av tempoarbetarnas procentuella löner och ökning i andelen yrkesarbetare. Om man i stället endast tar hänsyn till skillnaderna i absolut löneökning för de båda grupperna får man grupperingen enligt sista kolumnen. Sambandet blir ungefär detsamma som i föregående fall.

Gör man i stället en jämförelse mellan de olika grupperna inom yrkesarbetarna respektive tempoarbetarna och börjar med den grupp, som fått den största procentuella ökningen, får man följande resultat för yrkesarbetarna:

Gruppering efter yrkesarbetarnas relativa löneökning	Ökning (+) eller minskning (-) i gruppens andel av det totala antalet yrkesarbetare	Gruppering efter yrkesarbetarnas absoluta löneökning
(avser perioden 1 kv. 1946-4 kv. 1951)		
1. Svetsare	-	1
2. Maskinuppsättare	-	2
3. Maskinarbetare	+	4
4. Bänkarbetare, filare	+	3
5. Bänkarbetare, provare	+	7
6. Verktygsarbetare	-	6
7. Smeder	-	5

Något samband mellan relativt sett stor löneökning och minskad andel av det totala antalet yrkesarbetare kan inte utläsas ur sammanställningen. Om grupperingen sker efter den absoluta löneförändringen kan man emellertid finna ett svagt samband. För tempoarbetare får man följande uppställning:

Gruppering efter tempoarbetarnas relativa löneökning	Ökning (+) eller minskning (-) i gruppens andel av det totala antalet tempoarbetare	Gruppering efter tempoarbetarnas absoluta löneökning
(avser perioden 1 kv. 1946-4 kv. 1951)		
1. Maskinuppsättare	-	1
2. Arbetskarlar	-	6
3. Maskinarbetare	-	2
4. Smeder	-	4
5. Bänkarbetare, provare	+	7
6. Bänkarbetare, filare	+	3
7. Svetsare	+	5
8. Verktygsarbetare	-	8

I detta fall tycks det föreligga ett visst samband mellan stor procentuell löneökning och minskad andel av det totala antalet tempoarbetare. Det mera påtagliga sambandet för tempoarbetarna än för yrkesarbetarna förefaller a priori rimligt med hänsyn till att företaget har större möjlighet att beordra tempoarbetarna till byte av arbete, medan substitutionen mellan yrkesarbetarna snarast måste ske genom nyanställningar och permitteringar. Å andra sidan måste en viss skepsis över huvud taget framföras mot värdet av de återgivna beräkningarna beroende på den dubiösa grupperingen av arbetarna. En gruppering av arbetarna enligt

Verkstadsföreningens efter omläggningen praktiserade indelningsgrunder skulle kanske ge andra resultat.

Vid studiet av järn- och metallmanufakturföretagets löne- och arbetskraftsförändringar för olika arbetarkategorier har häyn även tagits till de olika arbetargruppernas sysselsättning i olika anläggningar och med skilda produktgrupper. Som tidigare omtalats omfattar produktionsprogrammet i företaget fyra huvudgrupper. Tillverkningen äger rum inom tre separata anläggningar. Av nedanstående sammanställning framgår de olika arbetargruppernas fördelning på anläggningar och produktionsgrupper (av sekretesskäl har inte arten av arbetet inom olika grupper kunnat angivas).

I anläggning A tillverkas produktionsgrupp I och sysselsätts arbetargrupp 1, 2.

I anläggning B tillverkas produktionsgrupp II, III, IV och sysselsätts arbetargrupp 3, 4, 5.

I anläggning C tillverkas produktionsgrupp II, III, IV och sysselsätts arbetargrupp 6.

Hjälpaodelningarna sysselsätter arbetargrupp 7, 8, 9, 10.

Av tabell 22 framgår den procentuella och absoluta löneökningen för de olika arbetargrupperna under åren 1949-55 samt den procentuella

Tabell 22. Förändringar i löner och sysselsättning 1949-55 i järn- och metallmanufakturföretaget

Arbetargrupp	Procentuell löneökning	Absolut löneökning i öre	Procentuell förändring i antal utförda arbetstimmar
7	85,7	188	+ 11,4
3	79,0	192	+ 217,5
8	78,7	178	+ 18,3
2	78,5	177	+ 21,1
10	77,7	175	- 23,8
1	75,3	181	- 3,6
6	72,5	171	- 6,6
4	69,0	162	+ 88,2
9	68,3	194	- 40,6
Samtliga	73,3	176	+ 12,3

förändringen av antalet utförda arbetstimmar inom respektive grupp. (Grupp 5 har inte kunnat medtas i tabellen, då uppgifter för år 1949 saknas.)

Av tabellen framgår att om hänsyn tas till den procentuella löneökningen under perioden, har förändringarna närmast gått i motsatt riktning mot vad vi hade väntat oss, dvs. de grupper som fått den största procentuella löneökningen har också varit de som företaget ökat sin användning mest av. Materialet ger närmast belägg för den i detta kapitel lanserade hypotesen att företag på små orter ofta tvingas höja lönerna mest för de arbetargrupper som de vill öka den relativa användningen av. Om man enbart jämför den absoluta löneökningen och förändringen i antalet arbetstimmar erhålls emellertid inget samband överhuvudtaget.

Det har huvudsakligen varit arbetargrupperna i anläggning B som expanderat. Någon markerad skillnad i löneutvecklingen mellan arbetarna i de olika anläggningarna kan emellertid inte spåras. Expansionen av det utförda antalet arbetstimmar i anläggning B har sannolikt berott på den under perioden stora ökningen av produktionen för produktionsgrupp IV. Mellan 1949 och 1955 ungefär fördubblades produktionen för denna grupp under det att produktionen inom övriga grupper närmast var oförändrad (till stor del som följd av den tidigare omnämnda branden). Det kan konstateras att en jämförelse av utvecklingen inom enbart de olika hjälpa-avdelningarna visar en betydande positiv korrelation mellan stor procentuell löneökning och det utförda antalet arbetstimmar, dvs. samma tendens som i fråga om utvecklingen för samtliga grupper. Motsvarande gäller även för förändringarna inom anläggningarna A och B men här är det ju bara frågan om två arbetargrupper inom vardera anläggningen.

I föreliggande fall har även de procentuella löne- och arbetskraftsförändringarna mellan de enskilda åren under perioden 1949–55 studerats. Av detta material framgår att den genomsnittliga faktiska löneökningen under samtliga undersökta år varit större än ökningen enligt riksavtalsuppgörelserna, vilket naturligtvis sammanhänger med löneglidningen i företaget.

Ett studium av förändringarna år för år ger inte alls samma intryck av ett positivt samband mellan stor procentuell löneökning och stor ök-

ning av antalet utförda arbetstimmar som den tidigare tabellen över utvecklingen för hela perioden. Förändringarna under åren 1950-51 och 1954-55 går sålunda i motsatt riktning under det att förändringarna mellan åren 1952-53 och åren 1953-54 antyder ett visst positivt samband.

Det studerade materialet ger enligt vår uppfattning en förbryllande bild av sambandet mellan löneökningar och förändringar i arbetskraftsanvändningen i företaget. I och för sig skulle man närmast vänta sig att det skulle finnas ett positivt samband mellan löneökning och ökad användning av arbetskraft från år till år men inte som varit fallet för utvecklingen under hela den undersökta perioden. Under en längre tidsperiod bör de enligt den nyklassiska produktionsteorin mera strukturella förändringarna göra sig gällande. På kort sikt och framförallt under expansionsperioder kan vi däremot vänta oss att erhålla ett positivt samband mellan faktisk löneökning och arbetskraftsökning för det studerade företaget. Den slutsatsen är ofrånkomlig att de studerade löne- och kvantitetsförändringarna helt eller till betydande del måste förklaras med andra på företaget verkande krafter än de hittills nämnda.

Analysen i föreliggande avsnitt har bekräftat den tidigare framförda tesen att det föreligger betydande tröghetsmoment i substitutionsprocessen mellan olika arbetarkategorier som följd av relativa löneförskjutningar, antingen nu dessa skulle ta sig uttryck i förändrad användning av arbetskraft vid samma arbetsmoment (yrkesarbetare-tempoarbetare) eller i förändringar i bearbetningsmetoderna (maskinbearbetning i stället för smide, exempelvis). Stelheterna i den tillgängliga produktionstekniken anses av företagen vara så stora att det krävs mycket betydande förändringar i lönerelationerna för att substitutionstendenserna skall göra sig mera klart märkbara. Denna tes förstärkes av det faktum att vi borde få förändringar i arbetskraftsanvändningen som följd av ändrade lönerelationer inte endast på grund av substitution enligt produktionsteorin utan även som följd av att den tekniska utvecklingen kan väntas gå snabbast för de arbetsmoment där lönekostnaderna stiger mest och som följd av ändringar i produktionsinriktningen mot ökad tillverkning av produkter som använder mycket av den relativt sett billigare arbetskraften. Å andra sidan kan naturligtvis förändringarna i produktionstekniken under den studerade

perioden ha gått i en sådan riktning att de i det statistiska materialet dolt de substitutionstendenser som gjort sig gällande.

E. Intervjuer med befattningshavare i de undersökta företagen

Intervjuerna i VERKSTADSFÖRETAGET bekräftar intrycket från det statistiska materialet att en avtalsenlig löneökning för arbetare inom de gränser som gällt under studieperioden i allmänhet inte utlöser någon *speciell* strävan hos de för valet av produktionsmetoder ansvariga att söka ersätta arbetare med andra typer av produktionsfaktorer. Däremot framhålls att löneökningarna beaktas vid kostnadsberäkningen för olika metodalternativ. Från produktionstekniska kontoret påpekas sålunda, att man beaktar lönekostnaderna för att passera olika maskingrupper och att man (under i övrigt lika omständigheter) söker passera de grupper, där lönekostnaderna är lägst. Samtidigt framhålls emellertid att det stora antal detaljer, som tillverkas i verkstäderna, cirka 30000, gör det omöjligt att löpande beakta kostnadsutvecklingen för varje detalj; här sker i stället en successiv genomgång. En av verkstadscheferna framhåller också att man vid varje sådan s.k. bevakning av produktionsmetoderna för en viss detalj räknar med att spara cirka 10 procent av kostnaderna för detaljen i fråga¹, vilket antyder att företaget aldrig är och svårligen kan vara optimalt anpassat till den gällande tekniken.² Genomgången av produktionsmetoderna för en viss detalj sker ofta på konstruktionsavdelningens initiativ och kan då sammanhånga med att man tänker sig en nykonstruktion av den färdiga produkten (detta problem behandlas närmare i kapitel 7) eller med att man tycker kostnaderna för detaljen förefaller höga jämfört med motsvarande utländska priser (företaget använder sig även av utländska delar i maskinerna när detta anses lönande).

¹ Detta förefaller vara ett utmärkt exempel på den i inledningskapitlet framförda tesen att företagshandlandet på många punkter leds av mer eller mindre klart formulerade tumregler.

² Företaget kan däremot naturligtvis mycket väl tänkas vara optimalt anpassat till den tekniska utvecklingen över tiden. Problemet om vad som skall menas med optimal anpassning under dylika förhållanden är emellertid alltför komplicerat för att diskuteras i föreliggande sammanhang.

Det är en enstämig uppfattning bland de intervjuade att man inte beaktar löneskillnader av den storleksordning som i allmänhet tycks föreligga mellan olika typer av arbetare vid nyanställning av folk. Man vill ha en viss typ av arbetare till en viss uppgift och denna person anställs om han finns tillgänglig oberoende av eventuella löneskillnader jämfört med andra tillgängliga arbetare. Mellan tjänstemän och arbetare beaktas däremot substitutionsmöjligheterna i högre grad, då man här ofta tycks kunna se kostnadsammanshången bättre. En ökad bevakning, exempelvis, som ju sannolikt medför besparingar i de direkta produktionskostnaderna för en produkt kräver i stället användning av flera tjänstemän.

Mellan arbetskraft och material liksom i fråga om olika materialtyper anses det inte existera några mera betydande substitutionsmöjligheter. Mellan arbetskraft och kapitalföremål är man däremot helt inställd på att söka utnyttja förefintliga ersättningsmöjligheter. Beträffande förfarandet vid maskinköp framhålls, att när det gäller ersättningsköp utförs inte något mera utförligt kalkylerande utan detta görs endast vid introduktion av nytt maskineri.

Samtliga intervjuade framhöll, att det vid intervjutillfället fanns snabbare och tekniskt bättre maskiner i marknaden, som företaget skulle kunna köpa. Det var här fråga om inköp av dels flera automatmaskiner, vilket skulle öka varje arbetares möjligheter att sköta flera maskiner på en gång, dels också om köp av nya, snabbare och dyrare maskiner av gällande typ. Ett inköp av de nämnda maskintyperna skulle innebära en ökning av kapitalinsatsen per arbetare. (Det finns ju även möjlighet att köpa flera maskiner av samma typ, som man redan har, och anställa en motsvarande mängd arbetare.) Meningarna bland de intervjuade var relativt delade om vilken relativ lönestegring som erfordrades för att göra de här nämnda maskininvesteringarna lönande.¹ En cirka 15–20-procentig relativ löneökning ansågs emellertid av flertalet tillräcklig för att motivera köp av de omnämnda maskinerna. Vid en mindre lönestegring ansågs kostnadsförändringen av många inte bli större än att den rymdes inom ramen för de kalkyler, som redan beräknats över lönsamheten av de här

¹ Vi är inte på det klara med, i vilken mån även en del av dessa maskininköp ansågs lönande redan vid de vid intervjutillfället gällande prisrelationerna.

omnämnda maskininvesteringarna. Detta ger en antydning om de lönsamhetsmarginaler som företaget tycks använda i investeringskalkylerna.

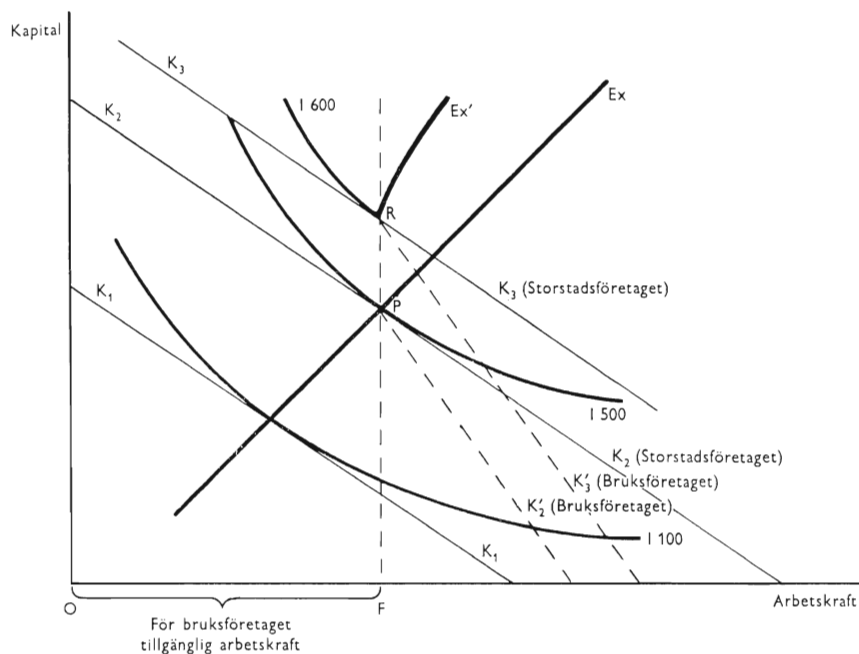
Från några av de intervjuade framhölls att problemen med automatmaskinerna var att de inte hade så stor användning i ett verkstadsföretag, där det finns många operationer av typen svarvning, under det att svårigheten med de nya, snabbare maskinerna var att företagets detaljer är så konstruerade att de höga hastigheterna inte kan utnyttjas. Detta innebär att substitutionstendenserna kan bli större för företagets del, om en relativ lönestegring sker i samband med dels en total expansion av företagets verksamhet, dels förändringar i eller nykonstruktioner av de tillverkade produkterna. Det kan här tilläggas att företaget i fråga om större investeringar gör utförliga skriftliga kalkyler som bevaras på driftskontoret.¹

Vid intervjuerna framkom också att en ej ringa del av den löneglidning som äger rum i företaget sker i form av höjningar av de olika arbetarnas ackordskompensation. Detta sker som följd av påtryckningar från olika arbetare på förmännen, vilka i sin tur vidarebefordrar sina synpunkter till personalchefen för arbetarna. Samtidigt innebär emellertid detta, vilket också bekräftats vid intervjuerna, att denna form av löneökning inte beaktas direkt i kalkylerna för de olika produkterna, utan först vid diskussioner om påläggens storlek, eftersom (som framgår av bilaga 1) alla tidlöner i företaget i kalkylerna beaktas genom pålägg på de direkta lönekostnaderna.

Inte heller i JÄRN- OCH METALLMANUFAKTURFÖRETAGET utlöser en avtalsenlig löneökning någon speciell strävan att ersätta arbetare med andra produktionsfaktorer. Möjligheterna till substitution mellan olika typer av arbetare betraktas också som mycket små. Samtidigt påpekas emellertid att man numera använder kvinnlig arbetskraft på en hel del avdelningar, där detta tidigare skulle ansetts otänkbart. Att detta blivit lönande sammanhänger med att företaget är ett bruksföretag som helt dominerar den ort, där det är beläget, vilket medfört, att man, om man vill ha mera manlig arbetskraft, även måste engagera sig i bostadsbyggande, inrättande

¹ Studier av dylika kalkyler vore uppenbarligen av stort värde för en förståelse av löneökningars betydelse för investeringarna men har inte kunnat företas i denna undersökning.

Fig. 4 A

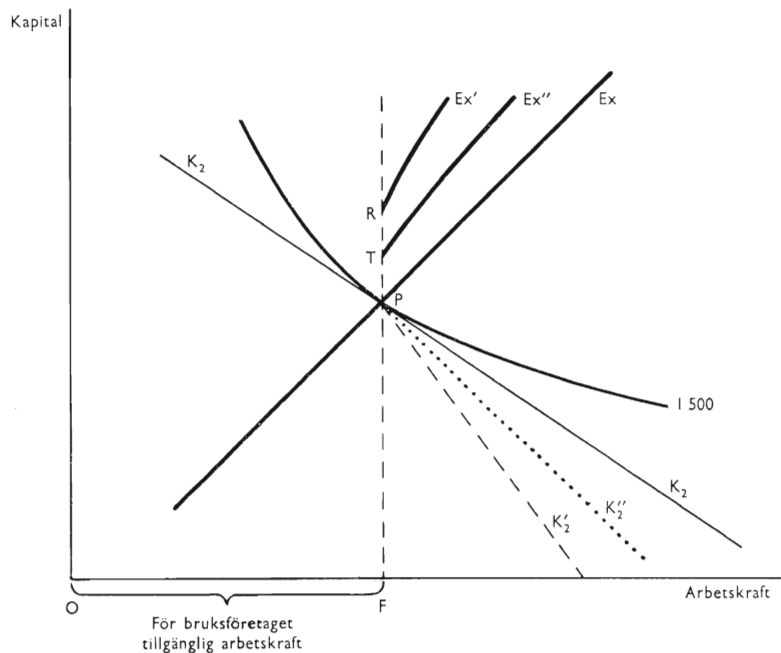


av olika sociala inrättningar etc. Ett utnyttjande av den kvinnliga arbetskraften på orten kräver däremot inga bostadsinvesteringar och blir härigenom ofta lönsammare om man vill öka arbetsstyrkan, trots att de kvinnliga arbetarna i allmänhet är mindre effektiva än männen. På liknande sätt framhålls att en arbetare, som har exempelvis tre söner, måste anses som mycket värdefull att förvärva för företaget, eftersom man då kan räkna med att sönerna ofta tar anställning vid bruket.

Det anförda fallet förefaller att vara ett för svenska förhållanden sannolikt inte alltför ovanligt exempel på hur den geografiska belägenheten av ett företag påverkar valet av produktionsfaktorer. Resonemanget illustreras grafiskt i figurerna 4A och B.

Systemet av isokvanter (I 100, I 500 etc.) och isokoster (K_1 , K_2 etc.) i figur 4A representerar produktions- och kostnadsförhållandena för två i samma bransch konkurrerande företag, ett beläget på en bruksort, det andra i en storstad. Expansionslinjen Ex anger utvecklingen av de kostnadsminimala faktorkombinationerna då produktionen ökar. För bruksföretaget gäller emellertid denna ex-

Fig. 4 B



pansionslinje endast upp till punkten P , eftersom den produktionsvolym som då tillverkas tar i anspråk hela den på orten tillgängliga manliga arbetskraften. Härefter tvingas företaget ta folk från andra orter och blir härigenom tvunget att även bygga bostäder och dylikt. Isokosterna för företaget kommer härigenom att ändra form och i stället få ett utseende som framgår av figuren (K_2K_2' , K_3K_3' etc.). Efter linjen FPR kommer med andra ord priset på arbetskraft relativt till kapital att stiga för bruksföretaget. Detta företags expansionslinje från P kommer som följd härav att vara $PR Ex'$. För varje given produktionsvolym större än 500 kommer alltså bruksföretaget att använda mera kapital och mindre arbetskraft än storstadsföretaget. Det bör påpekas att under de gjorda antagandena i figuren kommer bruksföretaget inte att direkt söka skaffa sig arbetskraft och bygga nya bostäder om produktionen varaktigt väntas överstiga 500 utan till att börja med kommer det att söka skaffa bättre maskiner som kan skötas av det givna antalet arbetare, OF . Först om produktionen väntas överstiga 600 kommer det att löna sig för företaget med bostadsbyggande och ökad arbetskraftsinsats.

Om bruksföretaget har möjlighet att anställa kvinnlig arbetskraft på orten kommer det läge som illustreras i figur 4 B att inträda.

Bruksföretaget har nu ett alternativ som är bättre än att bygga nya bostäder, men som fortfarande är sämre än storstadsföretagets alternativ. Detta innebär att man anställer kvinnlig arbetskraft på orten som visserligen blir dyrare än manlig arbetskraft vid de arbeten det är fråga om (även vid hänsynstagande till den lägre lönenivån för kvinnor) men som blir billigare om man också måste bygga bostäder till de nya manliga arbetarna. De nya isokosterna kommer härigenom inte att få så kraftig »knäck» när de passerar linjen $FPR (K_2K_2''$ i figur 4B) som i figur 4A. Bruksföretagets nya expansionslinje kommer att bli Ex'' innebärande att företaget fortfarande försöker utnyttja en mera kapitalintensiv produktionsteknik än storstadsföretaget. Kostnaderna blir fortfarande större, om än inte lika mycket, för bruksföretaget än för storstadsföretaget. Det måste här till sist påpekas att vad som i realiteten framförallt motverkar de tendenser till utnyttjande av en mera kapitalintensiv produktionsteknik på bruksorterna som enligt de anförda modellerna borde föreligga, sannolikt är den lägre lönenivå för likvärdig arbetskraft som där råder och som uppenbarligen bör verka i riktning mot utnyttjande av en mindre kapitalintensiv produktionsteknik än i storstadsföretaget.

Mellan tjänstemän och arbetare anses det föreligga stora ersättningsmöjligheter. Meningarna var emellertid delade huruvida de vid intervju-tillfället gällande lönerelationerna var sådana att det skulle löna sig med ytterligare metod- och arbetsstudier vilka skulle öka antalet tjänstemän i företaget och i stället minska behovet av arbetare.

Substitution mellan arbetskraft och material anses inte vara något att tänka på. En verkmästare påpekar dock att på de ställen, där det går att spara material, försöker man få skickliga arbetare. Det nämns också att man känner till konkurrenter som förbrukar mera material och i stället använder billigare arbetskraft.

I fråga om substitution mellan arbetskraft och kapitalföremål anser man att maskininvesteringarna i företaget påskyndats av lönestegringarna. Samtidigt framhålls dels att antalet alternativ att räkna på är relativt begränsat, dels också att man anser att maskiner, som arbetar i produktionsgrenen beställningstillverkning måste betala sig mycket snabbt (på 3 à 4 år), vilket betyder att mindre lönestegringar här knappast spelar någon omedelbar roll för kalkylen. För övriga produktionsgrenar anser man sig emellertid kunna räkna med längre amorteringstider.¹ Beträffande

¹ I vissa fall har man gjort investeringar med på papperet mycket låg räntabilitet men

de stora nyinvesteringarna efter den tidigare omnämnda branden framhålls att det här var fråga om installation av en helt ny teknik, för vilken lönestegringarna under den studerade perioden inte spelat någon roll. Dessa investeringar skulle ha varit lönande även om lönerna varit avsevärt lägre. Kravet på relativt korta amorteringstider gör att verkstadscheferna är betydligt mera återhållsamma med investeringsförslag i sämre tider (exempelvis 1952-53), eftersom ett lågt utnyttjande av en maskin under den första användningstiden får stor inverkan på kalkylen. Förändringarna i tekniken för företagets del har framförallt gått i riktning mot högre maskinhastigheter, som kunnat utnyttjas vid en del operationer. En i företaget mycket använd operation har emellertid förändrats mycket litet under studieperioden. (Detta har tagit sig uttryck i en mycket betydande relativ fördyring av denna operation jämfört med de övriga.) Det påpekades också vid intervjutillfället att det fanns snabbare och bättre maskiner i marknaden än de som företaget använde. Detta gällde emellertid inte för huvudtillverkningen, där det mest toppmoderna maskineriet just installerats. Nya maskinkonstruktioner dyker dock ständigt upp på alla företagets tillverkningsområden.

En verkmästare i företaget ansåg att investeringarna och förbättringarna i företaget i högre grad var beroende av arbetskraftsbrist än av löneökningar. Han sade sig i större utsträckning tänka i arbetskraft än i pengar vid utformandet av investeringsförslagen. Detta pekar emellertid direkt på substitutionsidéen. Det förefaller också troligt att detta betraktelsesätt är vanligare på en bruksort, där som påpekats nyanställningar av manliga arbetare ofta kräver bostadsinvesteringar. Verkmästaren ansåg också att många småförbättringar i produktionsmetoderna mera hade att göra med arbetarnas strävan att ligga jämsides lönemässigt sett än med lönestegringarna. Om någon arbetare ökar sin förtjänst på ett nytt ackord, vill även de andra tjäna mera och detta sker genom att arbetarna antingen

detta har sammanhängt antingen med att folk inte vill lära sig den typen av arbete eller att maskinen ansetts vara av »central betydelse». Problemet att den på gängse sätt kalkylerade räntabiliteten på en investering inte alltid motsvarar den »egentliga betydelsen» av investeringen för företaget har ofta framhållits av företagarrepresentanter i föredrag rörande investeringars räntabilitet.

försöker höja sina ackord eller försöker spara in på arbetstiden för varje producerad enhet. Härvid gör arbetarna själva ofta metodförbättringar.

I fråga om löneglidningen i företaget framhålls, att denna ofta kommer till stånd när nya maskiner installeras. Arbetarna får då möjlighet att tjäna mera på de nya ackorden. Detta medför emellertid som nyss påpekats press från andra gruppers sida, varigenom man får en saxning i löneökningarna för olika grupper. På motsvarande sätt medför ackordsarbetarnas möjligheter till löneglidning press från tidlönearbetarnas sida att få motsvarande höjningar.

I MÖBELFABRIKEN kan man på någon enstaka punkt finna en tendens till att en löneökning fått omedelbara substitutionsverkningar. För en rätt betydande manlig arbetargrupp i företaget (tapetserarna) påstås sålunda varje löneökning ha medfört förnyade studier av möjligheterna att ersätta denna typ av arbetskraft med kvinnliga arbetare vid de arbetsuppgifter som gruppen i fråga normalt utför. Detta har krävt smärre investeringar i form av jigger och dylikt, men genom att de kvinnliga arbetarnas löner ligger cirka 30 procent under de manligas har sådana förändringar ofta varit lönande. Några nyanställningar av ifrågavarande manliga arbetargrupp har inte heller skett under undersökningsperioden utan gruppen har stadigt minskat.

Som tidigare framgått sysselsätter företaget en betydande mängd kvinnliga arbetare. Några tendenser att ersätta dessa med manliga arbetare som följd av den kvinnliga arbetskraftens relativa fördyring har inte förekommit, då de arbetsuppgifter det här är fråga om anses lämpa sig bäst för kvinnor.

Som framgått av tabell 3 (sid. 40) använder möbelfabriken (jämte konfektionsföretaget) den minst kapitalintensiva produktionstekniken av de undersökta företagen, vilket tar sig uttryck i att det enligt de intervjuade finns relativt få maskiner. Det har emellertid funnits stora möjligheter under studieperioden till lönsamhetsförbättringar genom införande av en mera kapitalintensiv teknik, vilket också som tidigare omtalats, skett. Att man inte investerat i högre grad än som faktiskt varit fallet har sammanhängt med att man enligt de intervjuade inte kan införa alltför

många förändringar på en gång, utan måste låta arbetskraften vänja sig vid en del av de nya maskinerna och metoderna innan man inför ytterligare nya. Dessutom har man stundom uppskjutit en del nyinvesteringar för att invänta ytterligare förväntade nyheter i fråga om maskiner och metoder. Däremot har inte likviditeten lagt något hinder i vägen för nyinvesteringar.

Det framhålls också, att en betydande del av den produktionsökning som ägt rum kunnat ske genom förändringar som krävt relativt små hjälpmedel (jigggar och dylikt). Till ökningen har även bidragit bättre organisation (substitution arbetare-tjänstemän) och längre serier, något som enligt de intervjuade skulle ha kommit till stånd även utan lönestegringarna.¹

Löneglidningen i företaget anses uppkomma dels genom upparbetning av ackorden och dels genom saxning mellan olika ackord. Man ändrar därför ofta enligt de intervjuade på metoderna för att dämpa löneglidningen.

Några tendenser i SÅGVERKET att intensifiera ansträngningarna att ersätta arbetare med andra produktionsfaktorer omedelbart efter en löneökning tycks inte föreligga². Däremot framhålls att man gjort mycket stora investeringar under den undersökta perioden, som medfört besparingar på ett par hundra arbetare.³ Om dessa hade ägt rum även utan den relativa lönestegringen under studieperioden kan de intervjuade inte uttala sig om. Som följd av den ökade maskinella utrustningen och de därigenom enklare arbetsoperationerna har man också fått en övergång från yrkesarbetare till tempoarbetare.⁴

¹ I möbelfabriken gör man inte några mera ingående utredningar över olika investeringsalternativ, som sedan bevaras, utan de lönsamma investeringsprojekten har man mera på känn.

² I detta företag har ingen tekniker intervjuats, varför kunskapsmaterialet i fråga om de i detta avsnitt aktuella substitutionsproblemen blivit mycket magert.

³ Som tidigare påpekats har dessa investeringar huvudsakligen ägt rum i de anläggningar, som ligger på andra orter än huvudkontoret och som inte inräknats i det återgivna siffermaterialet.

⁴ Företaget ingår i en större koncern och investeringarna bestäms på grundval av investeringsförslag centralt vid koncernens huvudkontor.

I KVARNEN framhålls att en avtalsenlig lönestegring inom de gränser, som har gällt under den studerade perioden, kan få vissa direkta återverkningar på företagets val av produktionsfaktorer. Detta gäller om lönerna för de kvinnliga arbetarna stiger mycket i förhållande till lönerna för manliga arbetare. Det kan då bli lönande att i ökad grad använda manlig arbetskraft. Detta sammanhänger med att en betydande del av företagets arbetsstyrka har till uppgift att övervaka i gång varande maskiner. Detta arbete kan visserligen skötas av kvinnor men eventuella fel måste ändå avhjälpas av manlig arbetskraft. En löneutjämning medför då tendenser att använda manliga arbetare även för själva övervakningsuppgiften.

Det framhålls också att man föredrar medelålders manliga arbetare, eftersom de är mest stabila. Det är mera osäkert om den yngre kvinnliga arbetskraft, som sysselsätts i företaget, verkligen kommer vid arbetstidens början. Därför anser man sig ofta nödsakad att byta ut denna typ av arbetskraft vid mera betydande löneutjämningar.

Substitutionsmöjligheterna mellan kapitalföremål och arbetskraft betraktas däremot som mycket små och lönestegringarna anses inte i nämnvärd grad ha påverkat investeringarna och produktionsmetoderna i företaget. Speciellt gäller detta för huvudtillverkningen, dvs. malningen, där man använt en viss typ av maskineri, som installerades redan före kriget och sedan dess varit oförändrad. Några mera betydande metodförändringar anses här inte ha varit möjliga. Man skulle visserligen kunna bygga anläggningarna med en större malningskapacitet, vilket skulle öka kapitalintensiteten, eftersom den erforderliga övervakningspersonalen skulle bli ungefär densamma. Kostnaderna skulle emellertid på detta sätt stiga på distributionssidan, då man ju för att kunna utnyttja kapaciteten tvingas både ta råvaran från längre bort liggande trakter och sälja färdigprodukterna på längre bort belägna orter. Dessutom innebär större tekniska enheter betydande problem om fel uppstår i maskineriet.

I en del bitillverkningar, där produktionen bedrivs mera manuellt, är emellertid substitutionsmöjligheterna mellan kapital och arbetskraft betydligt större. Detta gäller också för paketeringen av de färdiga produkterna, som mekaniserats i hög grad under studieperioden. Någon ut-

präglad tendens att försöka spara folk har emellertid enligt de intervjuade inte förelegat.

Någon tendens i KONFEKTIONSFÖRETAGET till substitution mellan manlig och kvinnlig arbetskraft har knappast förelegat under den studerade perioden enligt intervjuerna¹. Man har vissa arbetsoperationer som passar bäst för män och vissa för kvinnor. Skärningen exempelvis anses vara ett så tungt arbete att det passar bäst för män. På sömnadsavdelningen åter har man försökt med män men denna typ av arbete tycks passa bäst för kvinnor.

Att inte några substitutionstendenser som följd av den kvinnliga arbetskraftens relativa fördyring gjort sig gällande, anses också ha berott på att löneskillnaderna mellan manliga och kvinnliga arbetare fortfarande är så stora att det inte varit lönande med ökad användning av manlig arbetskraft. Svårigheten med den kvinnliga arbetskraften är den stora frånvarofrekvensen. För att undvika allvarigare produktionsstörningar som följd av frånvaro har man sett till att varje arbetsoperation kan skötas av flera arbeterskor.

Sammanfattningen i föreliggande avsnitt av intervjuerna i de undersökta företagen har gett många exempel och antydningar om trögheter och stelheter vid substitutionsprocessen, som gör att avtalsenliga lönestegringar tydligen endast undantagsvis utlöser några snabba tendenser från företagets sida att ersätta relativt sett dyrare produktionsfaktorer med billigare. I fråga om substitution mellan olika arbetarkategorier har sålunda intervjuerna i stort sett bekräftat att stelheterna i produktionstekniken här tydligen är betydande. Däremot anses substitution mellan arbetare och tjänstemän vara mera lättutförbar. Även i fråga om substitution mellan material och andra produktionsfaktorer anses stelheterna vara betydande. Mellan arbetskraft och kapitalföremål anses däremot substitutionsmöjligheterna vara avsevärt större.

¹ Inte heller i detta företag har någon tekniker intervjuats varför intervjumaterialet blivit mycket magert.

Samtidigt har emellertid intervjuerna givit vid handen att även i fråga om denna substitution är stelhetera i den tillgängliga tekniken ofta mycket stora. Kvarnen utgör ett utmärkt exempel på detta förhållande. Intervjuerna har även klart påvisat betydelsen av den hela tiden fortgående tekniska utvecklingen för företagets val av produktionsmetoder. Som följd av denna utveckling kommer företagen mycket sällan att vara optimalt anpassade till den gällande tekniken. Man kommer också ständigt att ha ett »lager» av lönsamma investeringar liggande, som av olika skäl inte kan genomföras på en gång, utan kräver en betydande tid för sin introduktion i företagen. Detta »lager» ökar kanske som följd av de avtalsenliga lönestegringarna, men de faktiska investeringarna under en ganska lång tidsrymd efter en lönestegring påverkas inte i nämnvärd utsträckning av stegringen.

3. SAMMANFATTNING

Vi har i föreliggande kapitel sökt studera hur snabbt och långs vilka vägar en avtalsenlig löneökning påverkar ett företags val av produktionsmetoder. Vi har funnit att en löneökning i vissa fall ganska snabbt leder till förändringar i metodvalet i riktning mot användning av relativt sett billigare produktionsfaktorer. Vår allmänna slutsats blir emellertid att de förändringar som i allmänhet inträder efter en för svenska förhållanden måttlig löneökning på kort sikt tycks vara relativt små. Reaktionshastigheten förefaller med andra ord att vara förhållandevis långsam. Företagen känner sig visserligen hela tiden pressade av det i förhållande till flertalet utländska konkurrenter höga löneläget i Sverige, vilket medför en strävan att genomföra arbetskraftsbesparande investeringar.¹ Valet av produktionsmetoder är emellertid för många företag en kontinuerligt fortgående process där den relativa lönestegringen kommer in i bilden för den process som står i tur att studeras, medan kostnadsförändringarna för andra processer beaktas först då dessa tas upp till behandling.

¹ För exempel på att så tycks vara fallet se: *L. Sundquist: Investeringar i ökad konkurrenskraft absolut livsvillkor för vår industri, Arbetsgivaren 1961:1.*

Slutsatsen i föreliggande kapitel tycks i stort sett överensstämma med de resultat som erhållits i flertalet amerikanska undersökningar. Inte heller i dessa syns man ha funnit att löneökningar ganska snabbt skulle få till följd försök från företagens sida att företa mera avsevärda förändringar i de gällande produktionsmetoderna, utan den fortgående substitutionsprocessen tycks även för de amerikanska företagen ha varit förenad med betydande tröghetsmoment. I två i det föregående omnämnda undersökningar, Åkermans och Melmans, anser man sig visserligen ha kunnat påvisa att det är lönestegringarna som varit den väsentligaste orsaken till mekaniseringen i de undersökta företagen. Dessa uppfattningar är dock uppenbarligen väl förenliga med här framförda teser, eftersom undersökningarna i fråga närmast påvisat de substitutionseffekter som på lång sikt uppkommer som följd av en relativ lönestegring medan man däremot inte varit intresserad av hastigheten i substitutionsprocessen. Speciellt Melman ger i sin undersökning en utmärkt illustration till den i första kapitlet diskuterade produktionsteorin. För den av Melman studerade produktionsprocessen, materialhantering inom bilindustrin, har inte den tekniska kunskapen ökat i avgörande grad sedan förkrigstiden utan de under efterkrigstiden i många företag introducerade metoderna var kända redan i slutet av 1930-talet. Melmans slutsats att det är förändringen i relationen mellan lönekostnaderna och maskinkostnaderna som varit orsaken till den ökade mekaniseringen vid materialhantering inom den engelska bilindustrin under efterkrigstiden förefaller mot bakgrunden av det redovisade kostnadsmaterialet plausibel och kan därför sägas bekräfta produktionsteorins utsagor.¹ Att härifrån dra så pass vittgående slutsatser som Melman gör om löneökningars betydelse för företagets mekanisering förefaller emellertid allt för djärvt, speciellt med hänsyn till att Melman enligt egen utsago inte alls försöker behandla uppfinningarnas och den tekniska utvecklingens betydelse för mekaniseringsprocessen. Härigenom kommer Melman att bortse ifrån väsentliga faktorer vilket medför att

¹ Melman har dock inte påvisat något omedelbart samband mellan löneökningar och företagsbeslut med innebörd att öka mekaniseringen inom företaget. Han försöker i stället visa att inga andra förändringar av betydelse ägt rum som kan ha motiverat den ökade mekaniseringen inom materialhanteringen i företagen.

löneökningar får för stor roll vid förklaringen av mekaniseringen.¹ Även Åkerman har enligt vår uppfattning i sin kausalanalys överdrivit betydelsen av lönestegringarna för mekaniseringsprocessen i de av honom undersökta företagen.²

Vi har i föreliggande kapitel funnit flera förklaringar till varför det ofta kan ta ganska lång tid innan en avtalsenlig lönestegring får någon nämnvärd verkan på ett företags val av produktionsmetoder.

Bland de mest närliggande och sannolikt också mest betydelsefulla förklaringarna till att löneökningar inte medför snabba tendenser från många företags sida att förändra produktionsmetoderna är troligtvis stelheter i den tillgängliga produktionstekniken. Den i kvarnen använda tekniken utgör det bästa exemplet på detta förhållande i föreliggande undersökning. I detta fall krävs det mycket betydande förändringar i produktionsfaktorernas relativa priser för att förändringar i produktionsmetoderna skall te sig lönsamma. Det beror på att de metodalternativ som föreligger innebär betydande förändringar i faktorkombinationerna. Stelheter i tekniken har fått sina ekonomiska konsekvenser i ökad grad belysta genom det stigande intresset från ekonomernas sida för användning av »linjär programmering» vid ekonomisk analys, vilket redan framhållits i första kapitlet i föreliggande studie. I det där berörda arbetet av Dorfman etc. framhålls också den uppfattningen att den lineära programmeringsanalysen sannolikt är mera relevant för industrins produktionsförhållanden än den nyklassiska produktionsteorin, medan i stället den senare anses vara mera relevant för jordbrukets produktionsförhållanden.

¹ Vi är helt överens med H. Thorelli i den uppfattning som han framlägger i sin recension av Melmans arbete *Dynamic factors in Industrial Productivity* i *Ekonomisk Tidskrift*, 1957:3, nämligen att studien i fråga är alltför begränsad till sin karaktär för att kunna ge upphov till allmänna slutsatser om löneökningars verkningar på produktionsmetoderna i företagen.

² Jämför här *A. Johanssons* uttalande, i *Löneutvecklingen och arbetslösheten*, SOU 1934:2, sid. 25, i anslutning till Åkermans arbete att »även om det är självklart att rationaliseringen till en del varit betingad av lönestegringen kan man inför efterkrigstidens (här åsyftas första världskriget) tekniska utveckling knappast undkomma intrycket att en mycket avsevärd del är att betrakta som realiserande av nya tekniska möjligheter, som varit genomslagskraftiga även vid en betydligt lägre lönenivå än den som faktiskt gällt. Varje omdöme i denna fråga måste givetvis vara mycket vagt och osäkert».

Den tillgängliga tekniken medför som sagt att avtalsenliga lönestegringar i många fall inte får några återverkningar på företagens metodval beroende på att de inte är tillräckligt stora för att göra en förändring lönsam. Samtidigt kan emellertid i vissa fall även små stegringar leda till betydande förändringar i metodvalet. Detta sammanhänger med att höjningen i fråga kan verka enligt principen »droppen som kommer bägaren att rinna över». Vi får exempel på vad vi skulle vilja kalla en »hopklumpningseffekt» för lönestegringars verkningar som förefaller att vara än mera utpräglad i fråga om företags anpassning av sina priser till avtalsenliga lönestegringar. Det är de kumulerade verkningarna av många lönestegringar som gör det lönsamt för företaget att reagera men det är lönestegringen på »toppen» som utlöser reaktionen. Reaktionshastigheten på en viss lönestegring blir då beroende av, förutom den tidsmässiga fördelningen av kommande lönestegringar, var i »kumulationspyramiden» företaget befinner sig.

En betydande del av den brist på hastiga anpassningsåtgärder efter avtalsenliga lönestegringar, som vi funnit i föreliggande undersökning, kan sannolikt också förklaras med betydelsen av den hela tiden fortgående tekniska utvecklingen för företagets val av produktionsmetoder. Till inte ringa del sker introduktionen av ny teknik i företagen i samband med ny- eller ombyggnader av hela eller stora delar av produktionsapparaten. Järn- och metallmanufaktur företaget i föreliggande undersökning är ett utmärkt exempel på detta förhållande. Som framhållits i kapitel 1 har vi i föreliggande undersökning inte primärt sökt studera hur löneökningar påverkar utformningen av de stora investeringsprojekten i företagen beroende på att det här sannolikt ofta blir fråga om en betydande tidseftersläpning i reaktionerna.

Det förefaller emellertid också att förhålla sig så att det ständigt äger rum en mängd små förbättringar av produktionsprocesserna i företagen. Dessa förbättringar innebär inte sällan om de läggs ihop avgörande förändringar i den använda produktionstekniken. Dessa mindre förbättringars betydelse för den ekonomiska utvecklingen har i ökad grad kommit att uppmärksammas på olika håll¹. Den i Sverige ofta omnämnda

¹ De små förbättringarnas betydelse har bland annat framhållits av *W. Rupert MacLaurin* i artikeln *The Sequence from Invention to Innovation and its Relation to Econo-*

»Horndalseffekten»² är sålunda ett exempel på de mindre förbättringarnas stora betydelse för effektivitetsutvecklingen i många företag. Materialet i föreliggande undersökning ger också enligt vår uppfattning belägg för dels att mindre förändringar (i form av maskinbyten, organisatoriska förändringar etc.) i den använda produktionstekniken spelat en stor roll för produktivitetens ökning i flera av de studerade företagen, dels också att möjligheter till dylika förändringar inträder med viss regelbundenhet, varigenom de med större eller mindre sannolikhet kan förutses av dem som är ansvariga för valet av produktionsmetoder³. Att den tekniska utvecklingen på många områden sker mer eller mindre kontinuerligt och att den som följd härav delvis kan förutses, är enligt vår mening element som måste beaktas om man vill diskutera lönestegringars verkningar på företagets metodval. Vad som gör dessa förhållanden intressanta från ekonomisk synpunkt är det i och för sig ganska triviala faktum, *att då ett företag väl har valt (genom maskinköp, uppträning av personal etc.) att använda en viss produktionsmetod, är det kostnadsmässigt fördelaktigt att bibehålla denna en kortare eller längre tid, även om det kommer nya metoder som, om den nya metoden inte hade valts, nu skulle ha varit mera fördelaktiga att välja*. Det anförda sammanhänger uppenbarligen med betydelsen av inom de ekonomiska vetenskaperna ofta diskuterade »sunk costs».⁴ För att

mic Growth, Quarterly Journal of Economics 1953:1. I E. Dahmén's avhandling, Svensk industriell företagarverksamhet, IUI, Sthlm 1950, framhålls också de mindre innovationernas stora betydelse för omvandlingsprocessen.

² Se t.ex.: E. Lundberg. Kapitalbildning, produktivitet och Horndalseffekten, Fagersta Forum 1957:1.

³ Som exempel på att utvecklingen oftast inte går språngvis utan »sakta men säkert» nämnde en av de intervjuade ingenjörerna utvecklingen av skärande stål som gått från kolstål → snabbstål → hårdmetall → keramiska skär. I »American Machinist», Special Report Nr 466, 1958, ges en utmärkt översikt av utvecklingen sedan förkrigstiden och under efterkrigstiden för olika typer av verkstadsmaskiner. Härav framgår att utvecklingen på detta område ägt rum genom att det med mer eller mindre jämna mellanrum lanserats nya maskinmodeller som varit antingen snabbare och/ eller arbetade med större precision och/eller hade lägre strömförbrukning och/eller vägde mindre etc. och att dessa förändringar summerade medfört produktivitetsförbättringar för de studerade maskinerna på mellan 15–270 procent under perioden 1948–58.

⁴ Begreppet fasta kostnader täcker inte helt vad vi i föreliggande sammanhang avser. Här ingår visserligen enligt gängse betraktelsesätt avskrivningar och räntor på maskiner (vid tidsförslitning) men inte utbildningskostnader för personal och dylikt som i allmänhet följer med vid introduktion av nya metoder men som inte normalt räknas in bland investeringskostnaderna.

en ny metod skall löna sig (vid oförändrad produktion) måste de totala kostnaderna för att införa och använda metoden i fråga (periodicerade på lämpligt sätt) vara mindre än de rörliga kostnaderna för att använda den gamla metoden. Som följd härav är det vid varje given tidpunkt förhållandevis få företag som är optimalt anpassade till den givna tekniken i en viss process, vid tillverkning av en viss produkt etc. Många företag kan räkna med att det finns förbättringar som blir lönsamma inom en snar framtid även om tekniken skulle förbli oförändrad en längre tid.¹ Vi anser att innebörden av det anförda har återgivits i undersökningsmaterialet i sådana uttalanden som »att det har hela tiden funnits tekniskt sett bättre maskiner i marknaden», »vi har hela tiden haft ett lager av lönsamma rationaliseringar liggande men man kan inte införa mer än en begränsad mängd i taget», »om vi ökar bevakningen på en viss detalj räknar vi med att spara in 10 procent av kostnaderna» etc.

Sammankopplat med och ytterligare bidragande till det ovannämnda förhållandet är den av Schumpeter starkt betonade omständigheten att många företag väntar med att införa i och för sig redan lönsamma förbättringar i metoderna därför att man tror att ytterligare förbättringar skall komma². Svaret på frågan hur företagen beter sig i dylika situationer måste »be in the nature of a compromise between considerations that rest largely on guesses».³ Men det är ändå uppenbart att det inte kan vara lönsamt för företagen att ändra produktionsmetoderna ofta.

Vi har här velat markera betydelsen av den fortgående tekniska utvecklingen (förändringarna i de tillgängliga produktionsfunktionerna) och företagens medvetande härom för den hastighet med vilken man reagerar på en löneökning. Detta betraktelsesätt kan sägas stå i överensstämmelse

¹ Vi stöter här på det besvärliga problemet om vad som skall menas med optimal anpassning av valet av produktionsmetoder, då produktionsfunktionerna hela tiden undergår förändringar. Ett företag kan kanske med hänsyn till sin egen utveckling över tiden vara optimalt anpassat i varje ögonblick trots att det aldrig är optimalt anpassat i den nyklassiska produktionsteorins mening. Detta förefaller att kunna gälla även vid fullständig kunskap om de framtida förändringarna i produktionsfunktionerna. Vid det mera realistiska fallet med osäkerhet om produktionsfunktionernas utveckling blir problemet om optimal anpassning av produktionsfunktionerna än mera komplicerat.

² Se *J. A. Schumpeter: Capitalism, Socialism and Democracy*, Lond. 1943, sid. 96–98.

³ *J. A. Schumpeter: op cit.*, sid 98.

med Schumpeters allmänna syn på den kapitalistiska processen. Enligt Schumpeter utgör innovationerna »the outstanding fact in the economic history of capital society or in what is purely economic in that history».¹ Med en innovation menas härvid upprättandet av en ny produktionsfunktion.² Vårt framhävande av de små förändringarnas betydelse kan däremot inte passas in i den speciella modell som Schumpeter använt för att förklara omvandlingsprocessen under industrialismens genombrottskede. Med innovation vill han sålunda endast avse sådana förändringar i produktionsfunktionerna som sker i samband med ny- eller ombyggnader av hela produktionsapparaten (New Plant). En innovation sker dessutom i allmänhet inom ett nytt företag som startats i syfte att genomföra innovationen i fråga (New Firm) och den är alltid förknippad med nya mäns upphöjande till ledarfunktionerna (New Men).³ Genom den tekniska forskningens allt större betydelse framförallt i storföretagen men också i de mera progressiva mindre företagen, har själva förändringen av produktionsfunktionerna allt mera kommit att framstå som ett normalt led i företagarverksamheten. Som följd härav har en modell som enbart förknippar innovationer med »nya företag» och »nya män» mist en stor del av sitt förklaringsvärde för våra dagars omvandlingsprocess.⁴ På samma sätt har, som nyss påpekats, antagandet om att flertalet betydelsefulla förändringar av produktionsfunktionerna äger rum genom ny- eller ombyggnader av hela produktionsapparaten också kommit att framstå som allt mera orealistiskt.

Det är klart att en bevakning och ett tillvaratagande av den tekniska utvecklingen är en för varje företag kostsam procedur genom att det måste hålla sig med arbetsstudieingenjörer, planeringsfolk, företagsekonomer etc. (jämför verkstadsföretaget i undersökningen). Kostnaderna för dessa

¹ *J. A. Schumpeter*: *Business Cycles*, sid. 86.

² *J. A. Schumpeter*: *op. cit.* sid. 87. Det måste här påpekats att en innovation inte anses liktydig med en förändring av produktionsmetoderna eller produktionstekniken eftersom sådana förändringar även kan uppkomma som följd av förändringar i de relativa faktorpriserna.

³ *J. A. Schumpeter*: *op. cit.*, sid. 93–98.

⁴ Se härom exempelvis *C. F. Carter and B. R. Williams*: *Industry and Technical Progress*, Lond. 1958 och *R. Solow*: *Innovation in the Capitalistic Process: A Critique of Schumpeterian Theory*, *Quarterly Journal of Economics* 1951: 4, sid. 417.

personers verksamhet skall naturligtvis betalas genom de förbättringar som blir resultatet av verksamheten. *Nu förhåller det sig sannolikt så att det för många företag om de gör beräkningar häröver, är lönsammare att låta denna stab av folk i högre grad beakta de förändringar i produktionsfunktionerna som äger rum, än att låta den beakta de metodförändringar som är lönsamma som följd av de ständiga relativa prisförändringar på produktionsfaktorerna som inträffar.* Anpassningar till förändringar i faktorprisrelationerna kan visserligen anses höra till företagarverksamhetens dagliga rutin. Detta är väl sannolikt fallet i betydande utsträckning, exempelvis i det av Dahmén nämnda fallet, där det gäller att anpassa användningen av bränslen efter ändrade prisrelationer mellan bränslena.¹

När det är fråga om substitution mellan arbetskraft och kapital eller mellan olika typer av arbetskraft förefaller det emellertid som om problemet är betydligt mera komplicerat. Det kan här ofta inte bli fråga om enbart rutinåtgärder, om man med rutinåtgärder menar anpassningar till kända reversibla processer, utan det blir fråga om en annan typ av aktivitet. De förändringar som måste vidtas kräver medverkan av tekniker, planeringsfolk etc., dvs. medverkan av den personal som också har till uppgift att utveckla den för företaget tillgängliga produktionsfunktionen. Vi stöter här på den nyklassiska produktions-teorins antagande om att företaget anser sig ha fullständig kännedom om den tillgängliga produktionsfunktionen. I verkligheten torde det snarast förhålla sig så att företaget endast anser sig ha kännedom om en mycket begränsad del av densamma.² Kartläggningen av de icke kända delarna av den enligt den nyklassiska teorin givna gamla produktionsfunktionen måste därför också betecknas som innovationer ur företagets synpunkt. Man möter i detta sammanhang också problemet om vad

¹ E. Dahmén: op. cit., sid 47.

² I R. Dorfman, P. A. Samuelson and R. Solow: op. cit., diskuteras just här nämnda förhållande. Där citeras sålunda Carlsons uttalande (op. cit. sid. 14-15): »If we want the production function to give only one value for the output from a given service combination, the function must be so defined that it expresses the maximum product obtainable from the combination at the existing state of technical knowledge. Therefore the purely technical maximization problem may be said to be solved by the very definition of our production function». Detta uttalande kontrasteras mot den invecklade diskussionen i boken rörande problemet hur ett företag skall finna den maximala produk-

som skall betecknas som given teknik för företaget och vad som skall betecknas som en förändring av den tillgängliga tekniken. Som många har påpekat innebär försök till anpassningar till relativa faktorprisändringar sannolikt ofta också att man gör nykonstruktioner, metodförbättringar etc., som måste betecknas som förändringar i den tillgängliga tekniken.¹ En lönestegring exempelvis kan sålunda säkerligen i många fall leda till tekniska förbättringar (jämför Åkermans undersökning).

Väsentligt för vårt resonemang i föreliggande sammanhang är att ofta även anpassningar av produktionsmetoderna till relativa prisförändringar, kräver inte oväsentliga insatser från företagets sida i form av ingenjörstid, omskolningstid för arbetare, maskininköp etc. Det är då tänkbart att den avkastning som erhålls på dessa investeringskostnader av många företag bedöms som otillfredsställande speciellt mot bakgrunden av det tidigare anförda förhållandet, att man genom att företa en anpassning till en relativ faktorprisändring, exempelvis en löneökning, ju låser sig för att använda denna metod någon tid och härigenom kanske går miste om eller fördröjer införandet av någon ny metod. Företaget måste med andra ord bedöma avkastningen på användningen av de i företaget sysselsatta resurserna vid olika alternativa användningar.² Det förefaller då troligt att det ur lönsamhetssynpunkt ofta inte är motiverat att ändra på inriktningen av resursernas användning (ingenjörer, ekonomer etc.) endast som följd av mindre förändringar i faktorprisrelationerna, exempelvis

tionsvolymen vid given tillgång på olika slag av produktionsfaktorer. Slutsatsen blir (op. cit. sid. 203): »The numerous restraints and the inequality signs that clutter up a programming problem are absent from the conventional formulation, not because they are inapplicable, but because it is assumed that they have already been handled. Perhaps economists would not have gotten into the habit of making assumption so glibly if they had realized what and how much they were assuming». För en diskussion av det ifrågasvarande problemet se också *B. Hållsten*; Produktionsplanering med linjär programmering, Ekonomisk Tidskrift 1960: 4.

¹ Se exempelvis *Y. Brozen*: Determinants of the Direction of Technological Change, American Economic Review, Papers and Proceedings 1953:3, eller *N. Kaldor*: A model of Economic Growth, Economic Journal, december 1957.

² Här kan påminnas om den ofta framförda uppfattningen från företagarkåll att avkastningen på investeringar måste vara ganska hög för att det skall vara värt att göra investeringarna. Se exempelvis *C. F. Carter* and *B. R. Williams*: op. cit., sid. 82, där det framhålls, att tio av tretton tillfrågade företag anförde att minimiavkastningen på en innovation skall vara 20-33 och $\frac{1}{3}$ procent per år för att man skall genomföra innovationen.

lönestegringar av den storleksordning som vanligen förekommer i Sverige.

Vi har i ovanstående resonemang försökt förklara varför det inte funnits några mera utpräglade tendenser i de undersökta företagen att vidtaga hastiga förändringar i de gällande produktionsmetoderna som följd av mindre lönestegringar. En följdhypotes av diskussionen skulle vara att företag för vilka den tekniska utvecklingen går mycket snabbt, eller som har en expanderande försäljning och följaktligen kan planera på lång sikt, sannolikt har en tendens att i högre grad inrikta ansträngningarna på att försöka ta hänsyn till förändringarna i produktionstekniken, medan företag åter, där den tekniska utvecklingen går långsamt, eller som befinner sig i ett pressat ekonomiskt läge mera försöker att anpassa sig till de relativa prisförskjutningarna på produktionsfaktorerna. Detta skulle sammanhånga med att avkastningen på investeringar i syfte att anpassa produktionsapparaten till relativa prisförskjutningar kan bedömas som säkrare och snabbare till sin karaktär men samtidigt ej sällan lägre än avkastningen på investeringar som görs i syfte att tillvarata den tekniska utvecklingen.¹ På så sätt kan den tekniska utvecklingen i vissa fall verka fördröjande på substitutionsprocessen som följd av avtalsenliga lönestegringar.

Nu är det naturligtvis klart att även i valet av ny teknik från företagens sida får vi in ett substitutionsmoment. I den mån som utarbetandet av den nya tekniken sker inom företaget, något som väl till en del är fallet,

Se också *R. Terbourgh: Dynamic Equipment Policy*, New York 1949 som anger mycket korta pay-off-perioder i USA för maskiner om de skall vara värda att köpa. *C. F. Carter and B. R. Williams* anger också i »Investment in Innovation», Lond. 1958, sid. 47 många skäl till att företagen använder sådana »rules of the thumb» som att investeringar skall betala sig på 3 år etc. Man bör då vänta sig att även avkastningen på investeringar i form av använd ingenjörstid, utbildningstid etc. betraktas på ungefär samma sätt från företagen som investeringar i byggnader och maskiner. Problemet om den optimala användningen av fasta resurser behandlas utförligt i *R. Dorfman, P. A. Samuelson and R. Solow: op. cit.* där det anges metoder för hur man skall beräkna »imputed values» på de fasta resurserna.

¹ *C. F. Carter and B. R. Williams* påpekar i *op. cit.* sid. 65 att företag som är tekniskt mest progressiva också har de snabbaste pay-off-perioderna på investeringar vilket beror på att de har så många projekt att välja på. Gränsen för de investeringar som kan genomföras sammanhänger då ofta med »shortage of scientists and engineers or by difficulty of adopting the organization to higher rates of change». På sid. 65 i samma arbete framhålls att rangordningen på de diskuterade investeringsprojekten beror också på hur länge ett företag kan vänta på att få avkastning.

går sannolikt den tekniska utvecklingsprocessen och substitutionsprocessen hand i hand och vi kan då inte tala om att den tekniska utvecklingen innebär ett tröghetsmoment. Ofta är det väl emellertid så att ny teknik kommer till företagets kännedom genom att nya maskinkonstruktioner, nya byggnadskonstruktioner etc. utbjuds på marknaden. Substitutionsprocessen har härigenom flyttats tillbaka till de företag som levererar teknik och inte till dem som använder den (jämför våra uttalanden för verkstadsföretaget om att en lönestegring kan leda till ändrade maskinkonstruktioner). För de senare framstår den däremot som mer eller mindre given. Visserligen finns det sannolikt inte sällan möjligheter till val mellan olika typer av ny teknik och här kommer substitutionstendenserna in i bilden. Men samtidigt kompliceras då processen av sådana förhållanden som att en viss teknik är ekonomiskt mest lönsam även vid förhållandevis stora variationer i faktorprisrelationerna, osäkerhet om när nästa teknikförändring dyker upp, kännedom om att man inte kan genomföra mer än en viss mängd förändringar i taget etc., vilket allt bidrar till att öka tidsavståndet i sambandet mellan en avtalsenlig lönestegring och dess effekter på ett företags val av produktionsmetoder. Uppenbart är emellertid att »hopklumpningsteorin» även kan väntas gälla för många företag för vilka den tekniska utvecklingen går mycket snabbt.¹

¹ Under tryckningen av föreliggande arbete har författaren tagit del av ett nytt-kommet arbete av *W. E. Salter*: *Productivity and Technical Change*, Cambridge 1960, som det inte funnits tid till att inträngande penetrera men som förefaller att på många punkter framföra liknande synpunkter som framföres i detta arbete.

KAPITEL 6

Löneökningars verkningar på företagens prissättning

1. NÅGRA TIDIGARE UNDERSÖKNINGAR

Innan vi går närmare in på problemet om hur snabbt de i denna undersökning studerade företagens prissättning påverkas av avtalsenliga lönestegringar vill vi något närmare beröra ett par andra empiriska undersökningar med motsvarande inriktning. Med hänsyn till att löneökningars verkningar på prissättningen och på produktionsstorleken och produktionsinriktningen kan anses vara intimt förknippade har vi här behandlat utländska undersökningar som syftat till att studera båda dessa frågekomplex trots att vi i föreliggande kapitel endast studerar reaktionshastigheten i fråga om prissättningen medan nästa kapitel kommer att behandla verkningarna på produktionsstorlek och produktionsinriktning.

Några mera allvarliga försök att på det mikroekonomiska planet studera verkningarna av löneökningar på prissättningen har inte företagits i Sverige. I den av Temporary National Economic Committee utförda undersökningen ägde ett visst studium av här berörda förhållanden rum¹. Någon uppföljning av dessa resultat tycks dock inte ha skett.²

I den amerikanska undersökningen konstateras, att det visserligen uppenbarligen finns ett samband mellan kostnadsförändringar och prissförändringar, men att detta förefaller att vara betydligt mera vagt och obestämt än vad flertalet ekonomer och affärsmän föreställer sig. Studierna

¹ TNEC No 5 op. cit.

² Enligt intervjuuttalande av prof. Charles Mayers i sept. 1957, vilken deltog i undersökningen.

i de amerikanska företagen antyder nämligen att kostnaderna i företagen är av avsevärt mindre betydelse för beslut om prispolitiken än som tidigare i allmänhet antagits. Denna brist på ett klart definierat samband mellan kostnadsförändringar och prisförändringar var tydligen karaktäristisk för flertalet av företagen. Det tycks i speciellt hög grad gälla förändringar i lönekostnaderna, eftersom dessa för flertalet av de undersökta företagen spelar betydligt mindre roll bland företagets totala kostnader än materialkostnaderna.¹ Den ofta påtalade oviljan mot både att höja och sänka priserna gällde tydligen för flera av företagen.² Att man inte vill sänka priserna under lågkonjunkturår tycks framförallt sammanhånga med tron att efterfrågan på företagets produkter är mycket oelastisk under dylika konjunkturförhållanden.

Frågan om löneökningars verkningar på företagets produktionspolitik togs inte alls upp till behandling i den refererade undersökningen. Denna fråga har med utgångspunkt från empiriskt material i stället något behandlats i en artikel i *Journal of Political Economy*.³

Artikeln i fråga diskuterar verkningarna av införandet och höjningarna av minimilönerna i USA under för- och efterkrigstiden. I samband därmed refereras och diskuteras en del utredningar, som gjorts i frågan av Department of Labor i USA.⁴ I dessa statliga utredningar har man sökt studera sysselsättningseffekterna av höjningarna av minimilönerna under 1950 och 1954 i en del typiska låglöneindustrier, som kan anses ha blivit speciellt drabbade av höjningarna kostnadsmissigt sett. Det har ofta varit fråga om industrier lokaliserade i södern. Utredningsresultaten ger vid handen att endast obetydliga förändringar i sysselsättningen i företagen omedelbart efter höjningarna av minimilönerna tycks ha ägt rum. Dessa resultat har av många ekonomer i USA tagits till intäkt för ett angrepp på den traditionella företagsteorin, eftersom man enligt denna borde vänta viss nedgång i sysselsättningen som följd av höjningar av minimilönerna.⁵

¹ Motsvarande gäller som framgått av kapitel 3 för företagen i denna undersökning.

² Se diskussionen härom i kapitel 8 i det följande.

³ *J. Peterson*: op. cit.

⁴ Se sid. 16 not 1.

⁵ För hänvisningar härtill se *J. Peterson*: op. cit.

Reynolds bland andra har sålunda dragit den slutsatsen »att det huvudsakligen varit verkningarna av minimilönelagstiftningen som kommit ekonomerna att inse att högre löner inte behöver innebära högre kostnader och priser utan kan medföra ökad effektivitet i stället».¹

I den artikel som här diskuteras har den amerikanske författaren dels gjort en förnyad genomgång av det statliga utredningsmaterialet och dels företagit en undersökning av ytterligare data för tre låglöneindustrier. Författaren visar att det i de undersökta industrierna finns ett betydande samband mellan stor löneökning för ett företag som följd av den höjda minimilönen (det är uppenbarligen de företag, som har det lägsta löneläget, som får den största höjningen) och minskning eller relativt sett liten ökning av sysselsättningen under året närmast efter höjningen. Författarens behandling av materialet förefaller i och för sig klok och skulle då kunna sägas stödja teorin. Svårigheten här som vid all annan empirisk ekonomisk analys är uppenbarligen att uppskatta verkningarna av de förändringar i efterfråge- och kostnadsförhållandena för de undersökta företagen, som inträffade samtidigt med ökningen av minimilönerna. Man tycks ha haft betydande konjunkturvariationer för flera av de berörda branscherna under de studerade tidsperioderna och tolkningen av dessas betydelse påverkar uppenbarligen i hög grad de slutsatser som dras.

Lesters tidigare omnämnda artikel i *American Economic Review* diskuterar också verkningarna av en minskning av löneskillnaderna mellan nord- och sydstatsföretagen på de sistnämndas prisbeteende. Av 43 tillfrågade företag var det endast 19 som svarade att de skulle förändra priserna som följd av en minskning av löneskillnaden med hälften, vilket i genomsnitt innebar en löneökning med drygt 10 procent för företagen. Däremot svarade inte mindre än 31 att de skulle öka sina försäljningsansträngningar som följd av löneökningen för att genom ökad produktion söka kompensera sig för kostnadsstegringen. Detta resultat är något förvånande då man väl närmast skulle vänta sig att företagens försäljningsansträngningar var optimalt utnyttjade redan vid den lägre lönenivån.

Reynolds har också i ett par artiklar bland annat behandlat frågan om

¹ *L. G. Reynolds: Labor Economics and Labor Relations, New York 1956, sid. 661.*

löneökningars verkningar på företagens prispolitik och sysselsättning¹. Han konstaterar först att man måste skilja på de verkningar, som kan antas uppkomma om löneökningen är begränsad till ett företag, om den gäller en industribransch eller om den omfattar hela näringslivet. Det är också hans uppfattning att »the reactions of the individual firm to wage changes are not handled very satisfactorily by the existing theory of the firm». Vid diskussionen av de undersökningar i ämnet som andra och han själv gjort (undersökningar som Reynolds gjort i New Haven, men som inte har publicerats) konstateras att man i dessa studier endast har kunnat finna mindre spår av de verkningar som man enligt teorin skulle vänta sig. Ett av de viktigare skälen till detta anses vara att de modeller som brukar användas för att analysera en löneökningens verkningar är statiska, medan de faktiska löneökningarna inträffar under dynamiska förhållanden. Det är också Reynolds uppfattning, att verkningarna kanske blir större på längre sikt men för många ändamål, framförallt då från konjunkturteori-synpunkt, är det verkningarna inom de första sex till tolv månaderna som är av betydelse. Dessa är sannolikt betydligt mindre än vad den traditionella teorin ger oss anledning att förmoda. Reynolds diskuterar också frågan om samhällsekonomisk anpassning till landsomfattande löneökningar. Han finner härvid att samtidigt som denna frågeställning är den mest betydelsefulla i detta sammanhang så är den också bland de mest kontroversiella och de minst klarlagda inom hela den ekonomiska vetenskapen.

Ett i viss mån empiriskt bidrag till det här behandlade problemet ger också Fog i sin doktorsavhandling.² Han konstaterar att det är mycket svårt att generellt uttala sig om hur snabbt lönestegringar slår igenom i försäljningspriserna i de av honom undersökta företagen. Mest ofta förekommande tycks emellertid vara att man först låter högre arbetslöner resultera i högre priser för de varor som i fråga om förädlingen inom företaget helt framställts vid den högre lönenivån. Många av de undersökta företagen räknar därför med att det tar cirka 1/2 år för lönestegringar att

¹ *L. G. Reynolds: Economics of Labor i H. S. Ellis: op. cit. och L. G. Reynolds: Towards a Short-Run Theory of Wages, American Economic Review, juni 1948.*

² *Se B. Fog: op. cit., sid. 82.*

slå igenom. En hel del företag säger emellertid att de anteciperar lönestegringar och räknar in dem i priserna innan de har inträffat. Detta gäller framförallt för branscher, där det är kutym att priserna sätts för ett år eller en säsong i taget¹.

2. STUDIER AV ANPASSNINGSPROCESSEN I DE UNDERSÖKTA FÖRETAGEN

A. Inledning

Vi har i kapitel 1 framhållit att enligt den nyklassiska teorin blir en löneökningens verkningar på ett företags prissättning och produktionsvolym beroende av vilken marknadssituation företaget befinner sig i. I kapitel 3 har vi angivit vilken eller vilka marknadssituationer som kan anses föreligga för de studerade företagen. Om beskrivningen av företagets marknadsförhållanden är korrekt kan vi också, eftersom vi i föreliggande undersökning antar att den nyklassiska teorin har förklaringsvärde, säga vilken slutgiltig förändring som kommer att äga rum i företagets prissättning och produktionsvolym som följd av en löneökning. Vår uppgift i föreliggande och följande kapitel är endast att söka studera på vilket sätt anpassningsprocessen äger rum i fråga om de här aktuella storheterna under en begränsad tidsperiod. Vid bedömningen av vad som kan väntas hända under denna period har vi emellertid antagit att riktningen på de förändringar som kan väntas är desamma som riktningen på de förändringar som kan väntas enligt den nyklassiska teorin. Vi kan följaktligen göra vissa uttalanden om vad vi tror kommer att hända i företagen efter en löneökning.

I fråga om verkstadsföretaget, som på de internationella marknaderna närmast arbetar under oligopolistiska marknadsförhållanden, kan vi vänta att en löneökning (om den är relativt liten) under i övrigt oförändrade förhållanden inte får några pris- och produktionsåterverkningar överhuvudtaget. En större löneökning kan däremot väntas få prishöjande

¹ I sitt arbete *Konjunkturer och ekonomisk politik*, Sthlm 1953, sid. 406 ff, har *E. Lundberg* diskuterat olika faktorer som inverkar på allmänna lönehöjningars prisgenomslags-hastighet.

och produktionsminskande effekter. På hemmamarknaden där företaget i viss mån kan anses ha en monopolställning kan däremot varje löneökning beräknas få pris- och produktionseffekter. Beträffande järn- och metallmanufaktur företaget och den del av sågverket som kan anses arbeta under marknadsformen ren konkurrens kan en löneökning endast beräknas få produktionsminskande verkningar. Vad gäller möbelfabriken, kvarnen, konfektionsföretaget samt vissa delar av järn- och metallmanufaktur företagets och sågverkets tillverkning, där huvudsakligen monopolistisk konkurrens råder, kan en lönestegring väntas få såväl prishöjande som produktionsminskande effekter. För framförallt möbelfabriken, kvarnen och konfektionsföretaget kan man vid kausalanalytiska studier inte bortse ifrån att företagen i vissa fall vid utformningen av sitt parameter- val efter en lönestegring även tar hänsyn till de efterfrågeeffekter som kan uppkomma (jämför diskussionen härom i kapitel 1). Speciellt kan detta väntas gälla när det är fråga om mycket kraftiga lönestegringar. I dylika lägen kan vi visserligen fortfarande vänta oss att en lönestegring får prisstegrande verkningar för företagen i fråga. Utvecklingen beträffande produktionsvolymen blir det däremot utan mera ingående kunskap svårare att uttala sig om.

Som också framhållits i kapitel 1 försvåras ett empiriskt studium av företagens anpassning till löneökningar uppenbarligen av det förhållandet att det hela tiden inträffar andra förändringar som även kan beräknas påverka företagens prissättning och produktionsvolym, exempelvis produktivetsförbättringar, efterfrågeförändringar etc. Samtidigt kan man ju som visats i kapitlet om anpassningen av produktionsmetoderna emellertid också säga att det just är förefintligheten och risken för dylika andra jämviktsstörningar som konstituerar de trögheter och anpassningsproblem som i många fall föreligger i ett dynamiskt skeende. Det är emellertid samtidigt klart att för att kunna utföra en fullständig analys borde vi även ha kännedom om förändringarna under den studerade tidsperioden i alla dessa andra jämviktsbestämmande faktorer. Vi har i viss mån försökt ta hänsyn härtill i analysen i det följande. Bland annat kommer diskussionen av företagens utveckling i kapitel 3 oss väl tillpass. Det är emellertid uppenbart att det inte varit möjligt att för dessa andra faktorer

företa en så fullständig analys som varit behövlig. Speciellt i fråga om efterfrågeutvecklingen för olika produkter och på olika marknader har det varit besvärligt att inhämta tillräckliga upplysningar. På kostnads- sidan har vi däremot speciellt för verkstadsföretaget och järn- och metall- manufakturföretaget, där vi som tidigare framgått studerat förändring- arna i kalkylerna för olika produkter, försökt att beakta de övriga för- ändringar förutom löneökningarna som tycks ha ägt rum. Ett problem som ytterligare försvårar analysen är den relativt hårda priskontroll som var rådande i Sverige under slutet av 40-talet, och som medförde att ett par av företagen sannolikt inte kunde sätta priserna så högt som de i annat fall hade gjort. De slutsatser som dras i det följande måste därför i likhet med vad som tidigare varit fallet endast betraktas som osäkra hypoteser om sammanhangen.

B. Anpassningen i verkstadsföretaget

Kausalanalys av utvecklingen 1946-53

I tabellerna 15-18 i kapitel 4 samt i bilaga 3 har givits en redogörelse för förändringarna i kalkylerna under den studerade perioden för fem i företagets produktionsprogram mycket betydelsefulla maskiner. I tabell 23 har prisutvecklingen för motsvarande maskiner angivits. Därvid har också prisförändringarna på reservdelar till maskinerna angivits, eftersom försäljningen härav spelar en icke oväsentlig roll i företagets totala fak- turerings. Det framgår också att maskinerna I-III representerar de större och mera dyrbara maskintyperna i företagets produktionsprogram, under det att maskinerna IV-V representerar de mindre och billigare typerna. Det kan i detta sammanhang förtjäna påpekas, att det finns en viss skillnad i kostnadsstrukturen mellan de större och de mindre maskinerna. De förra har en betydligt större andel rörliga kostnader, vilket framförallt sammanhänger med avsevärt större kostnader relativt sett för material och hemköpta delar. Den direkta arbetslönen betyder i stället något mindre och arbetsomkostnaderna avsevärt mindre för dessa dyrare typer (se tabel- lerna 15-18). Härigenom blir tydligen förädlingsvärdet i företaget mycket större för de billigare maskinerna. De antydda kostnadsskillnaderna

Tabell 23. Prisutvecklingen i verkstadsföretaget 1946-53

Index: Hemmamarknad 1946-50 = 100

Typ	Hemmamarknad			Exportmarknad		
	1946-50	1.2 1951	1.5 1952-1953	1946-50	1.2 1951	1.5 1952-1953
<i>Större maskiner</i>						
Maskin I	100	135,5	139,4	100	108,2	86,9-96,5-104,1
Maskin II	100	115,0	131,0	100	100	105,4-113,9
Maskin III	100	115,0	133,1	94,4	100	107,0
<i>Mindre maskiner</i>						
Maskin IV	100	110	110	81,9	81,9	62,0-81,9
Maskin V	100	110	110	81,0	81,0	60,3-81,0
<i>Reservdelar</i>						
Större maskiner	100	115	120	100	100	100 ev. 90
Mindre maskiner	100	110	120	100	100	100 ev. 90

har på grund av materialprisernas kraftiga fluktuationer medfört att variationerna i självkostnaderna varit större för de dyrare produkterna. Samtidigt har de större omkostnadspåläggen för de billigare maskinerna lett till en kraftigare kostnadsstegring vid höjningen av påläggen som följd av »undernormalt» kapacitetsutnyttjande. Det anförda medför tydligen att en löneökning kommer att höja både självkostnaden (beroende på de större påläggen) och de rörliga kostnaderna procentuellt sett mera för de mindre typerna. Härigenom borde man vänta sig större och snabbare prisförändringar på dessa maskiner vid en lönestegring än på de större maskinerna.

Av tabellen över prisutvecklingen på företags produkter framgår att under perioden 1946-53 skedde endast två prisförändringar på de studerade produkterna, nämligen den 1 februari 1951 och den 1 maj 1952. Under hela slutet av 1940-talet var priserna på både hemmamarknaden och exportmarknaderna oförändrade. På hemmamarknaden kan detta sammanhålla med priskontrollen. Denna kan emellertid inte bidra till att förklara den stabila prisnivån på exportmarknaderna. Som framgått av tabell 14 ägde betydande förändringar rum i både självkostnaderna och de

rörliga kostnaderna under dessa år för maskinerna i fråga. För maskin I steg självkostnaderna från mars 1946 till oktober 1950 med drygt 10 procent medan de rörliga kostnaderna steg något mindre. Orsakerna till kostnadsstegringen tycks enligt materialet i bilaga 3 framförallt ha varit lönestegringen under 1947 samt höjningen av dyrtidstillägget samma år. Ökade försäljnings- och administrationspålägg har också bidragit till kostnadsstegringen. Någon mera betydande rationalisering tycks inte ha ägt rum under dessa år för produkten ifråga.

Maskin II började tillverkas först år 1949. Här skedde en viss minskning av kostnaderna mest som följd av rationalisering under 1950.

För maskin III steg självkostnaden med knappt 10 procent från april 1947 till november 1950. De rörliga kostnaderna steg emellertid betydligt kraftigare eller med cirka 35 procent. Detta sammanhängande framförallt med en markerad övergång till köp utifrån av färdiga delar för maskinen i fråga. Att detta ansågs lönande trots den därigenom uppkomna kostnadsstegringen berodde sannolikt på att man under dessa år hade brist på kapacitet i företagets verkstäder och att en alternativ resursanvändning tydligen ansågs lönande. I fråga om användningen av arbetskraft ägde däremot en betydande rationalisering rum.

För maskin IV ägde ingen omräkning av kalkylen rum mellan november 1947 och mars 1951, varför vi här inte kan uttala oss om kostnadsutvecklingen. För maskin V däremot tycks självkostnaden mellan mars 1947 och januari 1950 ha stigit med knappt 10 procent, huvudsakligen som följd av materialprisstegringar under 1948.

Genomgången av kostnadsutvecklingen för de olika maskinerna mellan 1946 och 1950 visar att det måste ha ägt rum en viss försämring av företagets vinstmarginaler på de olika produkterna under dessa år som följd av framförallt löne- och materialprisstegringar. Genom att produktions- och försäljningsvolymen, mer än fördubblades, visade emellertid nettovinsten en betydande stegring.¹ Utvecklingen under dessa år visar i enlighet med vad som tidigare sagts att mindre lönehöjningar (typ 1948) och även enstaka större (typ 1947) tydligen påverkar priserna med bety-

¹ Denna erhöles alltså som följd av ökad försäljningsvolym gånger minskad vinstmarginal.

Tabell 24. Jämförelse mellan kostnadsstegring och prisstegring 1951 för de i verkstadsföretaget studerade maskinerna

Prisstegring efter storleksordning	Stegring av självkostnad efter storleksordning ^a procent	Stegring av rörlig kostnad efter storleksordning ^a procent
Maskin I	Maskin I 16	Maskin I 18
Maskin III	Maskin V 16	Maskin V 16
Maskin II	Maskin IV 15	Maskin IV 15
Maskin IV och V	Maskin III 13	Maskin III 14
	Maskin II 11	Maskin II 13

^a Kostnadsstegringen har beräknats som skillnaden mellan första kalkylen 1951 och sista kalkylen före 1951.

dande fördröjning bland annat som följd av den oligopolsituation som företaget befinner sig i. Genom att priserna på här ifrågavarande produkter tydligen var oförändrade under en period, då flertalet övriga priser steg (levnadskostnaderna i flertalet industriländer steg under dessa år) skedde tydligen en relativ prissänkning på produkterna som kanske bidrog till efterfrågestegringen.

Prisstegringen i början av 1951 måste sättas i samband med Korea-krisens utbrott sommaren 1950 och den inflationsperiod som härigenom följde. För samtliga undersökta maskiner har en omräkning av kalkylen skett i mars eller april 1951. Man höjde då som tidigare sagts genomgående lönerna med 11 procent samt materialkostnaderna med varierande belopp. Som redan påpekats höjdes emellertid priserna redan den 1 februari. Löneavtalet för året slöts visserligen den 15 januari, men det förefaller att döma av de angivna tidsuppgifterna som om det exakta utseendet på kalkylerna inte är av mera avgörande betydelse för prisförändringarna. Huvudsaken är att man har en ungefärlig uppfattning om kostnadernas storlek för olika produkter.

Prisstegringen 1951 blev störst för maskin I både på hemmamarknaden och exportmarknaderna. Därefter i storleksordning kom prisstegringen för maskinerna II och III på hemmamarknaden och för maskin III på exportmarknaderna. För maskinerna IV och V höjdes endast priserna på hem-

Tabell 25. Jämförelse mellan kostnadsstegring och prisstegring 1952 för de i verkstadsföretaget studerade maskinerna

Prisstegring efter storleksordning	Stegring av självkostnad efter storleksordning ^a procent	Stegring av rörlig kostnad efter storleksordning ^a procent
Maskin III	Maskin III 30	Maskin III 33
Maskin II	Maskin II 21	Maskin I 31
Maskin I	Maskin I 20	Maskin II 25
Maskin IV och V (prissänkning)	Maskin IV 6 Maskin V 5	Maskin IV 6 Maskin V 5

^a Kostnadsstegringen har beräknats som skillnaden mellan första kalkylen 1952 och första kalkylen 1951.

mamarknaden. Detsamma gällde för priserna på reservdelar. En jämförelse mellan kostnadsstegringen för de olika maskinerna och prisstegringen ges i tabell 24.

Av tabellen framgår att prisstegringen för de dyrare maskinerna tydligen var av ungefär samma storleksordning som kostnadsstegringen under 1950 (om prissättningen på både hemmamarknaden och exportmarknaderna beaktas). För de mindre maskinerna var däremot kostnadsstegringen betydligt större än den genomsnittliga prisökningen, vilket måste ha medfört en minskning av vinstmarginalen för dessa produkter. En jämförelse av marginalerna för de båda grupperna visar emellertid att dessa tidigare var betydligt bättre för de billigare maskinerna och att detta även gällde efter kostnads- och prisstegringen i början av 1951.

Under 1951 skedde som framgår av tabell 14 (sid. 80) och bilaga 3 ytterligare kostnadsökningar för företaget som följd av materialprisstegringar och inbakningen av dyrtidstillägget i de direkta lönerna. Dessa stegringar medförde emellertid endast ytterligare marginalförsämring. Löneökningen under 1952 ledde till omräkning av samtliga kalkyler. Detta ägde denna gång rum före prisförändringarna som genomfördes från den 1 maj. Prisförändringarna skedde nu i både upp- och nedåtgående riktning. För maskinerna II och III höjdes priserna på både hemmamarknaden och exportmarknaderna. För maskin I blev det en höjning på

hemmamarknaden och sänkning på exportmarknaderna, under det att maskinerna IV och V endast fick vidkännas en prissänkning, som ägde rum på exportmarknaderna. Om vi gör motsvarande jämförelse med kostnadsförändringarna för de olika maskinerna som nyss, erhålls tabell 25.

Denna tabell ger ett mycket markerat intryck av samband mellan kostnadsstegring och prisstegring (och/eller prissänkning). Vad som försvårar analysen är att det denna gång även är fråga om prissänkningar. Att prisförändringarna blev olika på hemmamarknaden och exportmarknaden sammanhängde sannolikt med olikheter i efterfrågeutvecklingen (inflationstendenser inom landet, avmattning i världskonjunkturen). En undersökning av förändringarna i företagets marginaler visar att för de maskiner (II och III), där självkostnaden stigit över priset på exportmarknaden (och även hemmamarknaden), höjde man exportpriserna (dock ej upp till självkostnaden för maskin III), under det att sänkningar företogs för de produkter, där marginalerna fortfarande var positiva (vid sänkningen för maskin I gick man emellertid på någon marknad under självkostnaden). Det anförda skulle närmast tyda på att vinstmarginalen, dvs. skillnaden mellan pris och självkostnad och förändringar däri är av central betydelse för företaget vid prisbestämningen.¹ Man förefaller vara mycket obenägen att någon längre tid arbeta med negativa vinstmarginaler. I lägen, då dessa marginaler är relativt små (t.ex. vid prisändringen under 1952) får man därför ett ganska snabbt samband mellan kostnadsökning och prisstegring medan det tar längre tid för en kostnadsökning att slå igenom i prisbildningen om marginalerna är större. Att man i vissa fall håller priser, som ligger under självkostnaden, antyder emellertid att man är medveten om de rörliga kostnadernas betydelse och om att varje överskott över dessa kostnader utgör ett bidrag till täckningen av de fasta kostnaderna.

I den mån de ovan nämnda förhållandena är riktiga understryker de betydelsen av den tidigare genomgången av kostnadsberäkningens uppbyggnad i företaget och av utformningen av självkostnaden för olika pro-

¹ Enligt den nyklassiska teorin är det efterfrågeförhållandena och de rörliga kostnaderna som företaget beaktar vid prisbestämningen.

duktioner. (Betydelsen ökas ytterligare av det förhållandet att det är då priserna närmar sig självkostnaden eller omvänt som man dels börjar gå igenom operationskort och dylikt för att få reda på genom rationaliseringar uppkomna kostnadsminskningar, dels börjar studera konstruktionerna för att se om man kan ändra och förbilliga på olika punkter.)

Löneökningarna i början av 1952 och prisändringarna strax därefter kan kanske närmast anses ge ett exempel på hur en löneökning framförallt verkat prisutlösande medan omfattningen och inriktningen av prisförändringen i högre grad bestämts av andra förändringar (avsevärda materialprisstegringar, ändrade, huvudsakligen försämrade, efterfrågeförhållanden) än den prisutlösande. Hade inte dessa ytterligare händelser inträffat hade löneökningen sannolikt inte heller medfört några prisändringar (beroende på kostnads- och konkurrensförhållandena och på att man vill ändra priserna sällan).

Från prisändringen i maj 1952 fram till januari 1954 ägde ytterligare kostnadsändringar rum för de olika maskinerna utan att dock medföra några prisanpassningar. För de större maskinerna innebar dessa ändringar närmast sänkta kostnader som följd av materialprissänkningar medan kostnaderna för de mindre maskinerna steg som följd av höjda pålägg. Marginalerna på dessa senare maskiner tycks emellertid fortfarande ha varit positiva, varför inga prishöjningar ansågs nödvändiga. Några prissänkningar ansågs tydligen inte heller motiverade trots det skärpta konkurrens- och marknadsläget.

Intervjumaterialet

Av intervjumaterialet att döma känner de olika försäljningsavdelningarna alltid till de förändringar i kalkylerna som vidtas. Någon snabb inverkan på prissättningen får emellertid i allmänhet inte sådana ändringar då man bestämmer de egna priserna med utgångspunkt från konkurrenternas. Avdelningarna gör upp diagram över konkurrentföretagens priser för olika produkter och sedan undersöks var de egna priserna bör ligga. Därvid tas stor hänsyn till kvaliteten på produkterna. Konkurrensförhållandena tycks (enligt uppgift) för flertalet av företagets maskintyper se ut på följande sätt.

De amerikanska produkterna är dyra men av god kvalitet.

Det svenska företagets produkter är något billigare och av god kvalitet.

De engelska produkterna är ändå billigare och relativt bra.

De tyska produkterna är mycket billiga men av sämre kvalitet.

Man känner till självkostnaden för olika produkter. För en del produkter säljer företaget till priser under självkostnaden men man gör det inte gärna. I dylika fall måste man även ha kännedom om den direkt rörliga kostnaden. Impulserna till prisstegringar tycks i allmänhet komma från moderbolaget. Det är inte vanligt att dotterföretagen ber om att få höja priset på någon produkt. Prissänkingsimpulserna däremot kommer oftast från dotterbolagen. De meddelar att någon viss produkt inte går att sälja. I sådana fall vill man både ha uppgifter om konkurrentpriserna och färsk kalkyler från kalkylavdelningen (genomräkning av operationskortet) för att se om det förekommit några kostnadsbesparingar. Ofta får också konstruktionsavdelningen och produktionstekniska kontoret gå igenom ritningarna och produktionsmetoderna för de ifrågavarande produkterna för att försöka förbilliga på olika punkter. Har företaget mycket goda avancer på en del produkter kan det förekomma att man i moderbolaget bestämmer om prissänkningar direkt men man vill inte bedriva någon (så kallad) dumpningpolitik. Då det är fråga om stora offerter vid vilka moderbolaget diskuterar direkt med kunderna förekommer det naturligtvis rabatter och prissänkningar¹. Till vissa större förbrukare ger man löpande rabatter på framförallt reservdelar. Vid vissa tillfällen, t.ex. om man vill »köra in sig» på en produkt som man tror kan bli en stor affär på längre sikt eller om det finns stora lager, kan man gå under de gällande kalkylerna (och tydligen också bedriva en egen prispolitik).

Sammanfattning

Det studerade materialet för verkstadsföretaget antyder att varken mindre eller enstaka större löneökningar tycks få några hastiga verkningar på företagets prissättning. Inte heller på hemmamarknaden där

¹ All försäljning sker i princip över dotterföretagen. Priserna för dessa är bestämda som ett nettopris med olika pålägg för att täcka deras kostnader. Dotterföretagens möjligheter att ändra priserna är mycket begränsade och de har ingen kännedom om kalkylerna.

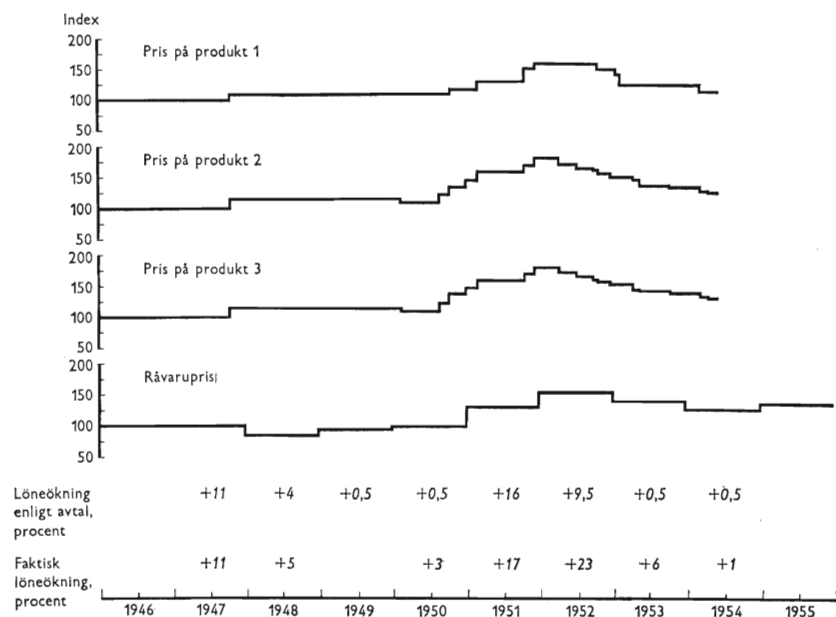
snarast monopolistiska marknadsförhållanden kan anses råda tycks mindre löneökningar få några snabba prisåterverkningar. Detta torde på hemmamarknaden närmast kunna förklaras med trögheter i form av kostnader för att ändra priserna vilket gör att man inte vill ändra ofta, speciellt som ju många kostnadsökningar kan väntas bli kompenserade av produktivetsförbättringar inom en snar framtid. Kostnadsökningar som följd av lönestegringar pressar självkostnaderna närmare priserna för de olika produkterna. För de typer, där självkostnaden kommit mycket nära eller överskridit priset får man sannolikt en reaktion i form av genomgång av operationskortet i syfte att undersöka om inte självkostnaden i realiteten är lägre (man tycks på försäljningsavdelningarna ha en viss känsla för att det ständigt förekommer rationaliseringar och förbättringar) och genom försök till kostnadsbesparingar på olika punkter. I den mån dessa på papperet och i realiteten kostnadsänkande åtgärder inte leder till önskat resultat, kan det bli antingen en prisförändring eller försök att ändra produktens karaktär och kvalitet. Eftersom resultatet av flera mindre eller ett par större löneökningar sannolikt i den mån produktivetsstegringen inte är mycket snabb blir att självkostnaden kryper närmare priset för flertalet av bolagets produkter, kan man i ett sådant fall vänta sig en mera allmän prisjustering för alla tillverkade maskiner i varje fall på hemmamarknaden. De prisförändringar, som härvid uppkommer, kommer inte endast att ta hänsyn till löneökningarna utan till alla de förändringar i kostnads- och marknadssituationen, som inträffat sedan den sista prisförändringen. Prisökningarna kommer härigenom att bli mycket olika stora på skilda produkter och marknader, dock med en tendens till att bli störst för de produkter, där kostnadsstegringen varit störst. I vissa fall kan löneökningarna kanske också medföra prissänkningar för en del produkter med goda marginaler, om nämligen marknadssituationen inte anses vara sådan, att en allmän höjning av företagets priser är möjlig.

C. Anpassningen i järn- och metallmanufaktur företaget

Kausalanalys av utvecklingen 1946–54

I järn- och metallmanufaktur företaget har en studie av prisutvecklingen och jämförelser med kostnadsförändringarna skett för tre produkter i

Diagram 7. Pris- och kostnadsutvecklingen 1946-54 för produkterna inom produktionsgrupp I i järn- och metallmanufaktur företaget



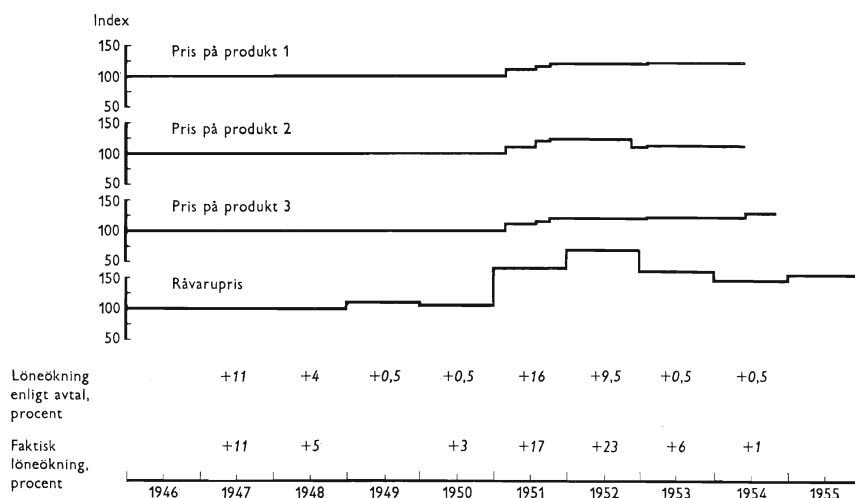
två av produktionsgrupperna inom VVS-området. I diagrammen 7-8 redovisas förändringarna i priserna för de olika produkterna under perioden 1946-54.¹ För varje produktionsgrupp har också angivits det genomsnittliga inköpspriset under varje år för den viktigaste råvaran liksom också den avtalsenliga och faktiska löneökningen under varje år.² Det bör observeras, att procenttalen för de faktiska löneökningarna anger ökningen i den genomsnittliga timförtjänsten under första halvåret respektive år jämfört med första halvåret föregående år. Det höga procenttalet för faktisk löneökning under 1952 är till ej ringa del förorsakat av dyrtidstilläggets slopande sommaren 1951.

Om vi börjar med att studera diagrammet över utvecklingen för produkterna inom den första produktionsgruppen, måste vi först påminna oss det tidigare berörda förhållandet att den direkta arbetslönen för dessa

¹ På grund av brist på material är inte diagrammen helt fullständiga.

² Diskussionen i texten av kostnadsförändringarna för de olika produkterna liksom av förändringarna i vinstmarginalerna sker med utgångspunkt från de kalkyler för produkterna i fråga som finns i primärmaterialet.

Diagram 8. Pris- och kostnadsutvecklingen 1946-54 för produkterna inom produktionsgrupp II i järn- och metallmanufaktur företaget



produkter svarar för cirka 4 procent av självkostnaden, medan råmaterialkostnaderna svarar för cirka 80 procent och maskinkostnaderna för cirka 4 procent. Denna kostnadsfördelning medför självfallet att även betydande lönestegringar endast leder till en mindre höjning av självkostnaden medan omvänt materialprisstegringar medför mycket betydande höjningar.

Som framgår av diagrammet har antalet prisförändringar jämfört med vad som var fallet för verkstadsföretaget varit mycket stort. Under slutet av 1940-talet skedde emellertid bara en prishöjning (1947), sannolikt beroende på att priskontrollen inte tillät flera. Marknadsförhållandena för de här diskuterade produkterna var under de första efterkrigsåren, dvs. åren 1946 och 1947, mycket goda med stor efterfrågan under intryck av det rekordhöga bostadsbyggandet, synnerligen stor varubrist och en utpräglad säljarens marknad.¹ Genom regleringen och minskningen av byggnadsverksamheten under åren 1948-50 mattades konjunkturen avsevärt. Läget skärptes också av lagerökningar i samband med att produktionen var större än den löpande efterfrågan samt av spekulation i pris-

¹ Diskussionen om konjunkturutvecklingen för de berörda produkterna är hämtad från P. Holm: Värme- och sanitetsbranschen, SOU 1955:49.

sänkningar från grossisternas sida. Ökad utländsk konkurrens försvårade också situationen.

Materialpriserna för produkterna i fråga visade närmast en sjunkande tendens under slutet av 1940-talet. Det var först under 1950 som man här fick en stegring. Lönerna ökade framförallt under 1947 men även 1948, men kostnadsstegringen som följd härav var att döma av kalkylerna mycket liten. Den kostnadsstegring som ägde rum förefaller att ha sammanhängt med en kvalitetsförbättring på företagets produkter.¹ Prisstegringen under 1947 tycks visserligen ha gått före den antydda kostnadsstegringen. Jämförelser mellan storleken av prisstegringen och storleken av kostnadsstegringen som följd av löneökningen antyder dock att det närmast måste ha varit kvalitetsförbättringen (i anteciperad form), som motiverade prishöjningen, i den mån den inte endast betingades av de gynnsamma efterfrågeförhållandena.² Trots prissänkningen på två av produkterna förbättrades vinstmarginalen under slutet av 1949 för samtliga produkter, vilket sammanhängde med materialprissänkningar. Prissänkningarna motiverades sannolikt av den försämrade konjunktursituationen.

Koreakrisens utbrott sommaren 1950 medförde, som framgår av diagrammet, avsevärda kostnadsstegringar för företaget genom materialprisstegringarna. Även lönerna i berörda avdelningar steg betydligt (med cirka 8 procent), men som vanligt spelade detta mycket liten roll för den totala kostnadsstegringen. Samtidigt förändrades emellertid också marknadsläget, huvudsakligen som följd av grossisternas ändrade inköspolitik, vilket möjliggjorde prisstegringarna i slutet av 1950 och under hela 1951. Prisstegringen från företagets sida i slutet av 1950 kunde dock inte göras större än att man fick vidkännas en betydande minskning av vinstmarginalerna. Höjningarna i början av 1951 var emellertid så pass stora att man återfick de tidigare procentuella vinstmarginalerna. Företaget fick nu också vidkännas en betydande lönestegring (cirka 16 procent). Det kan naturligtvis tänkas, att denna fick en viss återverkan på pris-

¹ Det är svårt att från kalkylmaterialet dra någon säker slutsats på denna punkt. Det kan också tänkas, att det endast är fråga om ett rent kalkylproblem.

² Detta var väl dock inte ett godtagbart skäl för en prishöjning enligt Priskontrollnämnden?

sättningen under 1951. Med hänsyn till att priserna mellan oktober 1950 och november 1951 höjdes med sammanlagt cirka 40 procent för var och en av produkterna, förefaller emellertid den höjning av självkostnaden med cirka 1 procent som lönestegringen medförde, knappast att kunna ha varit av betydelse. Även om lönerna hade varit oförändrade för företaget, hade man sannolikt höjt priserna med samma belopp.

De kraftiga prisstegringarna under 1951 på marknaden för här ifrågavarande produkter medförde en minskning av underhålls- och reparationsverksamheten som avsevärt reducerade efterfrågan under 1951-52 från installatörernas sida. Bostadsproduktionen under 1951 var också den lägsta under efterkrigstiden. Konjunktursvängningen under 1952 ledde även till tendenser till lagerminskning i distributionsleden. Denna utveckling medförde sänkta priser på marknaden och företaget i fråga blev också som framgår av diagrammet tvunget att företa successiva nedjusteringar av priserna. Genom att råvarupriserna samtidigt visade en fortgående nedgång, som var kraftigare än prissänkningarna på företagens produkter, förbättrades emellertid vinstmarginalerna för företaget under året. Under 1951 hade dessa försämrats väsentligt som följd av de kraftiga materialprisstegringarna. I början av 1952 fick man en ny betydande lönestegring. Denna gav emellertid inget utslag i de i februari 1952 omräknade kalkylerna utan lönekostnaderna var då snarast lägre än i föregående kalkyl. Detta kan sammanhånga med att man då ännu inte hunnit ta hänsyn till lönestegringen. I de nyräknade kalkylerna i slutet av 1952 visar däremot lönekostnaderna en stegring med 5-15 procent för de olika produkterna. Marknadsläget var emellertid tydligen inte sådant att man hade några möjligheter att kompensera sig för lönestegringen genom prisökningar. Däremot kan det naturligtvis tänkas att prissänkningarna från företagens sida blev mindre än de skulle ha blivit om lönestegringen inte kommit till stånd.

Under åren 1953 och 1954 steg efterfrågan åter på ifrågavarande produkter men produktionskapaciteten och importkonkurrensen ökade också, varför konjunkturläget hela tiden var mycket pressat inom branschen. För företaget tog detta sig som framgår av diagrammet uttryck i en fortgående sänkning av priserna. Råmaterialpriserna sjönk emellertid också

hela tiden, vilket gjorde att marginalerna fortfarande var positiva (möjligt med undantag för produkt 1). Lönerna visade en mindre stegring under båda åren men det är knappast troligt att detta hade något omedelbart inflytande på prissättningen. I mitten av 1954 ägde tydligen åter en prisstegring rum. Samtidigt började tydligen råmaterialpriserna att stiga uppåt på nytt.¹

Genomgången av pris- och kostnadsutvecklingen under 1946–54 för produkterna inom produktionsgrupp I har givit ett intryck av att priserna påverkats i mycket ringa grad av de löneökningar som ägt rum. Det förefaller däremot att ha förelegat en betydande samvariation mellan förändringar i råmaterialpriserna och i priserna på ifrågavarande produkter. Det går inte att från materialet avgöra om prisförändringarna från företagets sida skett som följd av ändringar i råmaterialpriserna eller om prisförändringarna varit ett utslag av den allmänna prisutvecklingen på marknaden. Det är nämligen troligt att denna prisutveckling kommer att visa en betydande samvariation med utvecklingen för råmaterialpriserna eftersom höjningar eller sänkningar av dessa även berör de utländska konkurrentföretagen och dessutom är av stor kostnadsmissig betydelse.

I diagram 8 har utvecklingen för de tre studerade produkterna inom den andra produktionsgruppen återgivits. De direkta lönekostnaderna betyder här något mera och materialkostnaderna något mindre än för produkterna inom produktionsgrupp I. Lönekostnaderna svarar sålunda för cirka 10 procent av självkostnaden, materialkostnaderna för cirka 50 procent och maskinkostnaderna för 5–10 procent.

Efterfrågeutvecklingen på produkterna under den studerade perioden har varit ungefär desamma som för produkterna inom produktionsgrupp I. Den skillnaden föreligger emellertid som tidigare sagts att importkonkurrensen här är något mindre och att företaget svarar för en något större del av produktionen inom landet. Man skulle därför kunna vänta sig att företaget hade något större möjligheter att bedriva en självständig prispolitik för dessa produkter än för produkterna i grupp I och att följakt-

¹ De svenska partiprisnoteringarna för gjuteritackjärn, stångjärn, armeringsjärn, valstråd och tunnplåt föll under hela 1953 och fram till juni 1954. Härefter började prisstegringstendenser att göra sig gällande.

ligen den monopolistiska konkurrensmodellen mera motsvarar marknads-situationen än den rena konkurrensmodellen.

Av diagrammet framgår att priserna var oförändrade under hela perioden 1946–50 sannolikt beroende på priskontrollen. Självkostnaderna visade en fortgående stegring som medförde att man i kalkylen hösten 1950 hade en negativ vinstmarginal för produkt 2. Enligt uppgift från företaget var emellertid inte detta något skäl för prishöjning enligt Priskontrollnämnden, för så vitt man fortfarande hade positiv marginal på flertalet övriga produkter. Det förefaller troligt att man skulle ha fått prishöjningar för denna produkt och även för de övriga (jämför prisutvecklingen strax efter Koreakrisens utbrott för produkterna inom produktionsgrupp I) under 1950 om inte priskontrollen hade varit. Kostnadsökningarna under de första efterkrigsåren var närmast en följd av lönestegringarna samt höjda pålägg medan råmaterialpriserna var relativt stabila. De började stiga först under 1948 och 1949 och bidrog då till kostnadsstegringen. Lönekostnadsstegringen enligt kalkylerna tycks ha varit något mindre än den procentuella lönestegringen, vilket skulle tyda på viss rationalisering. Jämfört med de förhållandevis stora vinstmarginalerna under de första efterkrigsåren förefaller det inte troligt att löneökningarna, om ingen priskontroll hade funnits, skulle ha lett till prisstegringar som annars inte ägt rum.

Lönestegringen i början av 1951 kan kanske i den mån företaget över huvud taget kan föra en självständig prispolitik ha påverkat storleken av prisstegringen i mars 1951. Härför talar dels de nu i jämförelse med tidigare små vinstmarginalerna, dels det förhållandet att lönestegringen spelade en relativt stor roll för den kostnadsstegring som ägde rum i kalkylerna från oktober 1950 till april 1951. Mot det anförda står att prisstegringen var lika stor för alla tre produkterna (10 procent), medan kostnadsstegringen var mera oenhetlig. För alla tre produkterna ägde emellertid en marginalförbättring rum som följd av prisstegringen.

Under 1951 skedde tydligen ytterligare ett par prishöjningar. Samtidigt steg också hela tiden materialpriserna. Lönestegringen under 1952 medförde att döma av utredningsmaterialet inte någon omräkning av kalkylerna för produkterna i fråga, varför det inte går att utläsa den omedel-

bara kostnadsmässiga betydelsen härav. Några prishöjningar ägde dock inte rum under 1952, men däremot en kraftig prissänkning, nämligen för produkt 2 i slutet av året.

I början av 1953 tillät tydligen marknadsläget vissa prisjusteringar uppåt som kan ha påverkats av löneökningarna under 1952. Marginalerna var i vilket fall mycket svaga för två av produkterna. I juni 1954 kunde priserna åter höjas samtidigt som prissänkningen på råmaterial att döma av kalkylen för produkt 3 i oktober 1954 medfört viss kostnadssänkning och förbättring av marginalen. Löneökningarna under 1953 och 1954 tycks också ha kunnat kostnadsmässigt kompenseras genom rationaliseringar.

Genomgången av kostnads- och prisutvecklingen under efterkrigstiden för produkterna i produktionsgrupp II ger ett intryck av att löneökningarnas inflytande på prisutvecklingen kan ha varit något större och snabbare än vad som gällde inom produktionsgrupp I. Samtidigt har också prisfluktuationerna varit betydligt mindre, vilket kan tyda på att marknadssituationen för de här behandlade produkterna som påpekats sannolikt i mindre grad kan betecknas som en ren konkurrensmarknad än vad som gällde för produkterna inom produktionsgrupp I.

Intervjumaterialet

Intervjumaterialet bekräftar de tidigare framförda synpunkterna att företaget tycks ha vissa begränsade möjligheter att föra en egen prispolitik, men att det i det stora hela helt följer konkurrenternas prissättning. Konkurrenterna är många till antalet och i flertalet fall betydligt större. Dessutom gör grossisterna i mycket stor utsträckning sina inköp från dem som offererar de billigaste priserna och tar mindre hänsyn till kvaliteten. Trots detta har emellertid företaget vissa möjligheter att överskrida de stora företagens prisofferter. (Det kan uppenbarligen sätta priserna lägre än konkurrenterna.) Detta sammanhänger med att grossisterna inte alltid är medvetna om priset på varje levererad produkt, utan endast beaktar totalbeloppet i fakturan. Man är på försäljningssidan medveten om kalkylernas utseende, men anser sig inte ha några möjligheter att ta hänsyn till förändringar däri. För produkterna inom beställningstill-

verkningen spelar däremot kalkylförändringar en viss roll för prissättningen.

»Om konkurrensen har lämnat något utrymme för prisstegringar vid materialprishöjningar eller löneökningar har man försökt höja priserna.» Detta uttalande måste väl sannolikt tolkas så att om priserna före en lönestegring ligger något lägre än konkurrenternas, vilket händer, kommer man att höja priserna till konkurrenternas nivå. Det kan också hända att man går något över. Man är emellertid inte beredd att acceptera någon medveten efterfrågeminskning som följd av prisstegringar.¹ Det påpekas också att vid materialprishöjningar kan man ofta räkna med att konkurrenterna kommer att höja priserna, eftersom de också berörs av dylika stegringar. Vinstmarginalernas storlek anses inte spela någon större roll för prissättningen. Inom ramen för de prismarginaler, som bestäms av konkurrensen, förefaller det emellertid som om man försöker att höja priserna mest (eller sänka minst) för de produkter, där vinstmarginalerna är sämst. Man är att döma av både det statistiska materialet och intervjuuttalanden beredd att acceptera priser långt under självkostnaden.² Så länge man får täckning för de rörliga kostnaderna är man beredd att producera produkten i fråga. Med de rörliga kostnaderna tycks emellertid närmast avses det s.k. verkstadsnettot, vilket även innehåller vissa fasta kostnadselement.

Sammanfattning

Det insamlade materialet rörande järn- och metallmanufakturföretagets prisbeteende visar i överensstämmelse med våra förväntningar att företagets möjligheter att föra en självständig prispolitik är mycket begränsade. Beroende på imperfektioner i marknadssituationen (bristande information och dylikt) förekommer det dock tydligen att företaget för kortare perioder håller stundom högre och stundom lägre priser än de

¹ Enligt traditionell pristeori skulle man här säga, att företaget i ett sådant läge inte befinner sig i vinstoptimum och att företaget borde höja priserna oberoende av eventuella lönestegringar. Teorin ser emellertid bort ifrån det förhållandet att ett företag måste kunna motivera en prisstegring gentemot sina kunder och att stor efterfrågan inte alltid tycks vara ett godtagbart skäl i detta sammanhang.

² Detta framgår mycket klart av pris- och kostnadsutvecklingen för de studerade produkterna inom den tredje produktionsgruppen inom VVS-området.

betydligt större konkurrenterna. Det förefaller nu som om dessa avvikelser i företagets priser från konkurrenternas kan påverkas av avtalsenliga lönestegringar. Om vinstmarginalerna bedöms som tillfredsställande tycks man inte vara lika benägen att företa prisjusteringar efter lönestegringar (stora vinstmarginaler verkar med andra ord som tröghetsfaktorer) men om de anses vara otillfredsställande tycks man ganska snabbt vara beredd att höja priserna på sådana produkter där man tror att återverkningarna på efterfrågan blir förhållandevis små. Höjningarna kan då antingen leda till att företagets priser kommer i paritet med konkurrenternas — om man tidigare låg lägre — eller till att priserna på flera av företagets produkter kommer att ligga något högre än konkurrenternas.

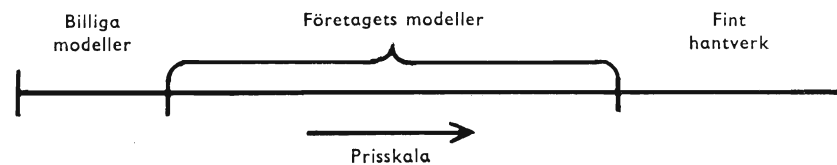
D. Anpassningen i möbelfabriken¹

Intervjumaterialet

Enligt intervjumaterialet är företaget mycket ovilligt att ändra priserna på sina produkter vare sig i upp- eller nedåtgående riktning. Att sänka priset på en modell stöter på svårigheter beroende på detaljisternas lager. Dessutom anser man att konsumenterna är mycket okänsliga för mindre prissänkningar på möbler. Det är en viss modell konsumenten vill ha och »en femma mer eller mindre spelar då ingen roll». Man anser också att en prissänkning förstör marknaden för framtiden. Inte heller prishöjningar anses lämpliga då detaljisterna är vana vid att en viss modell skall kosta ett visst belopp. Om man får större efterfrågan på vissa modeller än vad fabriken kan tillverka, kommer man därför inte att »skära» av efterfrågan genom prishöjningar utan de konsumenter som kommer först får köpa modellen och de andra blir utan. Samtidigt försöker företaget naturligtvis i sådana lägen att höja produktionskapaciteten. Vid dylika bristsituationer kan man inte undvika att det dyker upp kopior av de efterfrågade modellerna, vilka ofta har ett något lägre pris. En prishöjning från företagets sida skulle ytterligare stimulera dylika tendenser.

¹ Med hänsyn till det betydligt sämre statistiska materialet för möbelfabriken, sågverket, kvarnen och konfektionsföretaget än för verkstadsföretaget och järn- och metallmanufaktur-företaget, har det synts motiverat att för dessa förstnämnda företag behandla intervjumaterialet före det statistiska material som kunnat erhållas.

Motviljan mot att både höja och sänka priserna på modellerna medför att varken mindre kostnadshöjningar, rationaliseringar eller efterfrågeförändringar kommer att synas direkt i företagets prissättning. De tas i stället hänsyn till vid prissättningen på nya modeller.¹ Sådana måste företaget ständigt komma med eftersom konsumenterna tröttnar på de gamla. (Denna fråga behandlas utförligare i kapitel 7 i det följande.) Det är försäljningssidan, som beställer en ny modell från utvecklingsavdelningen, då man anser att en sådan är nödvändig. Man vet då också ungefär i vilken prisklass den nya modellen skall ligga. Hela prisskalan för olika möbelmodeller kan därvid illustreras av nedanstående figur.



Då utvecklingsavdelningen sedan kommer med den nya modellen studeras kostnadskalkylen för denna. Kalkylen är uppbyggd enligt principen $\text{lön} + \text{pålägg} + \text{materialkostnader} + \text{pålägg} = \text{tillverkningskostnad} + \text{administrationspålägg} + \text{vinstpålägg} + \text{försäljningsbolagets kostnader} + \text{återförsäljarmarginal} = \text{pris}$. De procentuella kostnadspåläggen ändras mycket sällan. De var sålunda desamma under hela perioden 1949–54 trots att omsättningen mer än fördubblades. Man har emellertid varit medveten om att påläggen under denna period varit högre än vad som motsvarade de faktiska kostnaderna. Kalkylen anger enligt försäljningssidan vad produktionen vill ha betalt för att producera modellen. Det är emellertid på denna punkt ständigt en kamp mellan produktionssidan och försäljningssidan. Den senare vill gärna sätta ett lågt pris. Man anser att kalkylen till att börja med inte kan ha tagit med alla kostnadsbesparingar som på längre sikt är möjliga. Om produktionssidan skulle ha kommit till en mycket låg kalkyl jämfört med kalkylen för den modell som skall ersättas, anser man sig emellertid inte kunna sänka priset särskilt mycket med

¹ Företaget önskar använda vinsten till modellförbättringar och till bättre metoder men inte till prissänkningar. På så sätt anser man sig ge konsumenterna billigare modeller på längre sikt.

hänsyn till dels detaljisternas lager av den gamla modellen, dels priserna för övriga modeller. Vid prissättningen av en ny modell tar man också viss hänsyn till konkurrenternas priser och modeller även om detta hänsynstagande är begränsat med hänsyn till att man anser sig vara bland de ledande i branschen. Det anförda innebär att det i kalkylen inlagda vinstpålägget inte är en fast procentsats utan att detta pålägg varierar med kostnads- och marknadsförhållanden. Man är emellertid inte beredd att ta upp tillverkning av en modell, där priset ligger under självkostnaden.

Den antydda prisstabiliteten på företagets produkter innebär emellertid inte att man aldrig är beredd att ändra priserna. Vid allmänt ändrade kostnadsförhållanden, som under Koreakrisen, höjer företaget priserna. Vid allmänna prisstegringstendenser i branschen följer man också med. Eftersom försäljningen ligger ett halvt år före produktionen, måste man antecipera prisutvecklingen i branschen, vilket ofta vållar stora problem. Om kostnadsstegringar helt utplånar vinsten höjer man priset eller också läggs modellen ned.

Kausalanalys av utvecklingen 1946–54

I tabell 26 har angivits prisutvecklingen för ett par av företagets produkter under en del av efterkrigstiden, varvid även angivits när prisförändringarna ägt rum. Dessutom har också angivits löneutvecklingen för manliga och kvinnliga arbetare inom möbelbranschen enligt SAF:s statistik.

Av tabellen framgår att priserna på företagets produkter var relativt konstanta under hela slutet av 1940-talet och fram till slutet av 1950. Motsvarande gällde tydligen också för hela möbelbranschen att döma av tillgängliga index över prisutvecklingen inom denna bransch.¹ De direkta lönekostnaderna steg mycket kraftigt under åren 1947 och 1948 men av kostnadsfördelningarna för ett par av produkterna att döma spelar lönekostnaderna tydligen även här en relativt underordnad roll. Hänsyn måste dessutom tas dels till de rationaliseringar som ägde rum, dels till att försäljningsvolymen under dessa år i det närmaste tredubblades, vilket vinstmässigt mer än kompenserade för den marginalkrympning

¹ Se *R. Bentzel*: op. cit. Prisindex för möbler och belysningsarmatur steg enligt beräkningar i detta arbete från 71 år 1946 till 74 år 1950 (1955 = 100).

Tabell 26. Prisutvecklingen i möbelföretaget 1946-54

	1947	1948	1949	1950			1951		1952			1953	1954
		1.10	1.8	9.2	1.9	22.12	1.1	21.4	1.1	3.1	1.7	1.7	1.1
<i>Prisutveckling (index)</i>													
Produkt 1	100			97,3		116,0							
Produkt 2			100	102,7			119,2		113,7				112,3
Produkt 3						100		120,1		124,5			125,5
Produkt 4 Typ A		100				120,8		133,3		137,5			
» B		100				110,9		122,4		128,5			
» C		100				112,3		120,5		125,9			
Produkt 5 » A					100	114,0		122,8		131,6	117,5	121,1	
» B					100	113,3		116,7		123,3	113,3	117,8	
» C					100	113,6				119,1		114,2	
<i>Löneökning för manliga arbetare inom träindustrin enligt kollektivavtal, procent</i>	9,9	12,2						9,1		15,7			3,6
<i>Löneökning för kvinnliga arbetare inom sadelmakare- och tapetserarebranschen enligt kollektivavtal, procent</i>	24,5	10,6						28,8		18,6			8,1

Anm.: Datumangivelserna i tabellen hänför sig endast till tidpunkten för prisbestämningen men ej för löneökningen.

som kanske ägde rum för en del produkter som följd av lönestegringarna. Inom hela möbelbranschen rådde under dessa år goda konjunkturer och försäljningsvolymen för möbler steg mellan 1946 och 1950 med 20–25 procent.¹ Det kan naturligtvis hävdas att det var priskontrollen som bidrog till den prisstabilitet som var rådande och att företaget i fråga, om denna inte hade funnits, hade låtit lönestegringarna resultera i prisstegringar. Med hänsyn till att företaget alltid hade möjlighet att kringgå priskontrollen genom att introducera nya modeller borde man, om företaget verkligen ville höja priserna, ha väntat sig en relativt sett mycket stor modellintroduktion under dessa år. Som framgår av framställningen i kapitel 7 tycks emellertid detta ha varit fallet först under 1950.

I slutet av 1950 skedde av tabellen att döma tydligen betydande prishöjningar. Dessa inträffade i samband med den allmänna prishöjningsvågen under Koreakrisen och motiverades troligtvis av de betydande prishöjningarna på material.² Under 1951 ägde sedan ytterligare prishöjningar på företagets produkter rum. För hela möbelbranschen steg priserna mellan 1950 och 1951 med knappt 20 procent.³ Jämfört härmed tycks företagets prishöjningar snarast ha varit något mindre än genomsnittligt. De flesta prishöjningarna på bolagets produkter tycks ha kommit i april och det förefaller då sannolikt att storleken på höjningarna influerades av avtalsförhandlingarnas resultat. Att döma av kostnadskalkylen för produkt 2 i maj 1951 svarade dock materialprisstegringarna för en betydligt större del av den kostnadsstegring som hade ägt rum och det förefaller inte troligt att prisstegringen hade uteblivit om lönestegringen inte inträffat. Prishöjningarna i januari 1952 torde däremot i hög grad ha influerats av lönestegringar. Av kostnadsförändringarna för produkt 4 mellan november 1951 och januari 1952 framgår att det var lönekostnaderna som hade stigit mellan dessa båda tidpunkter, medan materialpriserna närmast visat en sjunkande tendens.⁴ Prisstegringen för flera av

¹ Se *R. Bentzel*: op. cit.

² Kommerskollegii index för trävaror exempelvis steg mellan 1950 och 1951 från 353 till 583.

³ *R. Bentzel*: op. cit.

⁴ Det kan dock här vara fråga om speciella förhållanden eftersom Kommerskollegii index för bland annat trävaror steg från 583 till 713 från 1951 till 1952.

produkterna var nu också mindre än tidigare och förfaller närmast att vara tillkommen för att kompensera för kostnadsstegringen som följd av löneökningen. Denna tes styrks av det förhållandet att konjunkturläget för möbelbranschen nu hade blivit betydligt sämre. Försäljningsvolymen sjönk sålunda med cirka 10 procent mellan 1951 och 1952 för branschen i dess helhet. Under 1952 företog företaget tydligen också vissa prissänkningar närmast i den formen att det introducerade nya modeller med billigare priser som ersättare till de gamla. Introduktionen av helt nya modeller var också som framgår av avsnittet om möbelföretaget i kapitel 7 ovanligt stor under 1952. Några direkta prissänkningar på de gamla modellerna inträffade emellertid inte under 1953 trots de nu betydande materialprisfallen. Företagsledningens uppfattning på denna punkt var att eftersom man inte helt följde med i prisstegringarna inom möbelbranschen under 1951 och 1952, behövde man inte heller sänka priserna i den nedåtgående konjunkturen. Att döma av tillgängligt prismaterial sjönk emellertid aldrig priserna i branschen som helhet utan de visade en något stigande tendens mellan åren 1952 och 1955 (cirka 1 procents stegring om året)¹.

Sammanfattning

Undersökningsmaterialet för möbelfabrikens vidkommande antyder att företaget i fråga tycks vara en typisk exponent för den grupp av företag, närmare diskuterad i kapitel 8 i det följande, som mycket ogärna ändrar priserna på de gällande modellerna. Prisändringar sker i stället i samband med introduktion av nya modeller. Prisändringar kan också äga rum som följd av betydande kostnadsändringar, exempelvis i utpräglade inflations-tider men då är det snarare materialprisändringar än lönehöjningar som utlöser prisreaktionerna. Detta innebär att det för många av möbelfabrikens produkter kan dröja mycket länge innan en lönestegring får några pris effekter. Hastigheten i prisreaktionen blir beroende av hur länge modellen i fråga har kvar av sin livstid (vilket i sin tur till ej ringa del är en funktion av modellens ålder, se härom kapitel 7). För en produkt där en

¹ Se R. Bentzel: op. cit.

ny modell just introducerats kommer det att dröja längre innan en lönestegring får några prisseffekter än för en produkt där den gällande modellen snart skall ersättas med en ny. Om lönestegringen inträffar vid ett tillfälle då företaget är i färd med att införa många nya modeller kommer den därför att få snabbare prisåterverkningar för företaget som helhet än om den inträffar vid ett tillfälle då antalet nya modeller som snart skall introduceras är mera begränsat. Om lönestegringen är så pass stor eller om vinstmarginalerna är så pass små att stegringen leder till att självkostnaden blir lika med eller större än priset kan man dock räkna med att få prisåterverkningar oberoende av om modellen är relativt ny eller gammal. Effekten blir då att modellen eller modellerna i fråga ersätts med nya med positiva marginaler.

E. Anpassningen i sågverket

Intervjumaterialet

Det har i kapitel 3 framhållits att marknadssituationerna för sågverkets skilda produkter är mycket olika. För de sågade trävarorna torde situationen bäst stämma överens med den rena konkurrensmodellen. Av intervjumaterialet att döma syns också löneökningar ha rätt liten betydelse för prisofferterna från de svenska sågverkens sida. Vid öppningsbuden i början på året känner man i allmänhet inte heller till resultatet av årets avtalsrörelse. Virkespriserna är däremot kända för året eftersom dessa fastställs vid auktionerna under hösten året innan. Domänstyrelsen brukar därvid genom sin prispolitik vid kronoskogsauktionerna angiva tonen på virkesmarknaden.¹

Det förtjänar att påpekas att Ruist och Svennilson diskuterar detta problem närmast med utgångspunkt från en omvänd frågeställning mot den som i detta arbete är aktuell. Man anser (se sid. 59) att prisbildningen på såväl trävaror som pappersmassa sker på världsmarknaden, där den svenska industrins inflytande är relativt begränsat. Det enskilda företagens möjligheter att påverka priserna bedöms som praktiskt taget obefintliga.

¹ Se härom *E. Ruist och I. Svennilson: Den norrländska skogsnäringens konjunkturkänslighet under mellankrigstiden*, IUI, Sthlm 1948, sid. 59.

Man försöker därför med utgångspunkt från priserna på skogsindustrins färdigprodukter under mellankrigstiden bedöma hur förändringar häri påverkat pris- och inkomstbildningen i Norrland. Detta innebär tydligen att författarna till detta arbete ser prisbildningen på de i sågverkens tillverkning ingående produktionsfaktorerna som en funktion av färdigprodukternas pris medan vi är intresserade av hur en höjning av priset på en produktionsfaktor, dvs. lönen, påverkar ett sågverks prissättning på de färdiga trävarorna. Det är uppenbart att det i varje industribransch finns ett ömsesidigt samband mellan prisbildningen på de i processen ingående produktionsfaktorerna och de färdiga slutprodukterna. Sambandets karaktär varierar självfallet mellan branscherna.¹ Att vi har ansett det fruktbart att betrakta löneökningar som oberoende variabel har närmast sammanhängt med den svenska arbetsmarknadens centraliserade karaktär (som sannolikt är ändå mera utpräglad nu än under mellankrigstiden). Det kan naturligtvis hävdas att detta synsätt är relativt ofruktbart för ett sågverks vidkommande. I varje fall tycks detta vara fallet i fråga om sambandet mellan materialprisstegringar och prissättningen på färdigvaror där Ruist och Svenilsson övertygande visat att förändringar i sågtimmerpriserna till betydande del kan förklaras av förändringar i trävarupriserna.

I de kostnadskalkyler som upprättas inom Domänstyrelsen och de enskilda skogsföretagen för att bestämma virkespriserna tycks man också utgå från färdigvarupriset som givet och sedan dra ifrån industrins förädlingskostnader för att på så sätt komma fram till det virkespris som industrin kan betala. Något motsvarande samband mellan förändringar i priset på färdigvaran och löneutvecklingen inom sågverken har emellertid inte Ruist och Svenilsson funnit. Även om det sannolikt finns ett visst samband i denna riktning förefaller det inte otroligt att det vid betydande löneökningar inom landet även kan finnas ett omvänt samband. En löneökning som minskar marginalerna mer än man primärt är villig acceptera kan sålunda kanske verka höjande på de svenska sågverkens öppningsbud,

¹ Enligt vår mening borde ekonomerna och för övrigt alla av inflationsdebatten intresserade ägna större uppmärksamhet just åt prisbildnings- och prisspridningsproblemen. I 1951 års penningvärdekommitté fanns det så vitt vi känner till ingen som hade detta forskningsområde till studieobjekt. I kapitel 8 i det följande kommer problemen i fråga att närmare diskuteras.

vilket kan medföra att hela prisbildningen på marknaden kommer att ligga något högre än tidigare. Det kan också tänkas att man på så sätt får en större prisspridning mellan bättre kvalitéer (som svenskarna säljer) och sämre kvalitéer än som eljest hade uppkommit.

I fråga om produkterna på byggnadsmaterialområdet sade vi i kapitel 3 att marknadsförhållandena närmast liknade den monopolistiska konkurrenssituationen med inslag av oligopol för någon av produkterna. Av intervjumaterialet att döma tycks löneökningar i allmänhet inte utlösa några prisreaktioner. Lönekostnaderna utgör endast en mindre del av de totala kostnaderna för produkterna och ett par procents lönestegring kommer härigenom att betyda endast någon procents kostnadsstegring. Den allmänna principen för prissättningen är att försöka att hålla stabila priser och undvika förändringar upp och ned, vilket anses ge dåligt renommé. Prishöjningar som följd av kostnadsstegringar kommer därför endast att äga rum i de fall det är fråga om avsevärda höjningar. Sådana inträder vid inte alltför små höjningar av materialpriserna, eftersom materialkostnaderna spelar mycket stor roll i den totala kostnadskalkylen. (Enligt Kommerskollegii produktionskostnadsstatistik svarar råvarorna för cirka 55 procent av byggnadssnickeriföretagens kostnader medan lönerna till arbetarpersonal svarar för cirka 25 procent.) Vid de prisjusteringar som då äger rum tar man emellertid också i beaktande de lönestegringar som skett sedan sista prisjusteringen.

Även om orderingången inte är tillräcklig för att ta hand om hela den tillgängliga kapaciteten anses det som en mycket oklok politik att i ett dylikt läge företa prissänkningar för att stimulera efterfrågan. Återförsäljare och inköpschefer i byggnadsfirmor kommer då att säga sig att eftersom företaget i fråga sänker priserna kan det inte ha sålt slut på hela den tillgängliga produktionskvantiteten. Det är då bättre att vänta med beställningar för att se om priserna på företagets produkter kommer att falla ytterligare. Kunderna försöker dessutom pressa företaget genom att erbjuda sig att köpa omedelbart om ytterligare prissänkningar beviljas. Det anses från företagets sida snarare bättre att höja priserna i ett orderbristläge. Som exempel nämndes en av produkterna som tidigare såldes mycket dåligt. Man höll visserligen högre pris än konkurrenterna men det

ansågs på grundval av företagna utredningar att en prissänkning visserligen skulle höja försäljningen något men att den totala intäktssumman skulle minska. Man skickade då i stället ut prislistor med höjt pris, där detta motiverades med den bättre kvaliteten på företagets produkt jämfört med konkurrenternas. Detta ledde enligt de intervjuade till en försäljningsökning som fördubblade försäljningen på två år.

Om företaget inte kan få sälja hela den planerade produktionsvolymen företas alltså inte prissänkningar. Då tillkallas i stället reklamchefen och annonsbyrån, eftersom olika typer av försäljningsansträngningar anses som mycket effektiva för att stimulera försäljningen. Endast då det är fråga om att sälja en del restpartier är man beredd att lämna rabatter utöver de gängse prislistorna. Om trävarupriserna går ned, anser man sig emellertid tvungen att sänka priserna eftersom detta kommer att stå i pressen och den allmänna opinionen (läs kunderna) kommer att kräva prisjusteringar.

Kausalanalys av utvecklingen 1946-55

I fråga om pris- och kostnadsmaterial för företaget har uppgifter erhållits om prisutvecklingen under den studerade perioden för dels de viktigaste av företagets produkter på byggnadsmaterialområdet, dels de viktigaste råvarorna för dessa produkter. Dessutom har uppgifter insamlats över förändringarna i den genomsnittliga timlönen mellan olika år under studieperioden för vuxna arbetare vid företaget samt motsvarande uppgifter rörande den avtalsenliga löneutvecklingen. Utvecklingen av de olika sifferserierna framgår av tabell 27. I tabellen har också angivits en prisserie för trävaruprisernas utveckling under studieperioden. Det är dock uppenbart att en jämförelse enbart mellan denna serie och lönehöjningarna under olika år endast kan vara av mycket begränsat värde för ett studium av frågan om lönehöjningars verkningar på de svenska sågverkens prisofferter.

Prisuppgifterna för produkterna på byggnadsmaterialområdet ger jämfört med motsvarande uppgifter för trävarorna ett intryck av betydande prisstabilitet. Under hela slutet av 1940-talet ända fram till slutet av 1950 var tydligen priserna för produkterna 1 och 4 oförändrade trots

Tabell 27. Pris- och kostnadsutvecklingen för sågverket 1946-55

	1946	1947	1948	1949	1950		1951			1952	1953		1954		1955
					1.7	1.1	1.12	1.1	19.3		14.8	2.1	2.1	1.6	
<i>Prisutveckling (index)</i>															
Produkt 1	100					111,3		131,0		152,1	146,5	140,8			
Produkt 2				100											
Produkt 3					100		114,5			124,5	135,5		139,1		
Produkt 4	100							119,7			109,6			115,9	
Råmaterial 1 ^a	100	120,2	149,2	152,8		155,7		246,7		353,6	280,9		279,1		
Råmaterial 2 ^a (för produkt 1)	100	103,7	124,0	117,8		121,6		159,7		187,3	163,5		157,3		
Trävaror ^b	100	129,2	145,3	137,5		172,8		280,6		240,2	241,2		244,9		254,4
<i>Löneökning för arbetare i sågverken enligt kollektivavtal, procent</i>		11	3	—		2		22		18	—		5		6
<i>Faktisk löneökning, procent</i>		14	5	2		7		24		22	7		7		7

Anm.: Datumangivelserna i tabellen hänför sig endast till tidpunkten för prisbestämningen på sågverkets produkter men ej för övriga serier.

^a Genomsnittspriser per år.

^b Kommerskollegii redovisade svenska exportprisnoteringar för furu och gran $2\frac{1}{2} \times 7''V$. Genomsnitt för respektive år.

betydande prisstegringar på råmaterial, i varje fall för produkt 4, samt lönestegringar. Prisstabiliteten kan naturligtvis ha berott på priskontrollen. Uppgifter över produktionsutvecklingen för produkterna i fråga (se kapitel 7) antyder emellertid att konjunktursituationen tydligen var pressad för produkterna med sjunkande produktions- och försäljnings-siffror ända fram till 1949 respektive 1950. Detta tycks framförallt ha sammanhängt med den minskade byggnadsverksamheten inom landet.

Under slutet av 1950 och under 1951 ansåg man sig emellertid tydligen tvungen att företa prishöjningar. Det är här omöjligt att avgöra, i hur hög grad dessa influerades av lönestegringarna under 1951. Jämfört med den betydande prisstegring på råmaterial, som ägde rum och som tydligen i fråga om råmaterial 1 hade ägt rum under hela efterkrigstiden, förefaller emellertid prisstegringarna relativt små varför det knappast är troligt att dessa uteblivit om lönestegringen inte hade uppkommit. Konjunkturerna förbättrades avsevärt under 1950 och 1951 med en betydande produktions- och försäljningsökning som följde, vilket väl sannolikt påverkade prishöjningarna i stegrande riktning.

Prisstegringarna under 1952 förefaller att ha motiverats av kostnadsstegringarna. Mot bakgrunden av den fortsatta våldsamma råmaterialprisstegringen förefaller det inte heller nu som om det var lönehöjningen som var den prisutlösande faktorn. Prissänkningen för produkt 1 år 1953 berodde enligt bolagets verksamhetsberättelse på ingripande från Priskontrollnämndens sida (framkallat av de sjunkande råmaterialpriserna) och skulle i annat fall kanske inte ha kommit till stånd. Prissättningen för produkt 4 (sänkning av priset i början av 1953 och höjning i mitten av 1954) är exempel på försök att stimulera efterfrågan genom prissänkningar, vilket dock fick en att döma av produktions- och försäljnings-siffrorna motsatt effekt. Prissättningen för produkt 3 är ett exempel på prishöjning motiverad med högre kvalitet, vilket enligt de intervjuade medförde en kraftig försäljningsökning.

Under åren 1954 och 1955 var tydligen prisnivån på företagets byggnadsmaterialprodukter i det närmaste konstant, varav följer att lönestegringarna under dessa år tydligen inte fick några snabba återverkningar på priserna. Det konstanta priset för produkt 2 under hela perioden

1949–55 kan förklaras med att det här är fråga om den produkt som anses befinna sig i en oligopolistisk marknadssituation. Inte heller betydande kostnadsstegringar tycks emellertid ha återverkat på prissättningen för produkten.

Trävaruprisernas utveckling visar inte oväntat en betydande samvariation med de procentuella lönestegringarna. Svårigheten är som tidigare påpekats att avgöra sambandets art. Om det vore så att de avtalsenliga löneökningarna ansågs ge uttryck för löneökningar som skett oberoende av trävaruprisernas utveckling (något som dock sannolikt inte varit fallet) skulle ett studium av sifferserierna lätt leda till den slutsatsen att de avtalsenliga löneökningarna påverkat företagets prissättning.¹ Det måste i detta sammanhang åter påpekas att råmaterialprisförändringar ju inte — till skillnad mot vad som gäller på byggnadsmaterialområdet — anses spela någon nämnvärd roll för trävarupriserna, eftersom de förstnämnda ju anses bestämda av de sistnämnda. Då sågtimmerpriserna bestäms före trävarupriserna och alltså måste bestämmas på grundval av en anteciperad prisutveckling, förefaller det emellertid inte otroligt att även förändringar i sågtimmerpriserna kan påverka trävarupriserna. Detta gäller närmast i de fall, då den anteciperade och den faktiska marknadssituationen avviker från varandra.

Sammanfattning

Studiematerialet för sågverkets vidkommande visar beträffande produkterna inom byggnadsmaterialområdet att företaget är mycket ovilligt att ändra priserna ofta. Avtalsenliga lönestegringar kommer härigenom i allmänhet inte att verka prisutlösande. Förändringar i priserna sker i stället i allmänhet som följd av betydande förändringar av råmaterialpriserna och framförallt då av trävarupriserna. Den hastighet med vilken en lönestegrings priseffekter gör sig gällande blir härigenom beroende av trävaruprisernas utveckling. Om lönestegringen inträffar under en period då trävarupriserna visar kraftiga förändringar kan lönestegringen komma att påverka priserna mycket snabbt medan reaktionstiden kan bli mycket

¹ Detta förutsätter att man tror att de som fastställer priserna har möjlighet att inom relativt snäva marginaler antecipera avtalsutvecklingen.

lång om lönestegringen inträffar under en period med ganska stabila trävarupriser.

I fråga om prissättningen på de av företaget sålda trävaruprodukterna går det inte från materialet att avgöra om dessa i vissa fall kan röna viss inverkan av lönestegringar eller om priserna måste anses vara helt marknadsmässigt bestämda.

F. Anpassningen i kvarnen

Intervjumaterialet

Enligt intervjumaterialet blir löneökningars verkningar på kvarnens prissättning beroende av vilken produkt det är fråga om. Vad beträffar huvudprodukten vetemjöl anses lönekostnaderna spela så liten roll att en mindre löneökning inte får något hastigt inflytande på prissättningen. Som tidigare framgått svarar ju råvarukostnaderna för nästan 90 procent av kostnaderna inom kvarnindustrin medan de totala lönekostnaderna uppgår till cirka 5 procent. Om lönehöjningarna är av betydande storlek eller om de fortgår under en följd av år, anses de emellertid kunna få ett snabbt inflytande på prissättningen i vissa fall. Det har emellertid enligt de intervjuade inte hänt under den studerade perioden att man direkt velat höja priserna efter en lönestegring. Prisförändringar sker i stället i samband med råvaruprisförändringar, dvs. prisförändringar på spannmål. I samband med dylika prisjusteringar försöker man emellertid att ta hänsyn till de lönestegringar som ägt rum sedan den sista prisjusteringen. Det är här i allmänhet endast fråga om något öre på de färdiga produkterna, vilket anses spela mycket liten roll i förhållande till de förändringar, som äger rum som följd av råvaruprisförändringar.

Det anförda beteendet gäller prissättningen inom hela branschen. Företagets möjligheter att bedriva en självständig prispolitik i fråga om mjöl anses som mycket små, trots att man annonserar och säljer mjölet under särskilt varumärke. Grossisterna köper i allmänhet från alla huvudkvarnarna, varför de har mycket god överblick över marknaden. Flertalet kvarnar anses också hålla en god kvalitet på sina produkter, varför olika

priser inte kan motiveras med kvalitetskillnader. En prishöjning från företagets sida, där man riskerar att konkurrenterna inte följer med, kommer därför att leda till avsevärt minskad försäljning. Om spannmålspriserna stiger nämnvärt, kommer man visserligen sannolikt att höja priserna oberoende av konkurrenternas åtgärder, eftersom detta krävs för att det över huvud taget skall vara någon mening att driva företaget. I ett dylikt läge är det emellertid högst sannolikt att konkurrenterna också vill höja priserna, eftersom de kommer i samma situation. Efter en mindre lönestegring är det däremot inte säkert att konkurrenterna följer med vid en prishöjning från företagets sida. Inte heller om efterfrågan är större än den tillgängliga kapaciteten kommer man att söka utnyttja situationen genom prisstegringar. Grossisterna får kunskap om att leveranstiderna är så och så långa. Sedan får de avgöra, om det lönar sig att göra en beställning eller inte. Det anförda beteendet från kvarnarnas sida anses bero på att man inte strävar efter höga marginaler i branschen. Man är nöjd med att kunna erhålla ett visst ganska lågt procentuellt pålägg.

Det anses inte heller vara någon mening att företa prissänkningar för att söka stimulera efterfrågan; sådana bedöms närmast som desperata åtgärder. Konkurrenterna kommer nämligen omedelbart att följa med i prissänkningen. Om någon som exempel erbjuder 50 öre extra rabatt till en grossist gör omedelbart den ordinarie leverantören likadant. På motsvarande sätt anser sig företaget tvunget att sänka sina priser om någon konkurrent gör detta. Visserligen kan det tänkas att det företag som sänker priset inte alltid kan tillgodose alla grossister men dessa kommer ändå att bli förtretade om inte alla företag sänker sina priser och kommer som följd härav att försöka lägga om sina inköp.

När det gäller makaroner svarar lönekostnaderna för en betydligt större andel av produktionskostnaderna än i fråga om vetemjöl. Inte heller här anser man sig emellertid ha någon möjlighet att ta ett öre mera betalt än någon annan. Då flyttar grossisterna omedelbart sina inköp till en konkurrent. Om företaget vill höja priset kontaktas därför stundom de större konkurrenterna i syfte att förmå dem att också höja priserna. Även på detta område anses emellertid lönestegringarna bli beaktade först i samband med prisjusteringar som följd av ändrade spannmålspriser.

Det anförda innebär att det anses mycket svårt att öka försäljningen av företagets produkter genom förändringar i prissättningen eller kvaliteten på produkterna. Den enda möjligheten blir härigenom att söka utnyttja reklam- och andra försäljningsansträngningar för att påverka kunderna. Dessa konkurrensmedel anses emellertid inte ge några snabba resultat.

Kausalanalys av utvecklingen 1946-54

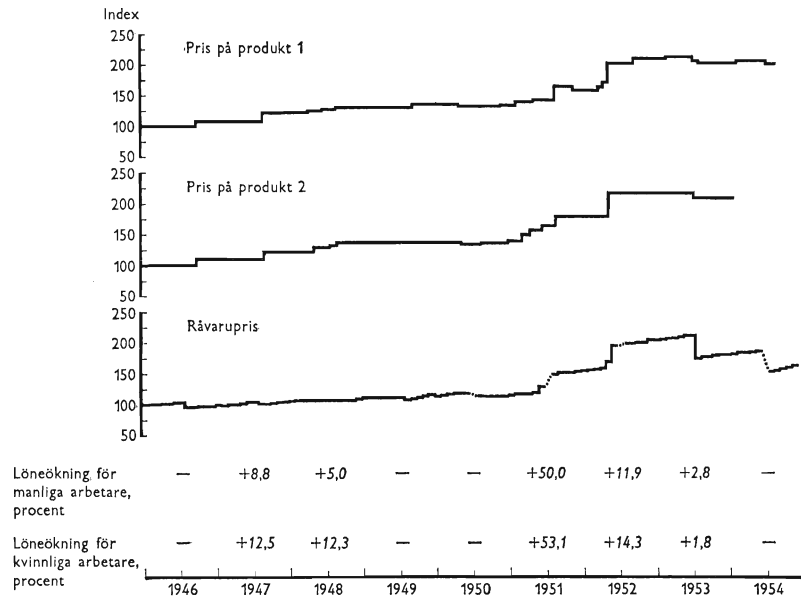
I fråga om kostnads- och prismaterial har uppgifter erhållits från företaget om prisutvecklingen för de viktigaste produkterna på vetemjöl- respektive makaroniområdet (produkt 1 respektive 2). Från Kommerskollegii statistik har tagits uppgifter över prisutvecklingen för svenskt vete. De erhållna sifferserierna framgår av diagram 9. I detta har också angivits de avtalsenliga löneökningarna inom kvarnyrkesförbundet under den studerade perioden. Någon löneglidning tycks inte förekomma inom branschen, då all arbetskraft är tidavlönad, varför de återgivna öknings-talen även anger den faktiska löneutvecklingen för det studerade företaget.

En jämförelse mellan Kommerskollegii partiprisserie för vetemjöl (ej redovisad i diagrammet) och prisförändringarna för företagets produkt visar en nästan fullständig överensstämmelse, vilket väl stämmer överens med det i intervjuerna gjorda uttalandet om att det inte råder några mera betydande skillnader i prissättningen mellan de olika företagens produkter.

Av prisserierna i diagrammet framgår att antalet prisändringar varit förhållandevis stort under undersökningsperioden. Prisnivån för makaroner tycks dock ha varit något mera stabil än för vetemjöl och har tydligen endast visat en stigande tendens (med undantag av 1953). Prisutvecklingen för företagets produkter visar inte oväntat en betydande samvariation med prisutvecklingen för vete. Priset härpå steg som framgår av diagrammet, under hela efterkrigstiden fram till sommaren 1953, då det tydligen blev en kraftig sänkning (vi bortser här ifrån en del mindre sänkningar, som i allmänhet tycks äga rum i augusti varje år beroende på den nya skörden).

Problemet i föreliggande sammanhang är att från diagrammet söka ut-röra vilken inverkan de avtalsenliga lönestegringarna kan ha haft på prissättningen för de olika produkterna. Något direkt inflytande på pris-

Diagram 9. Pris- och kostnadsutvecklingen i kvarnen 1946-54



sättningen har de avtalsenliga lönestegringarna sannolikt inte haft mer än 1951 (och möjligtvis 1955). Däremot ger prisökningarna 1947, 1948 och 1952 intryck av att till sin storlek ha influerats av löneökningarna, även om de primärt sannolikt snarare utlösts av råvaruprisstegringen.¹ Prisstegringen på företagets produkter i september 1947 med 15–20 procent, förefaller sålunda att ha varit betydligt större än vad som moti-

¹ Det bör här erinras om att konjunktursituationen under hela den studerade perioden var mycket pressad för kvarnarna beroende på stagnerande eller snarast minskad efterfrågan. Av *R. Bentzel*: op. cit. sid. 137 framgår att inkomstelasticiteten för mjöl och gryn under perioden 1931–55 var $-1,14$. (För bröd och bakverk var den i stället $+1,11$.) Priselasticiteten har under motsvarande period varit så pass liten som $-0,01$, vilket överensstämmer med de från företaget framförda synpunkterna att mindre prisstegringar på mjöl inte spelar någon roll för efterfrågan. Av volymserierna över konsumtionen av mjöl och gryn framgår, att den minskning som ägt rum sedan 1931 framförallt hänför sig till perioden efter andra världskriget. En viss uppgång i den eljest sjunkande trenden ägde rum under åren 1949, 1950 och framförallt under 1951. De upprepade prisstegringarna under detta sistnämnda år kan därför kanske till en del förklaras från efterfrågesidan. Efterfrågeökningen under 1949 och 1950 tycks däremot inte ha mötts med några mera betydande prisstegringar, vilket förefaller stämma med den från företaget framförda synpunkten att man inte söker utnyttja efterfrågeökningar, utan nöjer sig med »skäliga» pålägg.

verades enbart av råvaruprisstegringen. Under hela 1947 steg vetepriiset inte mer än cirka 8 procent. Prisstegringarna under 1948 syns också ha påverkats av lönestegringen, då de procentuellt var betydligt större än vad som motiverades av råvaruprisstegringen. Hänsyn måste emellertid på denna punkt tas till att den återgivna prisserien för vete avser höstvete. För vårvete var prisstegringen något större, speciellt mot slutet av året. Den stora prishöjningen under 1951 har sin naturliga förklaring i den våldsamma prisstegring på vete som ägde rum framförallt under andra halvåret. Totalt för hela 1951 uppgick denna till cirka 30 procent och prisstegringen på företagets produkter verkar mot bakgrunden härav ganska liten, i varje fall för vetemjöl.

Prishöjningen för makaroner var tydligen något större och ägde framförallt rum under första halvåret vilket direkt pekar på återverkningar från den stora avtalsenliga lönestegringen, eftersom, som påpekats, arbetskraften svarar för en större del av kostnaderna vid produktion av makaroner än vid mjöltillverkningen. Under 1952 höjdes i stället priset på vetemjöl (höjningen uppgick till cirka 30 procent) betydligt mera än priset på makaroner, vilket också stämmer väl överens med kostnadsutvecklingen och kostnadsfördelningen för de båda produkterna. Under detta år steg nämligen vetepriiset med mer än 30 procent, medan lönestegringen som framgår av diagrammet var betydligt mindre än föregående år. Lönestegringen under 1953 slutligen tycks inte direkt ha påverkat prissättningen. Visserligen höjde företaget priset på vetemjöl i mars men denna prisstegring var inte större än att den helt kan förklaras av den fortsatta råvaruprisstegringen. Prisfallet på vete under hösten medförde tydligen vissa prissänkningar som emellertid procentuellt sett var betydligt mindre än nedgången i råvarupriiset. Vi kan här återigen ha ett exempel på det tidigare berörda förhållandet att de avtalsenliga lönestegringarna beaktas i samband med prisjusteringar som primärt motiverats av prisförändringar på den viktigaste råvaran.

Sammanfattning

Undersökningsmaterialet för kvarnen har visat att de trögheter som tycks föreligga vid prisanpassningen till lönestegringar i stor utsträckning tycks

vara av samma karaktär som de som föreligger för sågverkets byggnads-materialprodukter. Lönestegringar tycks i allmänhet inte vara prisutlösande utan de tas hänsyn till vid prisändringar som primärt i allmänhet är motiverade av prisförändringar på den viktigaste råvaran. Genom att råvaruprisförändringarna dels tycks vara flera dels är mera kostnadsmässigt betydelsefulla för kvarnen än för sågverket kommer prisändringar att bli vanligare för det förra företags produkter än det senares. Härigenom kommer också lönestegringars priseffekter att snabbare göra sig gällande för kvarnen än för sågverket. Reaktionshastigheten förefaller sålunda, beroende på råvarukostnadernas mycket stora betydelse, att vara förhållandevis snabb i kvarnen.

G. Anpassningen i konfektionsföretaget

Intervjumaterialet

Det har tidigare påpekats att det insamlade materialet är betydligt sämre för konfektionsföretaget än för övriga företag. Detta gäller speciellt frågan om löneökningars verkningar på företagets prissättning. Av materialet att döma förefaller det emellertid som om löneökningar relativt snabbt skulle påverka företagets prissättning. Problemet är att huvuddelen av företagets produktion försäljs ett halvår innan den tillverkas. Varor som produceras under januari-april har sålunda sålts under försäljningsresan i oktober-november. Detta betyder att man vid försäljningstillfället inte fullständigt känner till de lönekostnader som kommer att krävas för att tillverka varje försålt plagg. För varje försäljningsresa upprättas visserligen kalkyler, men vid försäljningsresorna på hösten måste man tydligen försöka att antecipera löneutvecklingen. Under vårens försäljningsresor har man något större överblick över löneutvecklingen, men först i maj brukar man ha fullständig kännedom om de nya kostnaderna. Före denna tidpunkt kalkylerar man med procentuella höjningar av lönerna för de år för vilka man väntar lönestegringar.

Problem uppkommer emellertid speciellt under höstresorna som följd av att olika konkurrerande företag räknar med skiljaktig löneutveckling under det kommande året. Somliga kalkylerar vid försäljningstillfället med gällande löner, medan andra åter gör olika pålägg för anteciperade

lönestegringar.¹ Genom att detaljisterna jämför priserna från olika konfektionärer och frågar sig varför företagen sätter olika priser (många detaljister undrar om de blir illa behandlade) förefaller det inte otroligt att det använda förfarandet kan medföra en något lägre prisnivå än som skulle erhållits om samtliga konfektionsföretag hade fullständig kännedom om löneutvecklingen (exempelvis genom fleråriga löneavtal). Att löneökningar ändå relativt snabbt påverkar prisbildningen sammanhänger sannolikt dels med deras kostnadsmässigt förhållandevis stora betydelse (lönekostnaderna svarar för cirka 25–30 procent av de totala kostnaderna), dels med att man i denna bransch till skillnad mot möbelbranschen så att säga kommer med nya modeller varje år vilket sannolikt medför ökade möjligheter till prisförändringar.

I fråga om företags prissättning framhålls från de intervjuade att de anser sig sätta lägre priser än vad som är motiverat ur korttidssynpunkt. Detta sammanhänger med att man vill bibehålla sysselsättningen. Priserna sätts emellertid inte lägre än att man får betalt för de rörliga kostnaderna. Det förefaller klart att de här återgivna synpunkterna har speciell relevans i pressade konjunkturlägen, medan de inte direkt hänför sig till prisbeteendet i situationer då efterfrågan och produktionen stiger.

Sammanfattning

Undersökningsmaterialet för konfektionsföretaget ger närmast vid handen, i den mån man över huvud taget kan dra några slutsatser, att större löneökningar sannolikt ganska snabbt kommer att påverka företags priser. I fråga om mindre lönestegringar tycks situationen vara mera svårtolkad. Å ena sidan har man det förhållandet att det ofta sker modelländringar, vilket ger anledning till täta revideringar av priserna. Å andra sidan står det förhållandet att försäljningen av produkterna sker innan företagen känner till kostnadsutvecklingen, vilket tydligen kan verka som en tröghetsfaktor och medföra viss fördröjning i prisanpassningen till lönestegringar.

¹ Jämför här de återgivna resultaten från B. Fogs undersökning i avsnitt 1 i detta kapitel.

3. SAMMANFATTNING OM LÖNEÖKNINGARS VERKNINGAR PÅ FÖRETAGENS PRISSÄTTNING

Vi har i föreliggande kapitel sökt studera på vilket sätt avtalsenliga löneökningar påverkat prisbildningen i de undersökta företagen. Eftersom denna fråga är intimt förknippad med löneökningars återverkningar på företagets produktionsvolym och produktionsinriktning kommer vi att utförligare diskutera våra frågeställningar i sammanfattningen till kapitel 7 när vi även behandlat återverkningarna på produktionsvolymen och produktionsinriktningen. Härigenom ges en naturlig övergång till kapitel 8 där vi behandlar företagets prisbeteende med utgångspunkt från ett betydligt större material. Här skall därför endast fällas vissa allmänna omdömen.

Vårt undersökningsmaterial har antytt att avtalsenliga löneökningar av måttlig omfattning i allmänhet inte utlöser några direkta prisreaktioner från många företags sida. Det måste tydligen föreligga betydande trögheter innan anpassningsprocessen — sådan vi kan vänta oss den enligt den nyklassiska teorin — har fullbordats. Trögheterna är som framgått av kapitlet av skiftande natur och beroende på deras art kommer anpassningsprocessen att bli mer eller mindre snabb. Rent allmänt förefaller det emellertid som om man kan säga att prisförändringar ofta utlöses av andra jämviktsstörningar än löneökningar. Vid anpassningen till dessa störningar kommer företaget även att ta hänsyn till de löneförändringar som skett sedan den senaste prisförändringen. Hastigheten i prisreaktionen blir härigenom beroende av frekvensen i och amplituden hos förändringarna av de faktorer som i större utsträckning verkar prisutlösande än lönestegringar. Denna tes illustreras av skillnaden mellan kvarnen, där de täta råvaruprisförändringarna medför att lönestegringar ganska snabbt påverkar prisbildningen, och möbelfabriken, där råvaruprisförändringar inte i lika hög grad verkar prisförändrande och där följaktligen lönestegringarnas effekter på priserna kommer med en i genomsnitt större tidseftersläpning.

KAPITEL 7

Löneökningars verkningar på företagens produktionsstorlek och produktionsinriktning

1. INLEDNING

Vi har i föregående kapitel framhållit att frågan om ett företags anpassning av sin prissättning till en avtalsenlig lönestegring är intimt förknippad med anpassningen av produktionsvolymen. Om lönestegringen leder till prisstegringar på företagets produkter kan vi också, eftersom vi antagit att efterfrågeförhållandena är oförändrade, vänta oss minskad försäljnings- och produktionsvolym. Detta bör också leda till viss minskning av företagets investeringsverksamhet, då man som följd av den lägre produktionsvolymen inte längre behöver ersätta produktionsapparaten fullt ut. Utvecklingen på denna punkt blir naturligtvis beroende av stelhetererna i den tillgängliga tekniken. Mot den minskning av investeringsverksamheten som kan uppkomma som följd av den här behandlade produktionsminskningseffekten måste också ställas den ökning som kan uppkomma som följd av den i kapitel 5 behandlade substitutionseffekten. För företag som arbetar under monopol, oligopol eller monopolistisk konkurrens kan man, om lönestegringen inte medför någon prisstegring, på kort sikt inte heller vänta någon förändring av produktionsvolymen. Företag som arbetar i marknadsformen ren konkurrens kan däremot väntas minska sin produktionsvolym efter en lönestegring, trots att priset på produkten är oförändrat. På längre sikt kan dessutom lönestegringen under dylika förhållanden väntas leda till att företaget inte ersätter förslitningen av kapitalutrustningen utan i stället lägger ned verksamheten¹. Denna effekt kan naturligtvis också uppkomma för ett företag som arbetar under andra marknadsförhållanden än ren konkurrens, om nämligen lönestegringen

¹ Vi antar här att det råder internationell konkurrens så att lönestegringen inte drabbar alla företag på marknaden.

medför en sådan vinstminskning att företagsägarna anser räntabiliteten på det investerade kapitalet vara alltför låg i förhållande till den ränta man kan få på andra investeringar.

Vid en dynamisk analys måste också beaktas att en lönestegring genom sin inverkan på företagets vinst minskar företagets möjligheter till självfinansiering av sina investeringar, vilket — bortsett från räntabilitetsaspekten — kan leda till minskad investeringsbenägenhet.

Diskussionen har hittills gällt frågan om en lönestegrings inverkan enligt teorin på ett företags produktion av en given kombination av produkter. Som framhållits i kapitel 1 kan emellertid lönestegringen även väntas få återverkningar på kvaliteten på produkterna genom att dessa ändras på olika sätt. På teorins nuvarande ståndpunkt kan man inte säga i vilken riktning dylika kvalitetsförändringar sannolikt går. Teorin kan endast säga att de nya kvaliteter, eller med ett bättre ord modeller, som kommer fram bör tendera att kräva relativt sett mindre användning av arbetskraft än tidigare. Av framställningen i kapitel 1 har också framgått att teorin inte heller ger någon möjlighet att förutsäga hur företagets försäljningsansträngningar kommer att påverkas av en löneökning. Det förefaller emellertid sannolikt att dessa kommer att förskjutas i riktning mot ökad inriktning på de produkter, som fått relativt sett bättre marginaler.

Det kan sammanfattningsvis konstateras, att resultatet av lönestegringens olika återverkningar på inriktningen och omfattningen av företagets produktion enligt den nyklassiska teorin bör bli en ökad relativ användning av de faktorer som blivit relativt sett billigare. Vår uppgift i föreliggande kapitel är att studera hur denna anpassningsprocess förlöper när det gäller företagets produktionsvolym och produktionsinriktning.

2. STUDIER AV ANPASSNINGSPROCESSEN I DE UNDERSÖKTA FÖRETAGEN

A. Anpassningen i verkstadsföretaget

Av framställningen i kapitel 6 har framgått att företaget i fråga endast företagit två prisjusteringar under den studerade perioden, nämligen 1951 och 1952. Det har tidigare sagts att dessa justeringar sannolikt inte

enbart utlöstes av lönestegringar de angivna åren utan även sammanhänge med materialprisändringar och dylikt. Det är inte möjligt att från det tillgängliga materialet få någon bestämd uppfattning om vilka verkningar prisjusteringarna hade för efterfrågan på företagets produkter. Det förefaller emellertid som om prisstegringen i början av 1951 inte fick någon mera betydande återverkan på efterfrågan och produktionen. Produktionsvolymen visade sålunda en mycket kraftig ökning under 1951 och enligt företagets verksamhetsberättelse var orderingången vid årets slut större än vid dess början, beroende på att produktionen inte hade kunnat hålla jämna steg med beställningarna. Prisjusteringen i maj 1952 skedde däremot i ett betydligt sämre konjunkturläge. Någon mera betydande produktionsökning ägde inte rum vare sig 1952 eller 1953 och viss outnyttjad kapacitet tycks ha förelegat i verkstäderna, sannolikt till ej ringa del som följd av stora investeringar i början av 1950-talet. Prisförändringen 1952 innebar ju inte heller någon allmän prisstegring, utan prisökningar på hemmamarknaden och för vissa maskintyper på exporten kompensades av sänkningar på exportmarknaderna för andra typer. Något material över försäljningsutvecklingen på hemmamarknaden och exporten finns emellertid inte tillgängligt.

Däremot finns uppgifter över den totala försäljningen under olika år för de större och de mindre maskintyperna. För de senare var försäljningen 1950–53 ungefär konstant i antal räknat, medan försäljningen av de större typerna visade en fortgående men avtagande ökning under motsvarande period. Eftersom priserna för de större typerna steg relativt sett genom prisjusteringarna, borde man snarast ha väntat sig en omvänd utveckling om efterfrågesituationen varit densamma för de båda produkttyperna. Om prisjusteringarna 1952 fick några återverkningar på efterfrågan på företagets produkter kan inte avgöras med utgångspunkt från tillgängligt material. Eftersom det var fråga om både prishöjningar och prissänkningar och eftersom det i viss mån föreligger komplementär efterfrågan mellan de dyrare och de billigare typerna, förefaller det emellertid inte troligt att efterfrågan påverkades i någon mera avsevärd grad.¹ På

¹ Brist på kännedom om konkurrenternas prisbeteende under den studerade perioden försvårar emellertid alla omdömen.

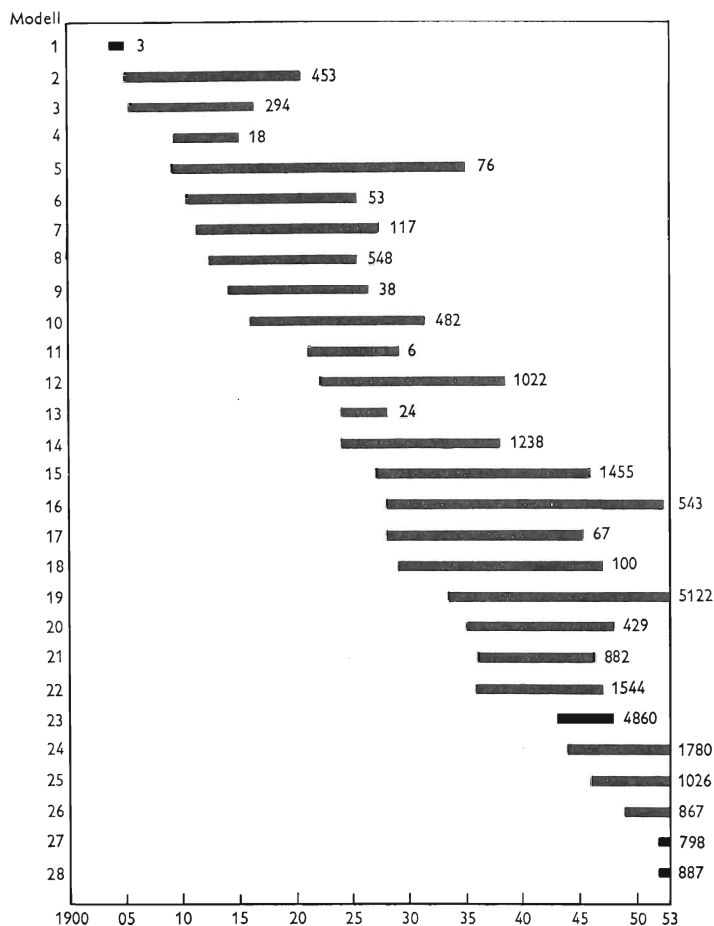
hemmamarknaden skedde visserligen endast prishöjningar 1952 men det förefaller inte otroligt att företaget då utnyttjade en monopolsituation till att höja priserna till en nivå, som i och för sig kunde ha uppnåtts redan tidigare. Tillgängliga uppgifter tyder i varje fall inte på någon efterfrågeminskning på den svenska marknaden.

Det förefaller inte heller som om lönestegringarna, om man ser dem år för år (och alltså inte kumulerar dem), skulle ha haft någon nämnvärd inverkan på företagets investeringar i kapacitetsutvidgande syfte, i varje fall inte under 1940-talet. Under dessa år förekom en mycket betydande rationalisering i företaget som till betydande del neutraliserade lönestegringarnas kostnadshöjande effekt och den fortgående produktionsstegringen tycks framför allt ha hämmats av arbetskraftsbrist. Visserligen hade uppenbarligen företagets räntabilitet förbättrats varje år om man hade sluppit lönestegringen, men räntabiliteten i företaget var redan tidigare att döma av nettovinstens utveckling (mer än tredubbling 1947-50) mycket god och några finansieringsproblem tycks företaget inte heller ha haft under den studerade perioden.

Av intervjumaterialet att döma förefaller det inte som om lönestegringar nämnvärt påverkar försäljningsansträngningarnas inriktning. Möjligheterna att koncentrera sig på produkter med bättre marginaler betraktas sålunda som mycket begränsade. Företaget tillverkar en serie produkter som täcker olika behov och antalet varierande modeller för samma behov är mycket få. Försäljningsavdelningen kan inte försöka övertala kunden att köpa en större maskin än den som faktiskt behövs. Det förhållandet att kunderna i allmänhet köper alla sina maskiner (av den typ som det studerade företaget producerar) från en leverantör betyder att man måste hålla ett helt produktionsregister och att möjligheterna till koncentration på endast vissa modeller är små. Framförallt är det viktigt att kunden kan få alla de reservdelar han behöver (marginalerna på reservdelar är ofta bättre).

Företaget bedriver som framgått av framställningen i kapitel 4 en mycket omfattande konstruktions- och experimentverksamhet, vilket anses vara nödvändigt då det hela tiden äger rum en mycket snabb teknisk utveckling i fråga om de maskiner företaget tillverkar. Som följd härav intro-

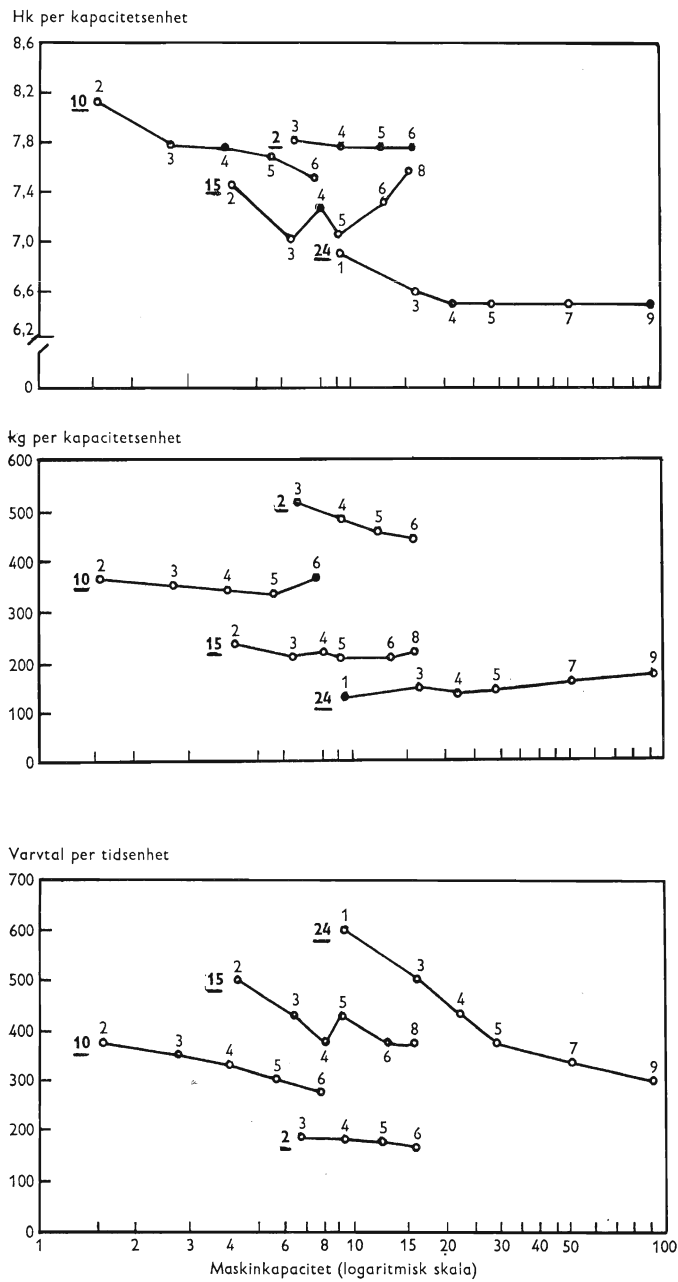
Diagram 10. Maskinmodellernas livslängd ur tillverkningssynpunkt



Anm.: Början av varje stapel markerar tidpunkten då typen först upplades. Slutet av stapeln markerar tidpunkten för sista upplägningen. Siffran efter stapeln anger det antal maskiner som tillverkats av modellen t.o.m. 1953.

duceras med jämna mellanrum nya maskintyper. I diagram 10 har angivits det antal modeller av den dyrare och större maskintypen som införts från det att man började tillverka maskinen i fråga och fram till och med 1953. Som framgår av diagrammet har sammanlagt inte mindre än 28 nya modeller introducerats under den studerade perioden, därav 4 efter andra världskriget. Diagram 11 belyser de tekniska förändringarna av olika modeller (varje modell tillverkas som framgår av diagrammet i olika

Diagram 11. Maskineffekt och maskinvikt per kapacitetsenhet samt varvtal per tidsenhet för skilda maskinmodeller med olika kapacitet



Anm.: De modeller som jämförs i diagrammet är 2, 10, 15 och 24. För varje modell jämförs olika storlekstyper.

storlekar). Förändringarna har inneburit högre varvtal, dvs. ökad hastighet på maskinerna samt minskad vikt och minskad energiförbrukning per kapacitetsenhet. För att kunna bedöma utvecklingen av maskinernas lönsamhet borde man uppenbarligen också ha någon uppfattning om förändringarna i användningen av arbetskraft och kapital. Material om detta står emellertid inte till förfogande.

Av det tillgängliga materialet att döma kan lönestegringen sannolikt få återverkningar på konstruktionsarbetet i företaget. Nya konstruktioner utarbetas i allmänhet i samråd med försäljningsavdelningen. Denna rapporterar efter försäljningsresor till olika marknader om vissa modeller inte går att sälja, om de inte passar för vissa ändamål etc. Om nu en lönestegring föranlett prishöjningar på en del eller alla modeller och detta i sin tur lett till försäljningssvårigheter för en del modeller, kan reaktionen inom företaget ofta bli att man söker ändra modellen i fråga.

Även om lönestegringen inte föranlett prisjusteringar kan den få återverkningar på företagets konstruktionsarbete, fast impulserna härtill i så fall inte kommer från försäljningssidan. Som tidigare framgått förefaller det nämligen som om man inom företaget är mycket ovillig att acceptera negativa vinstmarginaler på en modell. Om en lönestegring pressar upp kostnaderna för en del modeller över priserna, leder detta sannolikt ofta till reaktionen att man först söker sänka kostnaderna för modellerna. Om dylika omräkningar och genomgångar av arbetsmetoderna inte leder till önskat resultat¹, kan lönestegringen få till följd att man söker ersätta modellen med en ny, särskilt om det gäller modeller som kräver förhållandevis mycket arbetskraft, dvs. för företaget i fråga de lättare maskintyperna.²

Det går inte att avgöra om en lönestegring påskyndar den tekniska utvecklingen av maskinerna eller om resultatet endast blir mindre förändringar, som möjliggör en mer lönsam prispolitik. Enligt intervjumaterialet

¹ Som påpekats i kapitel 4 räknar man inte om kostnaderna för alla detaljer vid en lönestegring utan tar hänsyn härtill genom indexberäkningar. De i kalkylerna angivna kostnaderna motsvarar därför inte alltid de faktiska kostnaderna enligt arbetskorten.

² Enligt uppgift från företaget har också en av orsakerna till den kraftiga produktivitetstegringen under den studerade perioden varit att man infört nya mindre arbetskrävande konstruktioner.

händer ingenting omedelbart på konstruktionsavdelningarna som följd av en lönestegring. Genom att kostnaderna pressar på, tvingas man emellertid så småningom till en mängd nykonstruktioner som anses medföra extra kostnader och som avbryter den kontinuerliga utveckling i nykonstruerandet, som man egentligen skulle vilja ha.

Förändringarna i företagets produktionsinriktning som följd av förskjutningar i produktionsfaktorernas priser bör, som tidigare i flera sammanhang påpekats, ta sig uttryck i ökad användning av de relativt sett billigare produktionsfaktorerna, även om inga som helst substitutionsmöjligheter tillverkningsmässigt föreligger mellan olika produktionsfaktorer. I kapitel 3 visade vi tabeller över förändringarna i de undersökta företagens faktor användning under studieperioden (se tabellerna 4-9). För verkstadsföretagets del framgick, att någon mera betydande ökning i kapitalintensiteten inte hade ägt rum under den studerade perioden. Däremot hade tjänstemannaanvändningen stigit kraftigt jämfört med användningen av arbetare samtidigt som lönerna för arbetare ökat mer än för tjänstemän. I kapitel 5 nämndes att den ökade användningen av tjänstemän kunde ses som en substitutionseffekt gentemot arbetare som följd av ökad mängd arbetsstudier, bättre planering etc. Det kan emellertid också tänkas att den ökade användningen av tjänstemän till en del är ett utslag av ökad konstruktions- och experimentverksamhet, bland annat som följd av den relativa lönestegringen för arbetare. På liknande sätt kan kanske den oförändrade kapitalintensiteten i företagets produktionsstruktur bland annat tas som en bekräftelse på den vid intervjuer framförda synpunkten att företaget inte anser sig ha några möjligheter att koncentrera tillverkningen till de speciellt lönsamma produkterna; alla olika slags maskiner på området måste tillverkas.

B. Anpassningen i järn- och metallmanufaktur företaget

I kapitel 6 har framhållits att järn- och metallmanufaktur företagets möjligheter att bedriva en självständig prispolitik syns vara mycket begränsade och att en lönestegring härigenom inte får någon nämnvärd inverkan på företagets prissättning. Man kan naturligtvis hävda att om lönerna stigit

mindre eller inte alls under något eller några av studieåren, så hade företaget kunnat hålla lägre priser, varigenom efterfrågan skulle ha ökat. Häremot kan emellertid invändas, som tidigare framhållits, att företaget till stor del kan anses befinna sig i en ren konkurrensmarknad, där det enligt den teoretiska modellen inte bör finnas någon anledning för det enskilda företaget att sänka priset, eftersom det kan få avsättning för all sin produktion till det givna priset. Företagets handlingsparameter är fastställandet av produktionskvantiteten. En lönestegring bör öka gränskostnaden och produktionen kan väntas minska.

Ett studium av företagets produktionsutveckling visar att produktionsvolymen steg fram till 1952. Under de första efterkrigsåren var visserligen produktionen i stort sett oförändrad, men detta berodde enligt verksamhetsberättelserna helt på råvaru- och arbetskraftsbrist. Först 1949 upphörde denna brist och kapaciteten kunde helt utnyttjas. Företagets beteende under dessa år tyder på att man var beredd att ta emot order så länge kapaciteten tillät detta. Någon tendens att vilja minska produktionsvolymen vid löne- eller materialprisstegringar tycks inte ha förelegat. Detta kan sammanhänga med att kalkylsystemet är så konstruerat att de rörliga kostnaderna anses som konstanta inom kapacitetsgränsen. Först då denna överträds beaktas de stigande gränskostnaderna.¹

Först under åren 1952–54 tycks det ha uppkommit svårigheter för företaget att utnyttja hela kapaciteten. Som framgått av kapitel 6 ägde flera prissänkningar rum på företagets produkter under dessa år. Att företaget inte på eget initiativ försökte sänka priserna torde ha sammanhängt med att konkurrenterna i så fall också skulle ha sänkt sina priser, varigenom någon efterfrågeökning för företaget knappast uppstått, eftersom de ifrågavarande produkterna spelar en mycket liten roll i de totala byggnadskostnaderna.² Företaget sökte under de år då efterfrågan var dålig att hålla produktionen i gång i full utsträckning så länge som möjligt. Företagsledaren framhöll sålunda att han inte ville diskutera permitte-

¹ Gränskostnadskurvan kan sägas vara diskontinuerlig med ett hopp vid kapacitetsgränsen. Se diskussion i kapitel 4.

² Det anförda innebär att företaget kanske snarast kan sägas befinna sig i en oligopol-situation med oändlig priselasticitet uppåt och en mycket låg priselasticitet nedåt.

ringar förrän alla lagerutrymmen var fyllda. När detta väl var fallet, började man med att permittera kvinnlig arbetskraft.¹

Det hittills anförda tyder på att det kommer att ta lång tid innan en lönestegring påverkar produktionsvolymen. Även om det i stort sett tycks förhålla sig så, kan ändå att döma av intervjumaterialet vissa reaktioner inträda ganska snabbt. Om företaget exempelvis inte kan ta emot order på alla produkter, ber man grossisterna köpa produkter med bättre marginaler. Efter en lönestegring förändras relationen mellan marginalerna för olika produkter till förmån för dem som fordrar lite arbetskraft och man kan då tydligen i ett läge med stor orderingång få tendenser till ökad inriktning på dessa produkter. Lönestegringen kan också i ett dylikt läge medföra att man lägger ned eller minskar tillverkningen av en del produkter med relativt sett försämrade vinstmarginaler och i stället koncentrerar sig på de övriga. Förutsättningen är emellertid att de nedlagda produkterna kan köpas från andra företag, exempelvis utländska. Man är nämligen mycket angelägen om att kunna hålla »full» linje så att grossisterna kan köpa allt vad de vill ha från företaget. Måste kunden gå till ett konkurrerande företag, kommer detta att lämna in offerter på alla sina produkter, dvs. även på dem som kunden primärt inte är intresserad av. Om företaget köper produkter utifrån, köper man dem som företaget enligt kalkylerna kan spara mest på att inte tillverka själv. Företaget blir på så vis importgrossist i sina egna produkter. Kan man inte köpa utifrån, är man emellertid beredd att acceptera order till priser långt under tillverkningskostnaderna bara för att kunna hålla den »fulla» linjen. Några verkningar på företagets försäljningsansträngningar eller på produkternas kvalitet kommer däremot inte en lönestegring att få. Företaget bedriver mycket litet reklam och utför få försäljningsåtgärder; försäljningsarbetet består mest i ordermottagning. Nya modeller eller kvaliteter introduceras mycket sällan, varför det huvudsakligen är samma typ av produkter, som kommer igen år från år.

En lönestegring kan också väntas påverka företagets investeringsverksamhet och vi skall därför något studera hur denna anpassningsprocess

¹ Det anförda visar hur kostnaderna för arbetskraften på en bruksort, som det här är fråga om, till stor del betraktas som fasta kostnader.

Tabell 28. Försäljningsutvecklingen för de fyra produktionsgrupperna i järn- och metallmanufaktur företaget 1946-54

Index: 1946 = 100

År	Produktionsgrupp ^a			
	I	II	III	IV
1946	100	100	100	100
1947	106	87	127	149
1948	88	78	111	145
1949	203	95	153	138
1950	216	98	153	151
1951	232	99	153	185
1952	229	57	140	195
1953	197 ^b	54	128	164
1954	159 ^b	102	154	248

^a Grupperna I-III omfattar produkterna inom VVS-området. Grupp IV är beställningstillverkningen. — Försäljningen har mätts i antal kg.

^b Siffrorna för 1953 och 1954 är påverkade av branden under 1953.

har sett ut för järn- och metallmanufaktur företagets vidkommande. Tabell 28 visar försäljningsutvecklingen i kilogram räknat för de fyra produktionsgrupperna under den studerade perioden.

Grupperna I och IV har tydligen visat den snabbaste försäljningsexpansionen under studieperioden, medan försäljningen för grupp II varit i det närmaste oförändrad. Vinstmarginalerna har sannolikt varit sämst under hela den studerade perioden för produkterna i grupp III. Tillgängligt kalkylmaterial tyder sålunda på att marginalerna varit negativa för en stor del av de i gruppen ingående produkterna under större delen av studieperioden. För produkterna i grupp II tycks marginalerna ha varit mycket goda i början av efterkrigstiden (man borde egentligen ha väntat sig en utbyggnad av kapaciteten under dessa år) för att sedan försämrats avsevärt. I grupperna I och IV slutligen tycks marginalerna ha varit relativt tillfredsställande under hela perioden. Förändringarna i företagets kapacitetsutveckling tycks då tydligen ha gått i riktning mot en relativ ökning av kapaciteten för de produkter som haft de bästa vinstmarginalerna. Eftersom det som tidigare omtalats ingår betydligt mera

arbetskraft vid tillverkningen av produkterna i grupperna II, III och IV än för produkterna i grupp I, har lönestegringen under studieperioden påverkat vinstmarginalerna för de förra produktionsgrupperna mera än den senare. Härigenom har sannolikt mer investeringsmedel tilldelats grupperna I och IV. (Möjligheterna att kompensera kostnadsstegringar med prishöjningar är ju på grund av skillnader i marknadssituationen större för grupp IV än för grupperna II och III.)

Det måste emellertid i detta sammanhang framhållas att enligt företagets verkställande direktör är man inte beredd att variera sortimentet ofta även om man har betydande skillnader i marginalerna. Man har bestämt sig för att tillverka en viss typ av produkter och kunderna är inställda på att kunna köpa denna typ av produkter från företaget i fråga. På motsvarande sätt anses även andra företag resonera. Om så är fallet kan det anses tyda på att det föreligger betydande trögheter att övervinna hos många företag innan man är beredd att acceptera sortimentsförskjutningar som följd av lönestegringar och vinstmarginalförändringar. Det är därför troligt att det tar betydande tid innan man helt accepterat dylika förskjutningar (i inriktningen av försäljningsansträngningar och dylikt).

Det förefaller betydligt svårare att besvara frågan om lönestegringarna (år från år) påverkat företagets investeringsverksamhet. Under de första efterkrigsåren var investeringarna stora och det förefaller inte troligt att de kunde ha ökats nämnvärt.¹ Dessutom var ökningarna i lönekostnaderna relativt små i förhållande till nettovinsten, samtidigt som en produktionsökning förhindrades av brist på arbetskraft och råvaror. Lönestegringarna 1951 och 1952 var däremot av betydande storleksordning i relation till nettovinsten. Investeringsverksamheten under dessa år var också mycket liten (se diagram 2 sid. 56). Det förefaller inte alls otroligt, att, om lönestegringarna under dessa år hade varit mindre, hade investeringsverksamheten blivit större i varje fall under 1951, då ju konjunkturerna fortfarande var mycket gynnsamma och framtidsförväntningarna sannolikt optimistiska. Det förtjänar härvid påpekas att företagets möjligheter att finansiera sina investeringar inte tycks ha varit lika goda som verk-

¹ Jämför med det från möbelfabriken framförda argumentet, att man inte kan genomföra mer än en viss mängd investeringar i taget.

stadsföretagets och att vinstutvecklingen härigenom (alldeles bortsett från räntabilitetsaspekten) varit av stor betydelse för de investeringsprojekt som kunnat genomföras. Finansieringsproblem tycks framförallt ha uppträtt för företaget under åren 1954-55 i samband med de stora investeringarna efter branden. Lönestegringarna under dessa år var ju emellertid förhållandevis små och kan därför inte ha verkat särskilt minskande på investeringsverksamheten.

Om vi till sist med utgångspunkt från vad som sagts i detta avsnitt åter betraktar tabell 4 i kapitel 3, som visar utvecklingen av företagets användning av produktionsfaktorer under den studerade perioden finner vi att ökningen i företagets kapitalintensitet tydligen till en del kan förklaras med en förändring i företagets produktionsassortiment i riktning mot ökad produktion av den produktgrupp, som kräver relativt sett mycket kapitalanvändning. Övergången mot ökad användning av tjänstemän har däremot sannolikt helt legat på det produktionstekniska planet och inte alls som ifråga om verkstadsföretaget på det försäljningsbefrämjande eller produktutvecklande.

C. Anpassningen i möbelfabriken

Av kapitel 6 har framgått att en lönestegring sannolikt endast kommer att påverka prisutvecklingen för möbelfabriken produkter snabbt i ett läge med allmänt stigande priser i branschen. I annat fall kommer lönestegringen att beaktas först när nya modeller introduceras. Härav följer också att den av företaget tillverkade produktionsvolymen kommer i allmänhet inte att beröras på kort sikt av en lönestegring, om den inte är mycket kraftig. Hur prishöjningarna 1951 och 1952 påverkade företagets produktionsvolym kan man kanske få en viss uppfattning om genom studier av försäljningsvolymens och prisernas utveckling för möbelbranschen under den studerade perioden. Enligt »Den privata konsumtionen i Sverige 1931-1965»¹ var utvecklingen för gruppen möbler och belysningsarmatur följande under åren 1946-55. (Se tabell 29.)

I den nyss nämnda skriften sägs visserligen, att prisutvecklingen under

¹ R. Bentzel: op. cit.

Tabell 29. Pris- och försäljningsutvecklingen för möbler och belysningsarmatur 1946-55

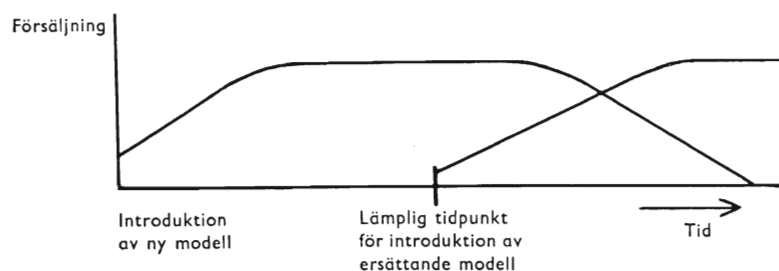
År	Volymindex	Prisindex
	(1955 = 100)	
1946	100	71
1947	118	72
1948	125	73
1949	116	74
1950	123	74
1951	118	86
1952	105	96
1953	99	98
1954	102	99
1955	100	100

perioden 1931-65 inte i någon högre grad kan förklara volymutvecklingen (inkomstutvecklingen och giftermålsfrekvensen används som förklarande variabler). Siffrorna över pris- och volymförändringarna under 1950-52 ger emellertid en antydning om att höjningen av priserna sannolikt till betydande del bidrog till den kraftiga nedgång av möbelförsäljningen som ägde rum under dessa år. I det här studerade företaget steg visserligen försäljningen 1951 volymmässigt, men den sjönk med cirka 15 procent 1952, till vilket prisstegringen (vilken i sin tur enligt den tidigare analysen sannolikt till betydande del berodde på lönestegringen) i början av året troligtvis bidrog inte oväsentligt.

Det är som vanligt svårt att med tillgängligt material få någon uppfattning om de årliga lönestegringarnas återverkningar på företagets investeringar i kapacitetsutvidgande syfte. De stora investeringsåren var som tidigare framgått 1946-49. Fram till 1951 tredubblades produktionen. Mot bakgrunden av intervjuuttalanden från företaget om att man inte kan genomföra investeringar mer än i en viss takt och att man har haft ett lager av lönande investeringar liggande som det bara var att genomföra, förefaller det inte troligt att en minskad lönestegringstakt under något år skulle medfört ökade investeringar. Under åren 1951-55 var investeringsverksamheten betydligt mindre, vilket också gällde för taktens i produk-

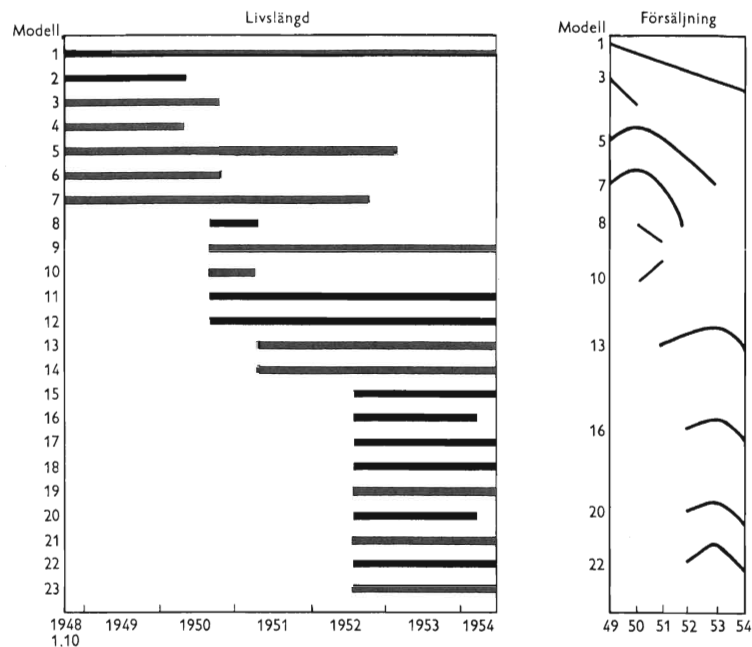
tionsökningen. Detta var sannolikt huvudsakligen en följd av den försämrade konjunkturen men kan naturligtvis också till någon del ha berott på lönestegringarna.

En lönestegring kan emellertid, som påpekats, även om den i allmänhet inte direkt inverkar på den av företaget tillverkade produktionsvolymen, påverka det salubjudna varusortimentet genom sitt inflytande på valet av nya modeller och tidpunkten för deras introduktion. Enligt de intervjuade bör införandet av en ny modell ske då den gamla modellen fortfarande befinner sig på toppen försäljningsmässigt men kan väntas sjunka tillbaka inom en snar framtid. Detta blir i allmänhet fallet efter en viss tid beroende på att modellerna blir »utkörda» som följd av smakförändringar. Det ovanstående resonemanget kan illustreras med nedanstående figur.



Om man kan följa det angivna schemat erhålls en utjämning av produktionen i företaget vilket självfallet har många fördelar. Om en lönestegring skulle leda till prisstegringar på olika modeller, är det troligt att dessa modeller snabbare kommer in i den nedåtgående försäljningsfasen. Detta betyder sannolikt också att de snabbare kommer att ersättas med nya modeller. Företaget uppger att man i vissa fall försöker bromsa efterfrågan på en del modeller, som vid jämförelser mellan kalkyler och priser inte anses tillräckligt lönande, genom att inte acceptera fler order. Det förefaller också sannolikt att man försöker ersätta dessa modeller med nya med bättre marginaler så fort som möjligt. En lönestegring kan leda till att vinstmarginalerna på en del speciellt arbetskraftskrävande modeller försämras betydligt eller utplånas, vilket kan medföra att man

Diagram 12. Livslängden och försäljningsutvecklingen för möbelfabriken olik modeller under den studerade perioden



Anm.: För modellerna 2, 4 och 5 är tidpunkten inte fullständigt känd när tillverkningen upphörde.

försöker bromsa produktionen av dessa modeller och snarast möjligt vill ersätta dem med nya.

Diagram 12 visar livslängden för företagens olika modeller 1948-54. De stora nyintroduktionsperioderna under den studerade tidsperioden har som syns tydligt infallit under 1950, och 1952. Tillverkningen av flertalet modeller, som fanns vid periodens början, har upphört under perioden och även vissa nyintroducerade modeller tycks ha tillverkats endast en kort tid. Den mest omfattande nyintroduktionen ägde tydligen rum 1952. Det förefaller inte osannolikt att det då var fråga om en reaktion mot den minskning av efterfrågan, som ägde rum för företaget under året, vilken troligen till en del var förorsakad av prisstegringen och härigenom också troligtvis av lönestegringen. Under hela 1953 ökade ju också som framgått av det föregående försäljningen avsevärt. I diagrammet har även

försäljningsutvecklingen under de studerade åren för ett par av modellerna återgivits. Kurvorna bekräftar den vid intervjuerna framkomna synpunkten att försäljningsutvecklingen för en modell visar en klockformig (stundom ganska utplattad) utveckling. Man upphör att tillverka en modell efter det att försäljningen varit sjunkande en viss tid. Endast för modell 10 slutade man tillverkningen, då försäljningen fortfarande var i stigande.

Vi har hittills inte diskuterat en lönestegrings eventuella återverkningar på företagets reklamutgifter och försäljningsansträngningar. Om lönestegringar medför snabbare modellförändringar, leder de troligen också till ökade reklam- och försäljningskostnader, eftersom det förefaller sannolikt att dessa kostnader blir förhållandevis stora i samband med införandet av en ny modell.

Studerar vi tabellen över företagets användning av produktionsfaktorer under studieperioden (se kapitel 3), finner vi med ledning av vad som sagts i detta avsnitt att den ökning av kapitalintensiteten i företagets produktionsteknik som ägt rum knappast till någon betydande del kan ha berott på förskjutningar i produktionssammansättningen utan till större delen sammanhängt med ändrad produktionsteknik.

D. Anpassningen i sågverket

Vad beträffar trävarorna har vi i kapitel 6 konstaterat, att det kanske kan finnas en viss tendens till att en lönestegring påverkar de svenska sågverkens prisofferter i höjande riktning. Som följd härav kan hela prisbildningen på marknaden påverkas. Härigenom skulle en lönestegring också kunna få efterfråge- och produktionsminskande effekter på sågverkets tillverkning av trävaror. De här antydda verkningarna torde emellertid vara mycket små och vid mindre lönestegringar sannolikt obefintliga. Det förefaller inte heller speciellt troligt att sågverket minskar den planerade sågningen som följd av en lönestegring. Detta torde sammanhänga med dels att de rörliga kostnaderna sannolikt är relativt konstanta inom kapacitetsgränserna, dels med att kalkylsystemet är så uppbyggt att kostnaderna betraktas som konstanta inom kapacitetsgränserna. Kalkylen

för företagets olika produkter är sålunda uppgjord enligt nedanstående uppställning.

		Totalt	Per enhet
Rörliga kostnader	Arbetslön	0000	0000
	Material	0000	0000
	Elkraft	0000	0000
Fasta kostnader	Tjänstemän	0000	0000
	Försäkringar	0000	0000
	SPP-förmåner	0000	0000
	Kalkylmässiga avskrivningar	0000	0000
	Kalkylmässig ränta	0000	0000
	Summa	0000	0000

Det förefaller troligt att en dylik uppbyggnad av kalkylerna innebär att kostnaderna betraktas som konstanta inom stora intervall (detta gäller som tidigare framgått även för övriga behandlade företag). Först om tillverkningen ökar utöver kapacitetsgränsen tycks de stigande gränskostnaderna (som följd av övertidsarbete, bostäder till extrapersonal etc.) beaktas. Dessa synpunkter styrks av uppgifterna över utvecklingen av företagets produktion och försäljning av trävaror (se tabell 30). Av siffrorna framgår att försäljningen visat större fluktuationer än tillverkningen. De fluktuationer i tillverkningen som förekom i början av efterkrigstiden har sin huvudsakliga förklaring i arbetskraftsbrist under vissa år. Produktionsutvecklingen ger ett starkt intryck av att företaget i största möjliga utsträckning söker utnyttja den tillgängliga kapaciteten varje år, och att man inte vill variera tillverkningsvolymen i någon högre grad.

Detta kan sannolikt till betydande del (på samma sätt som i järn- och metallmanufaktur företaget) förklaras av att företaget betraktar arbetskraften som en fast kostnad. Företaget är beläget på en mindre ort som det helt dominerar. Det är därför troligtvis mycket ovilligt att permittera arbetskraft och låter i stället en minskning av arbetsstyrkan ta sig uttryck i att man inte nyanställer folk vid normal avgång (på motsvarande sätt är man sannolikt ovillig att genomföra rationaliseringar i så snabb takt att de medför behov av permitteringar). Om det anförda är riktigt, ger det

Tabell 30. Tillverkningar och leveranser i sågverket 1946-54

År	Sågade trävaror Index: 1946 = 100		Produkt 1 Index: 1946 = 100		Produkt 2 Index: 1949 = 100		Produkt 4 Index: 1946 = 100	
	Till- verkning	Leve- ranser	Till- verkning	Leve- ranser	Till- verkning	Leve- ranser	Till- verkning	Leve- ranser
1946	100	100	100	100			100	100
1947	97,1	93,8	92,1	82,8			79,2	77,2
1948	97,8	76,2	77,2	77,6			63,0	69,3
1949	104,3	97,4	92,0	76,8	100	100	70,2	69,0
1950	106,3	93,2	104,1	105,2	602,8	459,4	166,1	174,1
1951	101,6	79,4	120,3	105,3	1 161,5	1 233,6	196,8	191,4
1952	106,0	84,9	119,9	99,4	1 911,7	1 618,4	145,8	160,1
1953	113,9	105,2	105,5	106,2	2 197,1	2 047,0	82,0	98,6
1954	120,5	105,1	139,9	126,3	2 935,8	2 771,8	103,8	106,0

exempel på ett förhållande som kan anses verka som ett mycket betydande tröghetsmoment såväl vid många företags anpassning av sin produktionsvolym till lönestegringar som vid anpassningen av priserna till lönestegringar.

Vi har i den tidigare diskussionen visat, att man i fråga om produkterna på byggnadsmaterialområdet är relativt ovillig att företa prisändringar och att dessa mycket sällan är direkt förorsakade av lönestegringar.¹ Av tabell 30 framgår emellertid att tillverkningen av dessa produkter tycks fluktuera i betydligt högre grad än tillverkningen av sågade trävaror. Möjligheterna att hålla produktionen relativt stabil tycks med andra ord bedömas som betydligt mindre. Tillverkningen av dessa produkter bestäms på grundval av en försäljningsbudget som försäljningschefen gör upp med utgångspunkt från tidigare försäljning och marknadsläget. Sedan följer man försäljningsutvecklingen genom månadsrapporterna. Om inte hela den tillverkning som budgeterats blir såld, måste man enligt de intervjuade ta till krafttag för att få den såld, då det gäller att få hela den planerade

¹ Även om en lönestegring direkt skulle medföra en prisstegring, är det inte troligt, om det är fråga om mera allmänna prisstegringstendenser i branschen, att detta kommer att medföra någon mera avsevärt minskad efterfrågan på företagets produkter beroende på produkternas ringa kostnadsmässiga betydelse vid ett husbygge (jämför motsvarande synpunkter för efterfrågan på järn- och metallmanufaktur företagets produkter).

kapaciteten utnyttjad. Dylika krafttag innebär att reklamchefen och annonsbyrån tillkallas, då ett intensivare utnyttjande av olika typer av försäljningsansträngningar anses som ett mycket effektivt medel att stimulera försäljningen.

Om företagets tillgängliga kapacitet för byggnadsmaterialprodukter inte kan utnyttjas helt, förefaller det troligt att man kommer att ta upp nya tillverkningar på området. Utvecklingen av företagets produktionsortiment under studieperioden visar sålunda att man tillverkat ett flertal olika produkter. De intervjuade förklarar också att om man inte kan sälja en viss produkt kommer man att gå över till någon annan. Detta resonemang kan emellertid innebära att en lönestegring som avsevärt försämrar eller helt utplånar vinstmarginalen för en produkt kan få till resultat, att företaget lägger ned tillverkningen av denna produkt och istället försöker ta upp tillverkning av någon annan som bedöms som mera lönsam.

Företagets investeringar i de här studerade anläggningarna har som framgått av tabell 7 inte varit av någon mera betydande omfattning.¹ Detta har emellertid inte i väsentlig grad sammanhängt med finansierings-svårigheter, varför lägre lönestegringar under något år knappast genom sin inverkan på finansieringsmöjligheterna hade lett till ökade investeringar. Däremot förefaller det inte otroligt att en förbättring av vinstmarginalerna för en del av byggnadsmaterialprodukterna under något år hade medfört en livligare investeringsverksamhet i kapacitetsutvidgande syfte för dessa produkter.

E. Anpassningen i kvarnen

I avsnittet om kvarnens prisbeteende har framgått att en lönestegring med säkerhet inte får någon direkt återverkan på företagets prissättning, om inte konkurrenterna är beredda att höja sina priser, och att den sannolikt inte heller får någon direkt återverkan på prissättningen i branschen. Genom de förhållandevis täta prisjusteringar som äger rum i branschen som följd av råvaruprisförändringar kommer emellertid ändå en lönestegring att relativt snabbt påverka prishöjningen. Den prishöjning

¹ Som tidigare påpekats driver emellertid företaget också tillverkning i utanför orten belägna anläggningar. I dessa har mycket betydande investeringar ägt rum.

som uppkommer kommer dock sannolikt att få förhållandevis små återverkningar på mjölefterfrågan och mjölproduktionen, eftersom efterfrågan tycks vara mycket prisoelastisk.

Enligt intervjumaterialet kommer inte heller en lönestegring att få någon direkt inverkan på företagets produktionsvolym. Någon anpassning av produktionen efter varierande kostnadsförhållanden sker i allmänhet inte, utan man utnyttjar hela den tillgängliga kapaciteten och sedan är det försäljningssidans uppgift att sälja den kvantitet som kommer fram. Går inte detta omedelbart, blir man tvungen att öka försäljningsarbetet. På längre sikt försöker man också öka efterfrågan på mjöl genom olika typer av försäljningsåtgärder, reklam i ortspress och dylikt. Någon möjlighet att vidga marknaden genom förbättrad kvalitet anses däremot inte, som tidigare påpekats, finnas. Det betraktas därför också som mycket svårt att komma in på nya marknader. Man får i stället försöka intensifiera försäljningen på de marknader man redan är inarbetad på.

Möjligheterna att variera produktionsassortimentet anses som mycket små. Man har visserligen tagit upp viss nytillverkning, men man skulle vilja gå betydligt längre. Framförallt skulle man vilja driva förädlingen av mjölet längre, men detta stöter på svårigheter, eftersom företaget på så sätt kan komma att konkurrera med sina egna kunder, dvs. med bagerierna. Dessutom vill grossisterna ha en viss sammansättning på sina inköp. Är detta inte möjligt går de över till att köpa mera från andra kvarnar. Den ökning av arbetskraftsanvändningen relativt till kapitalanvändningen som inträdde 1952-55 (se tabell 8) har dock sin huvudsakliga förklaring i upptagandet av tillverkning av en ny, mera förädlad produkt. Utvecklingen på denna punkt står emellertid uppenbarligen i strid med vår allmänna tes att den relativa prisstegringen på arbetskraft under studieperioden bör ha medfört tendenser till att uppta tillverkning av sådana produkter, som kräver förhållandevis mera av de relativt sett billigare produktionsfaktorerna. Hänsyn måste emellertid självfallet tas till efterfrågeutvecklingen som ju på en hel del områden går i riktning mot ökad efterfrågan på mera arbetskraftskrävande produkter.

Framställningen hittills har visat att en lönestegring av inte alltför stor omfattning sannolikt inte får några direkta återverkningar på företagets

produktionsvolym. Inte heller företagets investeringsverksamhet under den studerade perioden torde ha rönt något nämnvärt inflytande av lönestegringarna (år från år). Som framgått av tabell 8 har investeringsverksamheten i företaget varit förhållandevis liten vilket sannolikt sammanhänger med de dåliga konjunkturförhållandena och den som följd härav dåliga räntabiliteten. Även om lönestegringen varit mindre något år, är det inte troligt att företaget hade velat öka kapaciteten genom nya investeringar, i varje fall inte i fråga om huvudprodukten vetemjöl. Man har tvärtom i stället varit med om att lägga ned en del kvarnar och det kan tänkas att en ökning av vinsten under något år snarast skulle ha använts i detta kapacitetsminskande syfte. Enligt de intervjuade anses inte heller företagets investeringar ha rönt något inflytande av lönestegringarna.

F. Anpassningen i konfektionsföretaget

Enligt analysen i kapitel 6 förefaller det troligt att stora eller måttliga lönestegringar, som omfattar hela konfektionsbranschen, relativt snart kommer att påverka prissättningen i branschen. Några prisreaktioner från företagets sida oberoende av konkurrenternas åtgärder verkar däremot mindre troliga. Enligt »Den privata konsumtionen i Sverige 1931–1965»¹ har priselasticiteten för konfektionsvaror beräknats till $-0,40$, vilket skulle innebära, att en lönestegring, som leder till prisstegringar även kan få inte helt obetydliga återverkningar på efterfrågan, produktion och sysselsättning i branschen. Pris- och försäljningsutvecklingen inom konfektionsbranschen har enligt det nyss nämnda arbetet varit den som anges av tabell 31.

Särskilt framträdande är den kraftiga efterfrågeminskningen 1951 i samband med den betydande prisstegringen under året.

Enligt intervjumaterialet är företaget mycket ovilligt att permittera arbetskraft i en nedåtgående konjunktur, eftersom det sedan kan bli svårt att få tag på ny arbetskraft vid stigande efterfrågan. Företaget dominerar visserligen inte den ort, där det är beläget, men orten är ändå så liten att ny arbetskraft inte snabbt kan anställas. Om en lönestegring leder till

¹ R. Bentzel: op. cit.

Tabell 31. Pris- och försäljningsutvecklingen inom konfektionsbranschen 1946-55

År	Volymindex	Prisindex
	(1955 = 100)	
1946	77	80
1947	64	83
1948	86	85
1949	84	89
1950	80	90
1951	71	113
1952	96	105
1953	91	105
1954	93	101
1955	100	100

prisstegring och härigenom minskad efterfrågan, kommer man därför sannolikt inte att vara beredd att omedelbart skära ned produktionen. I stället kommer företaget troligtvis att försöka stimulera försäljningen genom att ta upp nya tillverkningar och genom ökat försäljningsarbete. Blir efterfrågeminskningen som följd av prisstegringen större än vad som motsvarar produktionsminskningen vid normal avgång av arbetskraft, är det snarast troligt att företaget är berett att åter sänka priserna, om detta anses stimulera efterfrågan och därigenom sysselsättningen.

Någon speciell koncentration av tillverkningen till vissa typer eller storlekar förekommer inte, eftersom uppfattningen är att konsumenterna måste kunna köpa allt i herrkonfektion från företaget (produkterna säljs under speciellt varumärke). På motsvarande sätt säljer företaget till alla typer av detaljister, både stora och små, nära och avlägset belägna etc., eftersom konsumenterna skall kunna köpa företagets produkter överallt. I en säljarens marknad finns det dock vissa möjligheter till koncentration genom att antalet salubjudna modeller minskas.

Vad som hittills sagts tyder på att även för konfektionsföretaget kommer det att ta ganska lång tid innan en lönestegring får några återverkningar på företagets produktion och sysselsättning.

G. Sammanfattning

Vi har i föreliggande kapitel sökt studera hur snabbt avtalsenliga lönestegringar påverkar produktionsvolymen och produktionsinriktningen i de undersökta företagen. Det har framhållits att denna fråga är intimt förknippad med frågan hur snabbt och på vilket sätt företagets prissättning påverkas av lönestegringar. I efterföljande avsnitt av detta kapitel kommer vi därför att diskutera dessa båda problem tillsammans. Här vill vi endast beröra några av de tröghetsmoment vi funnit i samband med anpassningen av produktionens storlek och inriktning.

Eftersom vi fann i kapitel 6 att reaktionshastigheten i fråga om anpassningen av företagets priser till avtalsenliga lönestegringar ofta är mycket långsam, är det naturligt att vi även funnit att anpassningen av produktionen ofta sker med en betydande tidsfördröjning. Vi har emellertid i föreliggande kapitel även funnit exempel på att trögheten i anpassningen inte endast kan återföras på en långsam prisreaktion, utan även på faktorer som direkt sammanhänger med planeringen av företagets produktionsvolym. Detta innebär att det i vissa fall kan vara priserna och inte produktionsvolymen som blir den passiva faktorn i anpassningsprocessen.

Det väsentligaste tidsfördröjande momentet i fråga om anpassningen av produktionsvolymen sammanhänger sannolikt med svårigheten för ett företag att snabbt anpassa sin användning av skilda typer av produktionsfaktorer till förändrade förhållanden. I fråga om användningen av maskiner och byggnader är detta ett välbekant och ofta påtalat förhållande. Vi har emellertid i föreliggande studie funnit att det ofta även är en tidsödande process att anpassa användningen av arbetskraft till förändrade förhållanden. Många företag, speciellt om de är belägna på mindre orter, är ovilliga att permittera arbetskraft. Om man som följd av en lönestegring vill minska produktionsvolymen och den sysselsatta arbetsstyrkan får detta i stället ofta ske genom att nyanställningar upphör, varigenom den naturliga avgången leder till en fortgående minskning av arbetskraftsanvändningen i företaget. Hur snabbt denna process går blir emellertid beroende av bland annat åldersfördelningen på arbetskraften, expansionskraften hos närbelägna företag etc. I många fall kan processen upp-

enbarligen bli mycket tidskrävande. Under anpassningstiden kommer företagets produktionsvolym att vara större och priserna lägre än i det slutgiltiga jämviktsläget.

Även i fråga om anpassningen av produktionsinriktningen i företagen efter en lönestegring tycks det föreligga betydande tröghetsmoment. Företagen har inriktat sig på ett visst produktsortiment och är mycket ovilliga att ändra detta förrän efter mycket betydande jämviktsförskjutningar. Vi får stelheter av ungefär samma typ som i fråga om valet av produktionsmetoder. Det krävs ofta mycket betydande kostnadsförskjutningar mellan olika produkter för att företagen medvetet skall sträva efter att ändra insatserna (i form av försäljningsansträngningar, tekniskt utvecklingsarbete etc.) på olika produkter. Härigenom kan det ta ganska lång tid innan även en större lönestegring får några återverkningar på produktsortimentet samtidigt som i vissa fall också mindre lönestegringar genom den tidigare omnämnda hopklumpningseffekten kan få såväl betydande som snabba verkningar på produktionsinriktningen.

3. SAMMANFATTANDE DISKUSSION OM LÖNEÖKNINGARS VERKNINGAR PÅ ETT FÖRETAGS PRISSÄTTNING OCH PRODUKTIONSSTORLEK

Vi har i kapitlen 6 och 7 sökt studera hur snabbt en avtalsenlig lönestegring påverkar de undersökta företagens pris- och produktionspolitik.

Det allmänna intryck som undersökningen givit har varit att de tröghetsmoment i anpassningen som föreligger ofta är betydande. De erhållna resultaten tycks på denna punkt i stort sett överensstämma med de resultat som erhållits i flertalet amerikanska undersökningar rörande lönestegringars verkningar på företags beteende.

Bland de tröghetsfaktorer som måste beaktas vid försök till förklaringar och prognoser över företags prisbeteende tror vi framförallt följande är värda att närmare framhållas och diskuteras.

1) En prisförändring i ett företag är ofta förenad med betydande kostnader i form av utsändning av nya prislistor, genomgång av hur priserna skall ändras för olika produkter etc. Detta betyder att man ofta inte anser

det mödan värt att företa prisjusteringar efter endast mindre kostnadsstegringar, till vilka lönestegringar med ett par procent kan räknas för många företag. På motsvarande sätt anses det inte motiverat att företa prisjusteringar efter mindre rationaliseringar och dylikt. Detta beteende kan sägas vara i linje med det handlande som diskuterades i avslutningen till kapitel 4 i det föregående (se figur 3, sid. 97). Där var vår tes att kostnaden för att skaffa ytterligare information i fråga om kostnadsutveckling i företaget, efterfrågeförhållanden etc., ofta är större än den vinstökning som kan uppnås om företaget handlar med utgångspunkt från den bättre informationen. Tesen här är att den kostnadsökning, som själva förändringen i ett företags parameterintervall ofta medför, inte sällan är större än den vinstökning som erhålls genom att företaget arbetar med en ny parameterkombination. Under stationära förhållanden vore detta argument kanske inte så starkt, eftersom den kostnadsökning som själva förändringen innebar, ju då måste jämföras med företagets vinster under en mycket lång följd av perioder. Under dynamiska förhållanden, då företaget av tidigare erfarenhet vet att det ändå som följd av en mängd förändringar inom en inte alltför avlägsen framtid kommer att finna det lönsamt att ändra sina priser, blir däremot argumentet betydligt starkare eftersom den kostnadsökning som framkallas av själva förändringen då endast behöver jämföras med vinstminskningen som följd av att man inte är i teorins mening optimalt anpassad under en begränsad tidrymd.

2) Ett annat skäl till att företagen är ovilliga att ofta ändra priserna är de reaktioner prisförändringar kan medföra från återförsäljarna, framför allt då detaljisternas, sida. Dessa har ofta vant sig vid ett visst pris på produkten i fråga och är inte förtjusta i prisändringar, eftersom de i så fall kan göra förluster på inneliggande lager. Enligt möbelföretaget, för vilket den här anförda synpunkten är speciellt framträdande, är man emellertid inte heller förtjust i prishöjningar på de gällande modellerna, även om ju i dylika fall det bör kunna uppkomma vinst på inneliggande lager. Återförsäljarna har ofta blivit vana vid ett visst pris på en modell och vill att detta skall bibehållas under modellens livstid. Av hänsyn till återförsäljarna företar därför många företag prisförändringar i samband med förändringar av de gällande modellerna. Som följd härav kommer

mindre löneökningar ofta inte att påverka företagets prissättning förrän i samband med introduktion av nya modeller.

3) I många företag är efterfrågeförhållandena för produkterna ofullständigt kända. Det blir härigenom mycket svårt att förutsäga de efterfrågeförändringar som blir resultatet av en prisförändring. Av vårt empiriska material har framgått att även måttliga prisförändringar ibland kan medföra kraftiga minskningar av lönsamheten för de produkter vilkas priser förändrats. Vid de rådande priserna kan man däremot göra relativt goda prognoser över företagets försäljnings-, produktions- och vinstutveckling. Som följd av osäkerhet om prisförändringars verkningar blir man försiktig med att företa prisförändringar ofta. Mindre lönestegringar liksom också mindre rationaliseringar anses i enlighet härmed inte vara tillräckligt stora förändringar för att de skall motivera prisförändringar på de gällande modellerna.

Av undersökningsmaterialet har också framgått, att mindre efterfrågeökningar eller efterfrågeminskningar ofta inte heller anses motivera prisförändringar på de gällande modellerna. Om försäljningen är mindre än planerat försöker man tydligen ofta ändra detta genom ett intensivare utnyttjande av olika typer av försäljningsmedier vilka att döma av vårt material på kort sikt ofta anses som mycket effektiva för att driva upp försäljningen. Prissänkningar i dylika situationer betraktas av många företag som desperata åtgärder och medför ej sällan att kunderna tilltvingar sig ytterligare prissänkningar, då de är medvetna om att det prissänkande företaget inte har sålt hela den planerade produktionskvantiteten.

Att företagen ofta inte heller höjer priserna trots ökad efterfrågan, utan i stället försöker öka produktionskapaciteten så långt detta är möjligt, kan sannolikt till viss del förklaras med rädsla för potentiell konkurrens. Om man höjer priserna och ökar vinstmarginalerna riskerar man att andra företag tar upp tillverkning av den fördyrade produkten. Vi tror emellertid också att beteendet i fråga till en del kan förklaras med det av företagsledare ofta framförda argumentet, att man endast strävar efter att få vad man betraktar som skäligen vinst på det insatta kapitalet och inte efter kortsiktig vinstmaximering (jfr uttalandena från kvarnen i undersök-

ningsmaterialet). Många företagare ser onekligen som sin främsta uppgift inte att förtjäna så mycket pengar som möjligt utan att tillverka en i deras tycke bra vara som man vill saluföra. Även om man inte tror att de här framlagda synpunkterna är tillämpliga för mer än ett fåtal företagare kan detta vara tillräckligt, eftersom dessa företagens prisbeteende kan bli bestämmande för hela marknaden. Om nämligen konkurrenterna försöker hålla högre priser förlorar de sannolikt marknaden och kan så småningom bli helt utkonkurrerade.¹ Resonemanget i fråga kan kanske också sägas innebära att många företag genom att inte utnyttja kortsiktiga prishöjningsmöjligheter försöker skaffa sig »good-will» på lång sikt.²

Vad som hittills sagts har närmast gått ut på att ange varför vi tror att företag över huvud taget är mycket ovilliga att ändra sina priser ofta. Priserlörligheten inom industrin kommer att utförligare diskuteras i kapitel 8 i det följande. Av detta kommer emellertid också att framgå att det uppenbarligen har förekommit en betydande mängd prisförändringar och framför allt då prishöjningar under efterkrigstiden i Sverige. Man frågar sig då vad det är som utlöst dessa och om lönestegringar aldrig varit den direkta orsaken härtill?

Vi vill då först framhålla att mera betydande lönestegringar (av den typ som inträffade 1951 och 1952) utan tvivel får prisutlösande verkningar på många håll. Även mindre lönestegringar får emellertid sannolikt relativt snabba prisåterverkningar i framförallt två fall. Det ena har att göra med en lönestegrings inverkan på ett företags vinstmarginal, det andra med råvarukostnadernas storlek och variationer i företaget.

1) Att döma av utredningsmaterialet förefaller det som om företagen är relativt ovilliga att utan vidare acceptera att en kostnadsstegring leder till att vinstmarginalen (beräknad med utgångspunkt från kalkylsystemet

¹ G. Arvidsson framhåller i *Bostadsfinansiering och kreditpolitik*, Sthlm 1958, att prisbildningen på oprioriterade lån till betydande del influeras av sådana synpunkter som att räntan inte får anses »för hög» av låntagarna. Bland annat som följd härav anses ränteglidningen på oprioriterade lån ha varit förhållandevis stillsam.

² I J. Meyer and E. Kuh: op. cit., där här nämnda förhållande också diskuteras (sid. 192-195) framhålls att i oligopolistiska marknader är det från långsiktssynpunkt bättre för företaget att lita till kvantitetsanpassningar än till prisanpassningar vid efterfrågeförändringar då företaget eljest vid efterfrågeökningar riskerar att förlora sin marknadsandel.

i företaget) försvinner eller blir negativ. Man är visserligen beredd att producera till priser långt under självkostnaden. Vid det tillfälle, då marginalen förbyts från att vara positiv till negativ (vilket äger rum någon gång, då man, förefaller det, inte gärna vill ta upp tillverkningen av produkter som redan från början ger en enligt företagets kostnadsberäkning negativ marginal) förefaller emellertid ofta en omprövning av situationen att äga rum. Den reaktion som inträder kan ta formen av exempelvis en prisstegring, en ökad »bevakning» av produkten i fråga för att sänka kostnaden, eller en modelländring. I ett företag med låga vinstmarginaler på många produkter kan då tydligen även en liten lönestegring kostnads­mässigt sett få prishöjningar till följd. Beteendet i fråga innebär också att vi här får ytterligare exempel på »hopklumpningseffekten» av många lönestegringar vilka inte kompenseras av kostnadssänkningar som följd av rationaliseringar.

2) För flertalet svenska industriföretag spelar råvarukostnaderna en betydligt större roll än lönekostnaderna (se Kommerskollegii kostnads­statistik). Det är då naturligt att man mot bakgrunden av ovillighe­ten att ändra priserna ofta framförallt ändrar produktpriserna i samband med mera betydande prisförändringar på råvarorna. Dylika förändringar har ju också internationell giltighet medan lönestegringar i allmänhet endast har nationell giltighet. Vid dylika prisjusteringar som följd av råvaruprisförändringar torde emellertid flertalet företag försöka beakta de lönestegringar och rationaliseringar som ägt rum sedan närmast före­gående prisförändring. Då flertalet råvarupriser visar en mycket stor pris­rörlighet (se härom kapitel 8), kan man uppställa hypotesen att i branscher där råvarukostnaderna spelar stor roll eller där prisförändringarna på råvarorna brukar vara mycket kraftiga, kommer lönestegringar liksom även rationaliseringar att snabbare påverka prissättningen än i branscher där råvarorna spelar mindre roll eller där prisfluktuationerna inte är så stora. (Jämför skillnaden mellan kvarnen och verkstadsföretaget.) Man får härigenom det paradoxala förhållandet att en lönestegring snabbare kommer att påverka prissättningen i de företag där lönerna spelar liten roll kostnads­mässigt sett än i de företag där lönerna svarar för en större del

av kostnaderna. Resonemanget är emellertid uppenbarligen inte tillämpligt längre än till en viss gräns.

Det har i kapitlet framhållits att om en lönestegring inte leder till någon prishöjning kan man i flertalet av de marknadssituationer företagen kan befinna sig i inte heller vänta några reaktioner på företagets totala produktion och sysselsättning. Endast om företaget befinner sig i en ren konkurrensmarknad bör man få dylika återverkningar. Det insamlade materialet har emellertid visat att det även här föreligger betydande trögheter. Företagens kalkylsystem medför att gränskostnaderna betraktas som konstanta inom kapacitetsgränserna. Företaget säljer därför hela sin kapacitet till det givna priset och en lönestegring som inte medför att kostnaderna drivs ovanför det givna priset kommer inte att få några direkta återverkningar på sysselsättningen eller produktionsvolymen. (På längre sikt kan uppenbarligen företagets ägare anse att lönsamheten på företaget är så låg att det inte är värt att göra några reinvesteringar.)

Även om en lönestegring inte utlöser några prisstegringar, kan den ändå få relativt snabba återverkningar på företagets produktionsinriktning och härigenom på företagets efterfrågan på produktionsfaktorer. Detta gäller sannolikt framförallt i ett läge med fullt kapacitetsutnyttjande och stor orderingång. Det förefaller klart att många företag i ett dylikt läge söker dirigera orderingången och acceptera ordena på ett sådant sätt, att man kan producera mest av de produkter som enligt kalkylsystemet visar den bästa lönsamheten. Efter en lönestegring kommer en förskjutning av marginalerna att äga rum till förmån för produkter som använder lite arbetskraft relativt sett. En viss förändring av företagets efterfrågan på produktionsfaktorer kan tydligen härigenom uppkomma. Samtidigt förefaller det emellertid troligt att företagen bedriver en sådan politik med en viss försiktighet. Man är angelägen om att hålla så kallat fullt sortiment inom det aktuella varuområdet och vill ogärna avvisa kunder då man härigenom riskerar att gå miste om efterfrågan även på produkter med goda marginaler.

När lönestegringen leder till prisstegringar, antingen nu detta sker mycket snabbt eller tar lång tid, kommer den uppenbarligen under antagande

om oförändrad efterfrågan att få produktions- och sysselsättningseffekter vilkas storlek blir beroende av priselasticitetens storlek. Samtidigt ger emellertid materialet en klar antydning om att många svenska industriföretag, speciellt de som är belägna på landet, är mycket ovilliga att permittera arbetskraft både beroende på svårigheten att i en uppåtstående konjunktur skaffa arbetskraft och av moraliska hänsyn. Arbetskraften kommer för många företag att betraktas som en fast kostnad på i det närmaste samma sätt som kapitalvarorna. Härigenom uppkommer ytterligare ett tröghetsmoment i prisanpassningen till lönestegringar. Man vill inte gärna höja priserna och minska produktionen mera än som är möjligt med hänsyn till den normala arbetskraftsavgången.

Även om en lönestegring inte leder till några omedelbara prisstegringar på ett företags gällande modeller kan den ändå genom sin inverkan på modellbytena från företags sida indirekt leda till prisstegringstendenser. Frågan om hur och när företagen byter modeller har diskuterats relativt litet inom nationalekonomin.¹ I föreliggande undersökning har frågan studerats i framförallt verkstads- och möbelföretagen. Detta material ger viss antydning om att lönestegringar kan leda till snabbare modellbyten. Man vill inte ändra priserna på de gällande modellerna, utan man slutar i stället att tillverka en del av de gamla modellerna och introducerar i stället några nya med bättre marginaler. Genom att de nya modellerna antingen det nu är fråga om möbelmodeller eller maskinmodeller måste ha vissa nya egenskaper påverkar en lönestegring på detta vis hela gången i utvecklingsarbetet i företagen. På grundval av vad som här anförts kan vi också ställa upp hypotesen att en lönestegring sannolikt snabbare påverkar prissättningen för företag inom branscher där det ofta sker betydande modellförändringar (modebranscher) än vad den påverkar prissättningen för företag i branscher där modellbytena är mera sällsynta.

¹ Se dock *E. Dahmén*: op. cit.

KAPITEL 8

Studier av prisförändringarna inom svensk industri 1946-58

1. INLEDNING

I föreliggande kapitel skall ett försök göras att med utgångspunkt från ett betydligt större material än som var tillgängligt i kapitel 6 söka studera hur snabbt löneökningar påverkar olika företags prissättning. Den hittillsvarande framställningen har lett till slutsatsen att företagen förefaller att reagera förhållandevis långsamt på löneökningar. Löneökningen kommer självfallet förr eller senare att påverka företagets priser (jämfört med vad som hänt om löneökningen inte hade ägt rum), men några snabba reaktioner kommer i allmänhet inte att inträda för såvitt inte löneökningen är av betydande storlek. Detta kan utan tvivel i många fall förklaras av den nyklassiska teorin men det förefaller också som om vi här skulle stöta på ett problem som har större räckvidd och som sammanhänger med företagens ovilja mot att ofta ändra priserna på redan saluförda modeller.

Det måste då vara av vikt att söka klarlägga dels i vilka situationer företagen verkligen är beredda att ändra priserna på sina modeller, dels i vilka situationer de söker introducera nya modeller och hur denna benägenhet påverkas av sådana yttre förändringar som löneökningar, efterfrågeförändringar etc. Det förstnämnda problemet skall vi försöka att något belysa i föreliggande kapitel med hjälp av studier av utvecklingen av individualserier i Kommerskollegii partiprisindex. Innan vi gör detta skall vi emellertid något behandla de undersökningar och den debatt om

prisorörligheten¹ inom industrin som var mycket livlig i USA redan på 1930-talet och som förefaller att ha flammats upp på nytt både i USA och i England.²

2. UTLÄNDSKA UNDERSÖKNINGAR OM PRISORÖRLIGHETEN INOM INDUSTRIEN

Debatten om prisörörligheten inom industrin tycks ha tagit sin början med en studie av Means, som gjordes i mitten av 1930-talet i USA.³ Means räknade antalet prisförändringar från månad till månad under åren 1926–33 för 747 olika varuposter, som ingår i Bureau of Labor Statistics partiprisindex. Han fann därvid att för mer än hälften av posterna var antalet prisändringar mindre än tre per år och slutsatsen var att »these items represent a type of price essentially different in its effects from the flexible marketprice on which the policy of *laissez faire* has been founded». Means formulerade på grundval av dessa resultat termerna »administrerade priser», som hänför sig till prissättningen på alla de av industrin producerade produkter, som anses reagera långsamt inför utbuds- och efterfrågeförändringar, samt »marknadsdominerande priser», vilka hänför sig till prissättningen på råvaror och jordbruksprodukter, där priserna anses fluktuera upp och ned allt efter marknadsförhållandena.

Undersökningens resultat och termerna i fråga kom till stor användning vid diskussionerna om orsakerna till den stora depressionen i USA. Jordbruksdepartementet i USA använde dem till betydande del som det

¹ I amerikansk litteratur tycks uttrycket »prisstelhet» innebära ett negativt värdeomdöme medan »prisstabilitet» anger ett positivt värdeomdöme. För att komma ifrån dessa värdeförbindelser använder vi oss av uttrycken prisörörlighet och prisörörlighet.

² Se exempelvis *G. Ackley: Administered Prices and the Inflationary Process*, *American Economic Review*, maj 1959, sid. 419–462 och Council on Prices, Productivity and Incomes (den s.k. Cohen Committee) rapporterna I–III, London 1958–1959, speciellt rapport II, sid. 32 ff. För en genomgång av den amerikanska debatten på området och för ytterligare litteraturhänvisningar se *R. Ruggles: The Nature of Price Flexibility and The Determinants of Relative Price Changes in The Economy i Business Concentration and Price Policy*, NBER, Princeton 1955.

³ *G. Means: Industrial Prices and Their Relative Inflexibility*. Senate Document No. 13, 74th Congress, 1st Session, Wash., 1935. Det måste här påpekas att det visserligen funnits ett flertal författare före Means som berört skilda aspekter av problemet om prisörörlighet men ingen av dem väckte tillnärmelsevis samma intresse som Means studie.

viktigaste elementet i sin depressionsförklaring och i sitt försvar för statligt stöd av jordbrukspriserna.¹ Om industripriserna var lika rörliga som jordbrukspriserna, menade man, skulle industriproduktionen inte fluktuera så mycket utan vara lika stabil som jordbruksproduktionen, men om det inte går att göra någonting åt industriprodukternas prisorörlighet måste man i stället försöka att stabilisera jordbrukspriserna. Det ansågs också allmänt, att industripriserna hade blivit mera orörliga under industrialiseringsprocessen som följd av minskad konkurrens och ökad koncentration inom näringslivet.² Synpunkterna i fråga mötte opposition från skilda håll. Statistiken ansågs överdriva prisorörligheten och det fanns dessutom inget samband, sades det, mellan konkurrenssituationen på marknaden och företagens prisbeteende. En som skarpt opponerade var inte oväntat Schumpeter, som för övrigt angrep hela den amerikanska monopollagstiftningen.³ Han menade att industripriserna inte alls är så orörliga som de ser ut att vara. För det första består ju enligt Schumpeter den kapitalistiska processen till betydande del i introduktion av nya varor som konkurrerar med de gamla till oförändrade priser sålda varorna. Härigenom kommer en formell prisorörlighet att motsvaras av en reellt sett mycket betydande rörlighet. Härtill kommer att flertalet produkter då de först introduceras fortfarande befinner sig på experimentstadiet och att de inom ramen för oförändrade priser kommer att undergå en mycket betydande kvalitetsförbättring, vilket gör begreppet oförändrade priser dubiöst och i behov av ytterligare studier. Trots dessa modifikationer finns det emellertid enligt Schumpeter ändå en mängd fall av genuin prisorörlighet. Men detta gäller endast på kort sikt. På lång sikt finns det inte några mera väsentliga exempel på priser som inte anpassat sig efter de fundamentala kostnadsförändringar som äger rum. Vad företagsstrategin syftar till är »to avoid seasonal, random and cyclical fluctuations in prices and to move only in response to the more fundamental changes

¹ För en diskussion härav se *E. S. Mason*: op. cit., del. II.

² Se *A. R. Burns*: *The Decline of Competition*, New York 1936 och *A. A. Berle and G. C. Means*: *The Modern Corporation and Private Property*, New York 1933.

³ *J. A. Schumpeter*: *Capitalism, Socialism and Democracy*, Lond. 1943, särskilt kapitel VIII.

in the conditions that underlie these fluctuations. Since these more fundamental changes take time in declaring themselves, this involves moving slowly by discrete steps keeping to a price until new relatively durable contours have emerged into view».¹

En annan författare, som ägnat frågan betydande uppmärksamhet, är E. Mason, i nyss nämnda arbete. Han understryker bland annat det fundamentala förhållandet att begreppet prisorörlighet uppenbarligen måste sättas i relation till förändringar i de prisbestämmande variablerna. Om inga utbuds- eller efterfrågeförändringar inträffar är det uppenbart att förekomsten av oförändrade priser inte är något bevis för att företagen eftersträvar oförändrade priser. Prisorörligheten måste ses som graden av rörlighet i priset som följd av förändringar i de prisbestämmande sambanden exempelvis lönerna, råvarupriserna etc. Samtidigt hänvisar Mason också till Myrdals användning av prisorörlighetsbegreppet.² Myrdal definierar sålunda prisorörlighet som den hastighet med vilken priserna på olika varor förändras som följd av en förändrande impuls. Mason företog också en studie av prisförändringarna under olika perioder från 1890 till 1933 i USA för att undersöka om det fanns empiriskt stöd för påståendet att prisorörligheten hade tilltagit inom den amerikanska industrin. Han fann att det inte fanns någon tendens till att antalet prisförändringar skulle ha sjunkit sedan seklets början och att påståendena om att ökad prisorörlighet skulle vara en följd av minskad konkurrens och ökad koncentration inom näringslivet inte fick stöd i det tillgängliga prismaterialet. Samtidigt drog Mason emellertid den försiktiga slutsatsen, att även om det tillgängliga prismaterialet inte gav stöd för slutsatsen att prissystemet höll på att bli mera orörligt, så kunde det ändå tänkas att prissystemet blivit mera orörligt i förhållande till förändringar i sådana ekonomiska storheter som fluktuerar med konjunkturerna.

Det förnyade intresse för den förmenta eller faktiska prisorörligheten inom industrin som dykt upp under de senaste åren tycks återigen framför allt ha tagit sin utgångspunkt i företagens påstådda motvilja mot att

¹ *J. A. Schumpeter*: op. cit., sid. 93.

² *G. Myrdal*: *Der Gleichgewichtsbegriff als Instrument der geldtheoretischen Analyse*, i *Beiträge zur Geldtheorie*, utgiven av F. von Hayek, Wien 1933.

sänka priserna trots produktivetsförbättringar. På 1930-talet ansåg man att denna orörlighet i nedåtgående riktning bidrog till att förstärka konjunkturavmattningarna. Nu är det i inflationsdebatten som problemet om prisorörligheten kommit in i bilden. Ofta anses det, att prisorörligheten är större vid en kostnadsökning för ett företag än vid motsvarande kostnadsminskning. Vid en ojämn produktivetsutveckling kommer härigenom lönestegringar (även om de håller sig inom ramen för den genomsnittliga produktivetsstegringen) att medföra prisstegringar på vissa håll men inte motsvarande prissänkningar på andra. I de tidigare citerade Cohen-rapporterna framhålls visserligen att prisorörligheten sannolikt bidragit till att dämpa prisstegringstendenserna under inflationsperioderna, men att man nu (1959) i ett mera stabiliserat konjunkturläge gärna skulle vilja se en ökad prisorörlighet i nedåtgående riktning som ett resultat av den fortgående produktivetsförbättringen. Härigenom skulle man, sägs det, kunna dämpa löneökningens anspråk från arbetstagarnas sida. Under hösten 1959 och våren 1960 fördes också en livlig debatt i den engelska pressen om dessa frågor. Debatten startades genom finansminister Heathcoat Amory, som i upprepade föredrag uppmanade industrin att sänka sina priser.¹ Det engelska industriförbundet besvarade denna uppmaning med ett öppet brev till finansministern där man framhöll många skäl som medverkade till att man inte direkt ville rekommendera sina medlemmar att sänka sina priser.² Från ekonomisk-teoretisk synpunkt mest intressant var argumentet, att en lång inflationsperiod hade medverkat till att företagen, om det uppkom produktivetsförbättringar, hellre ville »spara» vinsterna härav så att man kunde gå med på löneökningsskrav utan att höja priserna. Man trodde inte på finansministerns argumentering om att sänkta priser skulle dämpa löneökningsskraven. Det gällde därför att ha viss marginal för att möta kostnadsfördyringar som företagen inte kunde kontrollera. Tonvikten i förbundets yttrande låg också på att det gällde att hålla en allmänt sett stabil prisnivå. Man ville varken ha en sjunkande eller stigande nivå.

Senator Kefauver i USA, som under åren 1957–58 utfört en serie

¹ Se exempelvis Oxford Mail, 13 november 1959.

² Se The Financial Times, 18 januari 1960.

hearings rörande företagens prissättningsmetoder, har också nyligen uttalat sig kritiskt om bristen på rörlighet i industrins prissättning. Under hans ledning har man förnyat Means undersökningar från 1930-talet.¹ I uttalanden inför kongressen har Means själv ansett att det är de administrerade priserna som »orsakat» inflationen sedan 1953 medan de marknadsbestämda priserna, dvs. framför allt priserna på jordbruksprodukter, endast stigit obetydligt. Genom att Means bland de på administrativ väg bestämda priserna inräknar även lönerna är det emellertid inte klart om han anser att det är överdrivna löneanspråk eller företagens försök att höja vinstmarginalerna som varit de drivande krafterna i prisstegringen. I diskussionen i *American Economic Review* tar diskussionsdeltagarna också upp den i sammanfattningen i föregående kapitel framförda synpunkten att prisörmlighet även kan innebära att företagen inte höjer priserna trots mindre kostnadsstegringar (löneökningar), efterfrågeökningar etc. Ackley diskuterar sålunda detta problem med utgångspunkt från den välkända distinktionen efterfrågeinflation — kostnadsinflation.² Han anser att företagen är mera beredda att höja priserna vid kostnadsstegringar än vid efterfrågeökningar. Ett efterfrågeöverskott kommer inte direkt att leda till prisstegringar från företagens sida beroende på de »administrerade priserna» utan efterfrågeökningen kommer att fortplantas bakåt som följd av ökad efterfrågan på produktionsfaktorer från företagens sida tills dess efterfrågeökningen når produkter, framför allt råvaror, där priserna är marknadsbestämda. Dessa varors priser kommer att stiga, vilket medför löneökningskrav och prisstegringar i följande produktionsled. Efterfrågeökningen kommer härigenom de facto att ge upphov till en kostnadsinflation.

Blair diskuterar betydelsen av systemet med administrerad prissättning för prisutvecklingen under olika skeden av konjunkturcykeln.³ Han framhåller att det i stort sett finns två olika marknadsformer inom indu-

¹ För en diskussion härav se »First National City Bank Monthly Letter, Business and Economic Conditions», maj 1959.

² *G. Ackley*: op. cit., sid. 419-430.

³ *J. Blair*: Administered Prices: A Phenomenon in Search of a Theory, *American Economic Review*, maj 1959, sid. 431-450.

strin, dels en där produktionen är uppdelad på ett stort antal producenter, dels en som utmärks av att produktionen huvudsakligen är koncentrerad till ett fåtal producenter, dvs. den oligopolistiska marknadsformen. Den administrerade prissättningen anses nu helt vara koncentrerad till den senare marknadsformen och det är för beteendet i dylika situationer som den ekonomiska teorin ännu inte lyckats finna rationella förklaringar, medan de tillgängliga modellerna anses helt tillfredsställande för att förklara beteendet i den förra marknadssituationen. Enligt Blair förefaller det nu troligt att priserna i de oligopolistiska industrierna kommer att visa en stigande trend under konjunkturcykeln. Detta beror framför allt på att företagen i dylika situationer inte anses komma att sänka priserna under lågkonjunkturperioderna utan i stället kommer att minska produktionen medan de däremot under högkonjunkturerna och även under perioder med måttligt kapacitetsnyttjande kommer att företa prishöjningar.

Under högkonjunkturerna blir dock inte prishöjningarna i den oligopolistiska situationen lika stora som under motsvarande förhållanden i de situationer där priserna är marknadsbestämda. Vad som framför allt skiljer den oligopolistiska situationen från den icke oligopolistiska är emellertid att priserna i den förra anses komma att stiga och inte sjunka även vid ett måttligt underutnyttjande av kapaciteten. Orsakerna härtill anser Blair vara dels en fortgående stegring av kostnaderna, framför allt då av lönerna, dels de inflationistiska implikationerna av att företagen anses fastställa priserna så att de får en viss bestämd procentuell avkastning på sina investeringar. Att detta är målet för många företags prissättning visar Blair genom att hänvisa till de uttalanden som gjorts av många amerikanska storföretag.¹ Att det sistnämnda beteendet måste verka inflationistiskt förefaller emellertid inte författaren att ge en allt för övertygande argumentering för. Däremot påpekas i detta sammanhang ett förhållande som vi till en del observerat i kapitel 4, nämligen att en konjunkturavmattning kan ge anledning till en prishöjning från många företags sida. Om företaget endast eftersträvar en viss bestämd avkastning på sina investeringar och om det därför inte har fastställt sina priser vinstoptimalt kommer tydligen en efterfrågeminskning vid oförändrade

¹ J. Blair: op. cit., sid. 440-445.

priser att minska avkastningen. Höjda priser kan ge ökad vinst genom att företaget nu i högre grad försöker ta ut vinstoptimala priser.

Även i Sverige har under de senaste åren frågan om prisorörligheten inom näringslivet debatterats. Relativt ingående diskuterades sålunda frågan i varudistributionsutredningens betänkande.¹ Det framhålles här bland annat att det främsta skälet till prisorörligheten inom näringslivet anses vara trygghetsbehovet. På samma sätt som arbetstagarna slutit sig samman i fackföreningar och jordbrukarna i ekonomiska och fackliga organisationer har också företagarna »inom industri och handel sammanlutit sig i organisationer för att hävda ur deras synpunkt lika legitima trygghetsbehov», vilket »ofta tagit sig uttryck i en strävan att reglera prissättningen, så att den ger företagaren marginal för en tryggad inkomst».² Tendenserna till prisorörlighet har förstärkts av den ökade betydelsen av den oligopolistiska marknadsformen i den svenska ekonomin. Enligt utredningen råder sålunda denna marknadsform för närvarande inom stora delar av konsumtionsvarusektorn här i landet. Det anses också att ett fullsysselsättningssamhälle »gärna för med sig en stelhet i priserna i så måtto att kostnadsänkningar endast i begränsad omfattning når fram till konsumenterna i form av prissänkningar. Man får lätt en tendens till fast eller stigande prisnivå trots de kostnadsänkande faktorer som kan vara verksamma inom produktion och distribution».³

Diskussionen rörande prisorörligheten inom industrin har givit vid handen att denna fråga innehåller många intressanta både teoretiska och ekonomisk-politiska aspekter. Det är inte vår avsikt att fördjupa oss i denna debatt i föreliggande sammanhang utan vi har endast tagit den till utgångspunkt för vår studie av prissättningen inom den svenska industrin. Vi tror, att Schumpeter har rätt i sin argumentering att modellförändringar och kvalitetsförbättringar har utomordentlig betydelse⁴ och vi tror också att det är riktigt att framhäva de långsiktiga perspektiven i före-

¹ Pris och prestation i handeln, SOU 1955: 16.

² Pris och prestation i handeln, sid. 316

³ Pris och prestation i handeln, sid. 323. Motsvarande synpunkter framförs av *T. Gårdlund* i artikeln Prisstelheten i nutida ekonomi i *T. Gårdlund: Ekonomi och samhälle*, Sthlm 1960.

⁴ Detta framhålles också i varudistributionsutredningens betänkande.

tagens prispolitik. Samtidigt är det emellertid uppenbart att det anförda måste vara av stor betydelse för företagens reaktioner på löneökningar. Om många företag försöker att anpassa prissättningen efter de mera långsiktiga utvecklingstendenserna, men avstår från att reagera på enligt deras mening kortsiktiga fluktuationer i utbuds- och efterfrågeförhållandena måste detta vara av stor vikt för det ekonomiska förloppet. Som framhållits i kapitel 1 påverkar ju de eventuella kortsiktiga förändringarna i företagens handlingsparametrar inkomstbildningen etc. för övriga i förloppet agerande subjekt vilket ändrar dessas beteende etc. Även det långsiktiga förloppet blir då annorlunda.

3. STUDIER AV SVENSKT MATERIAL RÖRANDE INDUSTRINS PRISSÄTTNING

A. Det statistiska materialet

Prismaterialet till föreliggande undersökning har insamlats genom en bearbetning av individualserierna i Kommerskollegii partiprisindex.¹ Det är härvid serierna i den gamla indexen med basåret 1935 som bearbetats och inte serierna med 1949 som basår.² Att inte de senare serierna använts sammanhänger med att det varit svårt att föra tillbaka dessa serier för hela efterkrigstiden. För åren 1956–59 har emellertid också en viss bearbetning skett av de nya serierna. Serierna i den gamla indexen finns redovisade fram till och med maj 1958 varför bearbetningen har kunnat ske fram till denna tidpunkt. Som följd av kravet på sekretess har beteckningen på olika produkter i de i det följande redovisade tabellerna skett med utgångspunkt från Kommerskollegii officiella redovisning (se härom Kommersiella Meddelanden 1940: 1 och 1957: 2, 4, 5 och 6).

Prisuppgifter inlämnas till Kommerskollegium från de uppgiftslämnande företagen i regel en gång i månaden. Uppgifterna i fråga kan vara utformade på olika sätt. Kommerskollegium vet inte alltid efter vilken metod en viss prisuppgift framräknats. Följande metoder förekommer bland uppgiftslämnarna.

¹ Prismaterialet i fråga är konfidentiellt men får användas för vetenskapliga ändamål om uppgiftslämnande företag ej avslöjas. Se härom SFS 1947 Nr 629 § 16.

² För en diskussion av Kommerskollegii partiprisindex se »Kommerskollegii reviderade partiprisindex». Särtryck ur Kommersiella Meddelanden 1957: 2, 4, 5 och 6.

- 1) Prisuppgiften avser det genomsnittliga å-priset under månaden för en viss produkt.
- 2) Prisuppgiften är ett vägt genomsnitt av det genomsnittliga å-priset under månaden för flera produkter.
- 3) Prisuppgiften framräknas genom division av försäljningsvärdet under månaden för en eller flera produkter med försäljningsvolymen (i enheter och dylikt). Denna metod förekommer speciellt i fråga om exportpriser.
- 4) Prisuppgiften framräknas genom division av försäljningsvärdet under månaden med standardkostnaderna för en viss produkt eller för flera produkter.
- 5) Prisuppgiften avser det förkalkylerade priset för produkten och inte det faktiskt erhållna.
- 6) Prisuppgiften avser den genomsnittliga förändringen under månaden av en på visst sätt konstruerad kostnadsindex.

Det är uppenbart att flera av de använda metoderna är av sådan karaktär att de till ej ringa del försvårar ett studium av prisörligheten inom svensk industri. För att materialet skulle vara idealiskt för här avsett ändamål borde huvudsakligen metod 1 komma till användning från uppgiftslämnarnas sida. Även vid denna metod uppkommer fel vid bedömningen av prisörligheten för olika produkter eftersom de studerade prisserierna avser utvecklingen av det genomsnittliga månadspriset under undersökningsperioden och inte den faktiska prisutvecklingen. Som följd härav kommer sannolikt prisörligheten för många produkter särskilt råvaror att underskattas eftersom mellan två månader endast en och under ett år endast tolv prisförändringar är möjliga. Det kan emellertid också förekomma viss överskattning av prisörligheten som följd av att en faktisk prisförändring under en månad registreras som prisförändring under två månader. Vid användningen av metod 2 uppkommer den svårigheten att en förändring av det registrerade priset kan ske utan att någon faktisk prisändring ägt rum. Detta inträffar om förskjutningar i försäljningsutvecklingen för de olika produkterna leder till förändringar i vikterna vid beräkningen av genomsnittspriset. Motsvarande förhållande kan inträffa

vid användning av metod 3. Vid användning av metod 4 uppkommer den ytterligare svårigheten att de fastställda standardkostnaderna för en viss produkt kan förändras vilket påverkar priset. Om metod 5 och ännu mera metod 6 kommer till användning är det klart att prisuppgifterna i fråga blir av mera begränsat värde för föreliggande studie. Det förefaller emellertid som om dessa metoder skulle vara relativt sällsynt förekommande.

Den förhållandevis stora mängd olika metoder som kommer till användning vid beräkning av de individuella prisserierna i Kommerskollegii partiprisindex sammanhänger sannolikt till betydande del med att det inte föreligger något uppgiftsvång för de uppgiftslämnande företagen. Som följd härav måste man nöja sig med de uppgifter som erhålls. Detta försvårar emellertid uppenbarligen materialets användning vid vetenskapliga studier.

En ytterligare svårighet vid studiet av prisutvecklingen för en viss produkt är de kvalitetsförändringar som kan inträffa. I princip skall prisserierna för de i partiprisindex ingående produkterna hänföra sig till kvalitets- och modellmässigt oförändrade varor. Som framgår av Kommerskollegii nyss nämnda skrift är emellertid en av de svåraste uppgifterna i indexarbetet just att knyta ihop prisuppgifter som inte är fullt jämförbara till en sammanhängande prisserie. De uppgiftslämnande företagen skall om det föreligger en prisändring även uppge om de anser att någon kvalitetsmässig förändring av produkten ägt rum. Härfter följer en förhandling mellan Kommerskollegium och uppgiftslämnaren vid vilken fastställs hur mycket en eventuell kvalitetsförändring skall värderas till. En prishöjning kan då i realiteten komma att betraktas som en prissänkning beroende på kvalitetsförbättringen. Det är klart att den här använda metoden är mycket grov och diskutabel. Samtidigt är det emellertid klart att problemet är mycket komplicerat.¹ Någon möjlighet att speciellt beakta frågan i föreliggande studie har emellertid inte funnits utan vi har måst utgå från det material som funnits tillgängligt.

Ett annat problem som uppkommer vid behandlingen av materialet är att det inte alltid går att avgöra om en viss prisserie hänför sig till en

¹ För en diskussion av prisindexproblem i samband med kvalitetsförändringar på olika varor se *E. von Hofsten: Price Indexes and Quality Changes, Sthlm 1952.*

svensktillverkad eller till en importerad produkt. Detta sammanhänger med att många av uppgifterna lämnas av grossister som både köper från svenska företag och importerar produkten i fråga. Eftersom vi i föreliggande studie är intresserade av prisörligheten för av den svenska industrin tillverkade produkter är det angivna förhållandet av betydelse för analysen. I de fall då osäkerhet råder om produktens karaktär har därför detta påpekats i tabellerna.¹

Löneutvecklingen för olika industrigrupper har tagits från Socialstyrelsens kvartalsstatistik över löneutvecklingen inom industrin. Genom att redovisningen för åren 1946 och 1947 inte är direkt jämförbar med redovisningen under följande år har dessa år indexmässigt måst särredovisas. De redovisade löneuppgifterna inkluderar såväl de avtalsenliga lönestegringarna som löneglidningen. Det går inte att från materialet direkt säga när en avtalsenlig lönestegring påverkat löneuppgifterna men i flertalet fall är detta uppgifterna för första eller andra kvartalet. Beträffande storleken av den årliga avtalsenliga timförtjänstökningen inom den egentliga industrin under efterkrigstiden hänvisas till tabell 1 i kapitel 1. Uppgifterna om produktionsutvecklingen inom industrins olika grupper samt uppgifterna om förändringarna i produktionsvolymen per arbetstimme har hämtats från en inom Arbetsgivareföreningens statistiska byrå upprättad promemoria, som i sin tur bygger på Kommerskollegii produktionsstatistik. Basåret är hela tiden 1935. Materialet över produktionskostnadernas utveckling för de olika industrigrupperna är också grundad på Kommerskollegii statistik. Uppgifterna i fråga kan delvis erhållas från de årliga industriberättelserna.

En av de besvärligaste punkterna vid studiet av sambandet mellan löne- och prisförändringarna under efterkrigstiden har varit det förhållandet att priskontroll var rådande ännu under de första åren på 1950-talet. I slutet på 1940-talet var kontrollen tydligen mycket hård. Man vägrade bland annat att tillåta prishöjningar för produkter som visade

¹ Ett speciellt problem som uppkommer vid bedömning av prisförändringar i detaljhandelsledet är hur realisationer skall behandlas. Eftersom det i föreliggande kapitel behandlade prismaterialet hänför sig till uppgifter som lämnas av industri- och grossistföretag där realisationer inte är lika vanligt förekommande har detta problem enligt uppgift från Kommerskollegium inte särskilt beaktats vid användningen av materialet.

negativa marginaler om verksamhetens totala omfattning ansågs vara vinstgivande — ett förhållande som bland annat gällde för det i föreliggande undersökning studerade järn- och metallmanufaktur företaget. Det är uppenbart att under sådana förhållanden kan inte bilden av företagens prisbeteende anses motsvara den som skulle uppkomma om företagen hade full frihet att själva bestämma sin prispolitik. Vår diskussion kommer därför att koncentreras till pris- och löneförändringarna 1952–58.¹ Som bakgrunds- och jämförelsematerial har vi emellertid också ansett det vara av värde att något beröra utvecklingen under åren 1946–51. Härtill kommer att ett studium av förändringarna i exportprisnoteringarna uppenbarligen inte stöter på här angivna svårigheter, eftersom dessa priser inte kontrollerats (med undantag för vissa produkter under en kortare period). Ett problem i sammanhanget kan dock vara att exportprissättningen rönt inflytande av den av priskontrollen influerade prissättningen på hemmamarknaden. Detta har emellertid inte kunnat beaktas i analysen.

Man måste också självfallet ställa frågan, vilka slutsatser som över huvud taget kan dras från studier av det tillgängliga pris- och lönematerialet. Vår uppgift är att söka studera hur snabbt avtalsenliga löneökningar påverkar industrins prissättning. Som framgått av kapitel 1 är det emellertid klart att prisförändringarna under en viss period inte endast har förorsakats av löneförändringar utan också av såväl andra kostnadsförändringar som efterfrågeförändringar. För en mera fullständig förklaring av prisförändringarna inom industrin under efterkrigstiden skulle därför även krävas serier över utvecklingen av dessa andra prisbestämmande faktorer. Man skulle om sådant material fanns tillgängligt kunna företa en ekonometrisk analys av prisutvecklingen för olika produkter under efterkrigstiden som kunde ange betydelsen av förändringar i de jämviktsbestämmande förhållandena. I föreliggande undersökning har vi visserligen också erhållit material över prisutvecklingen för de viktigaste råvarorna för olika industriprodukter och vi kommer att beakta detta material i analysen. Några serier över produktivitetens utvecklingen för de

¹ För en diskussion av priskontrollen och dess funktionssätt se Konkurrens och priser, SOU 1955:45.

olika individuella produkterna har emellertid inte stått att uppbringa och inte heller har det varit möjligt att få några användbara serier över efterfrågeförändringarna för produkterna i fråga. En ekonometrisk studie har därför varit utesluten. Härtill kommer för övrigt att det är tveksamt om en dylik studie över huvud taget kunde vara till någon hjälp i föreliggande sammanhang.

Som framgått av det föregående är vi ju här framför allt intresserade av hur snabbt löneökningar påverkar priserna för olika typer av varor, medan vi inte är intresserade av hur mycket priserna i så fall förändras. I föregående kapitel var vår tes att om företaget verkligen ändrar sina priser så tar det sannolikt också hänsyn till de förändringar i de jämviktsbestämmande förhållandena som skett sedan den senaste prisförändringen (förutsatt att förändringarna i fråga verkligen beaktas i de kalkyler och dylikt som vanligen ligger till grund för företagets beslut, jämför kapitel 4). Möjligheterna att över huvud taget dra några slutsatser från det i kapitlet redovisade prismaterialet beror i hög grad på det rimliga i denna hypotes. Vi antar sålunda i det följande att de avtalsenliga lönestegringarna under den studerade perioden snabbare påverkat prissättningen för sådana produkter där priserna ändrats ofta än för sådana produkter där priserna ändrats sällan. Det är uppenbart att det kan göras ett flertal invändningar mot detta antagande. Det är till att börja med klart att även om priset ändrats sällan för en produkt så *kan* de förändringar som ägt rum varit direkt förorsakade av lönestegringar eller ha skett mycket snart efter lönestegringar. För att utröna om så varit fallet har vi för en del av de i materialet ingående produkterna redovisat inte endast antalet prisförändringar under hela och olika delar av studieperioden utan även prisutvecklingen månad för månad under hela perioden. Härigenom har vi för dessa produkter kunnat jämföra pris- och löneutvecklingen. För att även få en viss uppfattning om vilka förhållanden som kan ha verkat prisutlösande i fråga om dessa produkter har vi här även sökt redovisa prisutvecklingen för den viktigaste råvaran samt utvecklingen av produktionsvolymen för branschen i fråga. I den mån som det även funnits en importprisserie för en likartad produkt har vi även redovisat denna serie.

För många av de redovisade produkterna har priset varit givet av marknadssituationen och företagen har inte haft någon möjlighet att själva bestämma priset. Detta har naturligtvis måst beaktas i analysen. Vid bedömningen av om så varit fallet har stor hjälp erhållits genom diskussioner med branschspecialister, vilka tagit del av materialet.¹

Även om lönestegringarna inte medfört prisstegringar kan de naturligtvis ha fått snabba prisåterverkningar på så sätt att de förhindrat prissänkningar som eljest skulle ha uppkommit som följd av den tekniska utvecklingen, råvaruprissänkningar och dylikt. För att kunna bedöma i hur hög grad detta varit fallet borde man uppenbarligen känna till kalkylförändringarna för alla de redovisade produkterna under den studerade perioden. Ett så inträngande studium har av naturliga skäl inte varit möjligt. Som följd härav finns det ingen möjlighet att göra uttalanden om lönestegringarnas verkningar i här nämnda avseende. Genom att bortse från dessa effekter finns det risk för att vi för många prisorörliga produkter kommer att anse att lönestegringarnas prisverkningar gjort sig gällande med en större tidseftersläpning än som faktiskt varit fallet.

Till sist i detta avsnitt måste framhållas att även om det uppenbarligen uppkommer många besvärliga tolkningsfrågor vid användning av i detta kapitel redovisat material är dessa enligt vår mening knappast besvärligare än de som uppkommer vid all kausalanalys inom samhällsvetenskaperna. Det är som framhållits i kapitel 2, i fråga om dessa icke experimentella vetenskaper inte möjligt att fullständigt förklara utvecklingen av en viss storhet exempelvis prisutvecklingen för en viss produkt. Det uppkommer hela tiden andra förändringar som stör de samband som man primärt är intresserad av att studera. Härigenom kan man inte med full säkerhet uttala sig om de samband som föreligger.

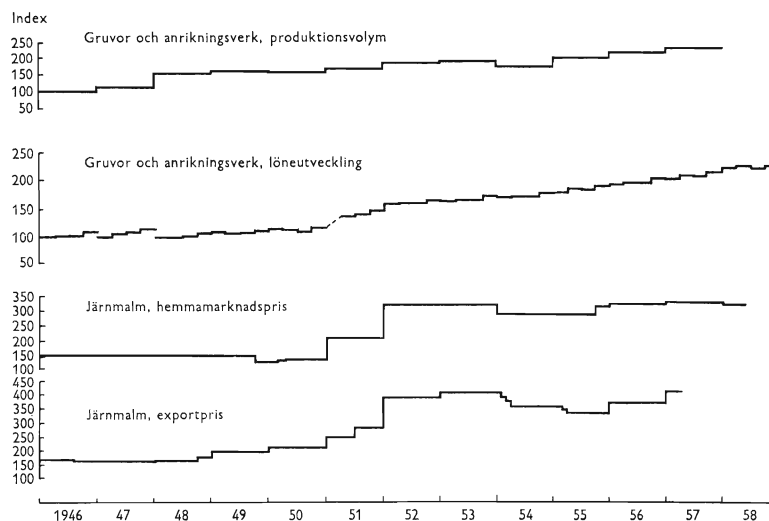
B. Genomgång av materialet

a) Malmbrytning och metallindustri

I diagram 13–16 har angivits pris- och löne- samt produktions- och produktivitetsutvecklingen under efterkrigstiden för olika delbranscher

¹ För flertalet branscher har diskussioner ägt rum med någon person som väl känner till förhållandena inom branschen.

Diagram 13. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för gruvor och anrikningsverk



och varor inom malmbrytning och metallindustri. I diagram 13 anges utvecklingen för *gruvor och anrikningsverk*¹. Som framgår av tabell 32 och 33 över saluvärdets och de procentuella kostnadsandelarnas storlek för några år under efterkrigstiden inom malminindustrin spelar helt natur-

¹ Löneutvecklingen för gruvor och anrikningsverk har varit följande:

År	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	100,8	102,2	110,2
47	100	106,4	109,9	115,0
48	100	100,3	102,0	106,7
49	110,9	108,2	108,6	112,9
50	116,0	114,9	112,0	118,8
51	.	133,5	132,0	140,1
52	158,5	159,9	159,7	165,6
53	164,4	166,0	166,4	172,2
54	170,0	170,6	170,7	177,9
55	179,2	185,6	184,9	192,3
56	190,3	200,3	198,2	206,7
57	206,5	212,7	208,9	219,1
58	221,6	224,0	220,4	229,8

Tabell 32. Saluvärde och produktionskostnader för järnmalmgruvor samt anriknings-, briketterings- och sintringsverk 1947, 1952 och 1957

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
1947	181	11,9	1,8	2,8	3,5	21,3
1952	865	12,1	1,3	1,1	1,7	10,6
1957	1 135	15,6	1,5	1,4	2,6	12,4

Tabell 33. Saluvärde och produktionskostnader för andra malmgruvor och anrikningsverk 1947, 1952 och 1957

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
1947	55	18,5	1,7	3,9	6,1	25,9
1952	131	14,3	1,2	2,5	4,7	18,9
1957	167	15,4	1,6	3,2	6,2	20,5

ligt inte råvarukostnaderna relativt sett så stor roll inom denna industri-grupp.¹

A priori bör vi knappast vänta oss att löneökningar här i landet spelar någon roll för prissättningen på den svenska järnmalmen över huvud taget. Det är här fråga om en råvara, där prissättningen kan antas vara i stort sett internationellt bestämd. I fråga om vissa kvalitéer kan visser-

¹ Enligt Arbetsgivareföreningens tidigare omnämnda promemoria uppgick under 1957 arbetarlönesumman till 16,8 procent av den totala industriproduktionens saluvärde medan tjänstemannalöner utgjorde 6,6 procent av saluvärdet. Kostnaderna för råvaror, halvfabrikat och dylikt belöpte sig till 49,6 procent av det totala saluvärdet. Det måste framhållas att det inte föreligger någon redovisning av kapitalkostnaderna inom olika branscher. En viss uppfattning om dessas ungefärliga storlek erhålls genom att summera de procentuella kostnadsandelarna för råvaror, bränsle och löner och se hur stor den återstående procentandelen är. Denna omfattar då dels kapitalkostnaderna dels vinsten inom branschen.

Tabell 34. Antal prisförändringar på järnmalm, koppar, bly och zink 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Järnmalm, hemmamarknadspris	10	12 ⁵ / ₁₂	0,81	1,5	6	0,94	2
Järnmalm, exportpris	15	11 ⁸ / ₁₂ ^a	1,33	1,0	9	1,71	5
Koppar	76	11 ⁵ / ₁₂ ^b	6,66	6,5	49	7,64	26
Bly	100	»	8,75	10,5	65	10,13	37
Zink	90	»	7,89	7,5	65	10,13	37

^a För exportpriserier har endast noteringar t. o. m. mars 1957 erhållits.

^b 1949 är ej med i beräkningarna då uppgifter saknas för detta år.

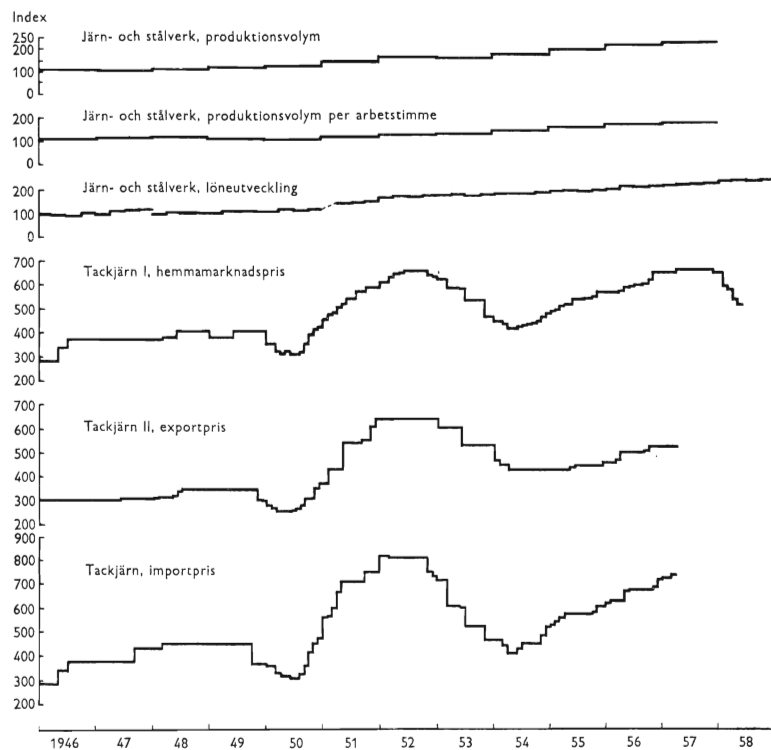
ligen de svenska företagen betraktas som prisledare men beträffande övriga kvalitéter råder närmast ren konkurrens. Av tabell 34 som visar antalet prisförändringar totalt och under olika delperioder av efterkrigstiden för järnmalm och för koppar, bly och zink, framgår emellertid att prisförändringarna på järnmalm tycks vara avsevärt färre än på flertalet rena metaller.¹ Av diagram 14 framgår också, att priserna på tackjärn tycks ändras betydligt oftare än järnmalmpriset.

Förklaringen till den stora orörligheten på järnmalm är att de svenska företagen sluter kontrakt med de viktigaste utländska köparna för längre perioder under vilken tid priserna i allmänhet är oförändrade. Kontraktstiden är oftast ett år vilket också framgår av prismaterialet.

Jämförelser mellan export- och hemmamarknadsnoteringarna visar att exportpriset ändrats oftare under efterkrigstiden än hemmamarknadspriset. Detta förklaras som framgår av diagrammet till betydande del av priskontrollen på hemmamarknaden under 1940-talet. Även under 1950-talet har emellertid prisörörligheten varit större i fråga om exportpriset. Prisförändringarna i upp- och nedåtgående riktning förefaller också att

¹ Det går inte från materialet att avgöra om priserna på koppar, bly och zink är importpriser eller svenska noteringar. Eftersom de svenska priserna för dessa produkter helt följer världsmarknadspriserna spelar detta ingen roll i föreliggande sammanhang.

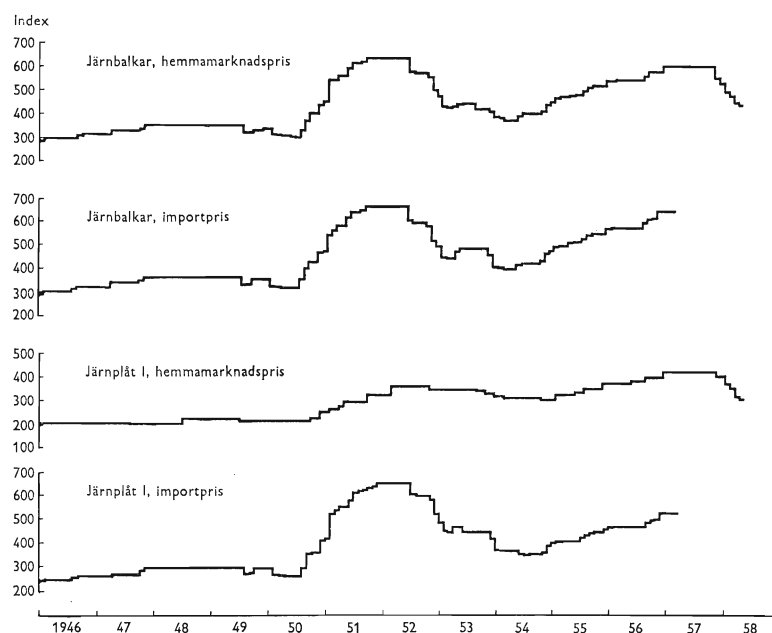
Diagram 14 a. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för järn- och stålverk



ha varit större på exporten än på hemmamarknaden. Enligt uppgift från branschen har det emellertid efter priskontrollens upphörande förelegat en tendens till att hemmamarknadspriserna följt exportprisnoteringarna vid förändringar.

Jämförelser mellan prisserierna, löneutvecklingen och förändringarna produktionsvolymen visar visserligen att prisstegringarna i allmänhet föregåtts eller varit åtföljda av ganska betydande lönestegringar. Samtidigt finner vi emellertid att även under prisfallen har ofta betydande lönestegringar ägt rum, (t.ex. exporten 1946, hemmamarknaden 1950, export- och hemmamarknaden 1954-55). Prissänkningarna har ofta sammanfallit med perioder av sjunkande eller stagnerande produktion vilket stöder vårt antagande om att det framför allt är förhållandena på efter-

Diagram 14 b. forts.



frågesidan som bestämmer de svenska järnmalmpriserna. Om löneökningarna under efterkrigstiden över huvud taget fått några mera hastiga återverkningar på försäljningspriserna skulle detta i så fall gälla i fråga om hemmamarknadspriserna. Det förefaller inte osannolikt att i fråga om sådana försäljningar där export normalt ej äger rum det funnits utrymme för prisstegringar. Härigenom har man haft möjlighet att beakta löneökningar vid de prisjusteringar som gjorts. Eftersom priserna ofta tycks ha varit oförändrade under ganska långa tidsperioder har lönestegringarnas verkningar på priserna ej sällan gjort sig gällande med betydande tidseftersläpning.

I diagram 14 a-c har angivits prisutvecklingen 1946-58 för produkter tillverkade av *järn- och stålverken*. Som framgår av tabell 35 spelar råvarukostnaderna och — jämfört med andra industrigrupper — bränslekostnaderna en betydande roll för järn- och stålverken medan lönerna till arbetarpersonal procentuellt sett kommit att betyda allt mindre.

Tabell 35. Saluvärde och produktionskostnader för järn- och stålverk 1947, 1952 och 1957

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
1947	715	41,0	17,3	2,4	5,3	19,3
1952	1 617	48,6	13,1	2,2	5,0	16,5
1957	2 314	42,7	11,8	2,8	5,0	16,2

I diagram 14 a har förutom produktions- och löneutvecklingen samt utvecklingen av produktionsvolymen per arbetare inom järn- och stålverken även angivits prisutvecklingen för svenskt tackjärn, importerat tackjärn och exporttackjärn¹. Prisserierna i diagrammet skall också jämföras med prisutvecklingen på järnmalm i diagram 13 eftersom ju järnmalm utgör den viktigaste råvaran vid tackjärnsframställningen. Vi kan först notera att prisörligheten för tackjärn tydligen är avsevärt mycket större än i fråga om järnmalm. Något förvånande är kanske att prisörligheten varit störst för det svensktillverkade tackjärn som sålts på hemmamarknaden och minst för exporttackjärnet. Detta framgår av tabell 36, i vilken angivits

¹ Löneutvecklingen för järn- och stålverk har varit följande:

År	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	99,3	95,5	103,6
47	100	111,6	113,3	116,4
48	100	108,0	105,3	107,1
49	107,3	113,1	111,1	112,1
50	111,3	119,7	114,4	119,1
51	.	142,3	143,8	149,9
52	165,6	172,9	170,1	174,5
53	177,0	180,9	175,0	179,6
54	182,0	184,2	183,8	187,5
55	192,7	197,3	195,2	199,7
56	202,3	215,8	213,4	216,7
57	221,7	224,9	226,2	228,2
58	236,6	238,6	235,5	238,7

Tabell 36. Antal prisförändringar på olika typer av tackjärn och ferrolegeringar 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Tackjärn I	66	11 ^{5/12} ^a	5,78	9	44	6,86	15
Tackjärn II	49	»	4,29	7,5	24	3,74	8
Kiseljärn I	23	»	2,01	2,5	12	1,87	7
Kiseljärn II	23	»	2,01	2,5	12	1,87	7
Kromjärn I	29	»	2,54	4,0	13	2,03	6
Kromjärn II	26	»	2,23	3,5	13	2,03	6
Kromjärn III	28	»	2,45	4,0	14	2,18	8
Importprodukter					1952-57	1952-57	1952-57
Tackjärn	49	11 ^{3/12} ^b	4,36	7,5	29	5,52	10
Exportprodukter							
Tackjärn II	34	»	3,02	7,0	12	2,29	5
Kiseljärn I	20	»	1,78	2,0	13	2,48	6
Kiseljärn II	20	»	1,78	2,5	12	2,29	6
Kromjärn I	29	»	2,58	4,0	12	2,29	6
Kromjärn II	29	»	2,58	4,0	14	2,67	7
Kromjärn III	25	»	2,22	4,0	10	1,90	6

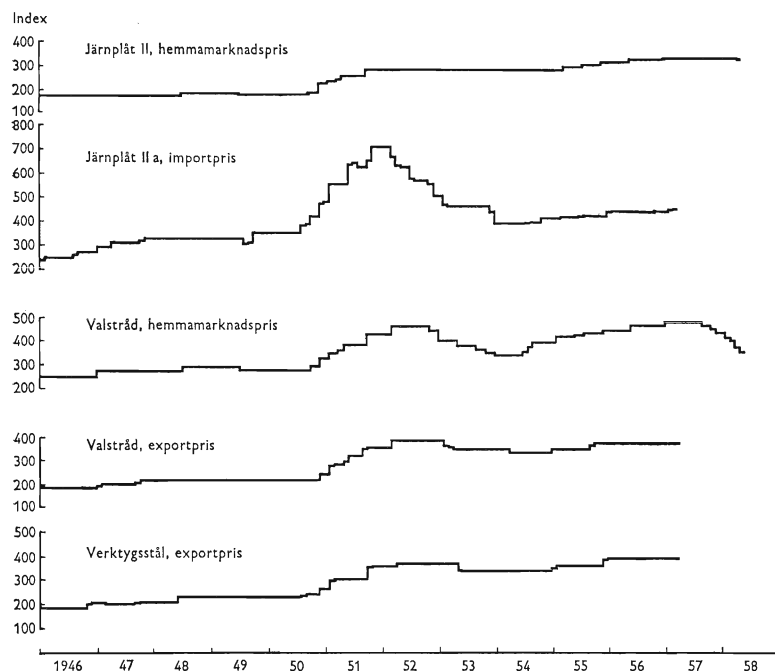
^a Uppgifter saknas för 1949.

^b T. o. m. mars 1957.

prisörligheten under efterkrigstiden för olika typer av tackjärn, kiseljärn och kromjärn.

Serierna i diagram 14 a visar inte oväntat en mycket betydande samvariation i upp- och nedåtgående riktning. Samtidigt antyder serierna att de svenska prisnoteringarna inte visar lika stora svängningar som importprisserien när det gäller prisstegringar. Vid nedgångarna tycks man däremot ha varit tvungen att helt följa med i prissättningen (jämför utvecklingen under 1950 och 1954). Eftersom järnmalm utgör den viktigaste råvaran vid tackjärnsframställningen skulle man kunna tro att prisförändringar

Diagram 14 c. forts.



på järnmalm även ger utslag i tackjärnspriserna. På samma sätt som i fråga om prisbildningen på papper, pappersmassa och virke (jämför Svennilsons och Ruists tidigare citerade undersökning) är det emellertid troligt att det är efterfrågeförändringar på sådana produkter som balkar, plåt, tråd och dylikt som sprider sig bakåt till tackjärns- och järnmalmproducenterna, varför vi snarare skulle tro att förändringar i järnmalmpriserna tenderar att följa förändringar i tackjärnspriserna. Jämförelser mellan prisserierna stöder i viss mån den antydda hypotesen då svängningarna i upp- och nedåtgående riktning för prisserierna för tackjärn tidsmässigt tycks gå före svängningarna i järnmalmpriserna, i varje fall efter 1951. I fråga om prisuppgången under 1950 gällde emellertid det omvända förhållandet. Samtidigt konstaterar vi emellertid att prisfluktuationerna tycks vara kraftigare för tackjärnspriserna än för malmpriserna, vilket kan sammanhånga med att det endast är marginella kvantiteter av tackjärn som är föremål för handel inom landet. Detsamma gäller även

i fråga om järnmalm men här är ju som nyss anförts hemmamarknadspriserna i hög grad knutna till exportpriserna.

Om vi närmare studerar tabell 36 finner vi att prisörligheten varit störst i fråga om tackjärnspriserna, där prisförändringar ägt rum nästan varannan månad, medan rörligheten varit betydligt mindre för ferrolegeringarna. Rörligheten för tackjärnspriset på exportmarknaden har som framhållits varit avsevärt mindre än på hemmamarknaden, vilket kan sammanhänga med att det här är fråga om någon mera speciell kvalitet, där konkurrensen från andra järnverk inte är lika markerad. För de olika typerna av kisel- och kromjärn har prisörligheten under 1950-talet varit något större på exporten än på hemmamarknaden, men det förefaller som om priserna i stort sett ändras ungefär samtidigt.

Mot bakgrunden av vad som anförts frågar vi oss så vilka verkningar avtalsenliga löneökningar kan tänkas ha haft på de svenska företagens prissättning på tackjärn samt kisel- och kromjärn under den studerade perioden. Eftersom företagen tycks känna sig tvungna att helt följa importpriserna i nedåtgående riktning men avstår från att helt följa med i uppgångarna (importen förefaller med andra ord att ligga på marginalen, dvs. svängningarna i efterfrågan är här sannolikt större än svängningarna för de svenska företagens produkter) skulle en hypotes kunna vara, att löneökningar som verkligen registrerats som sådana i företagens kalkyler och som inträtt i perioder med stigande priser (1950-52, 1954-57) relativt snabbt påverkat företagens prissättning, eftersom ändringar av priserna tycks äga rum mycket ofta under prisstegringsperioder, i varje fall på hemmamarknaden. Beträffande priserna på det tackjärn som exporteras strävar tydligen de företag som här är aktuella efter att hålla priserna stabila en något längre tid än vad som gäller för de företag som säljer på hemmamarknaden, varför lönestegringarnas pris effekter på exportmarknaderna sannolikt inträtt med viss fördröjning (se exempelvis den förhållandevis långa prisörligheten under 1954-55). Om en löneökning inträffat i tider med sjunkande pristendens förefaller det däremot troligare att företagens prissättning under den sjunkande prisperioden blivit opåverkad av löneökningen. Löneökningarna under 1950, 1954 och 1958 har sålunda i varje fall inte stoppat upp den sjunkande pristendensen. En

löneökning under en lågkonjunktur leder i stället till ett behov av prishöjning som kommer till uttryck under nästa högkonjunktur.

I diagrammen 14 b-c har angivits utvecklingen under den studerade tidsperioden av de svenska företagens priser på *järnbalk, valstråd och järnplåt* på hemmamarknaden, importpriserna på järnplåt och järnbalkar samt exportpriserna för valsad tråd och verktygsstål. Prisserierna i fråga skall självfallet jämföras med serierna i diagram 14 a. Vad som först observeras är att prisörligheten i fråga om de svenska produkterna tydligen är mindre för här redovisade produkter än i fråga om tackjärnet. De svenska företagens prisnoteringar ändras tydligen också i flertalet fall betydligt mera sällan än motsvarande importprisnoteringar. Vi finner också att prisörligheten var mindre under 1940-talet (priskontroll) än på 1950-talet. Av tabell 37 framgår antalet prisförändringar totalt och per år för de i materialet redovisade mellanprodukterna av järn under hela perioden och enbart under 1950-talet.

Jämförelser mellan import- och hemmamarknadsnoteringarnas utveckling visar för de olika typerna av järnplåt att importprisnoteringarna inte endast ändrats flera gånger utan också visat avsevärt kraftigare svängningar i uppåtgående riktning. Vid prisnedgångarna har däremot tydligen inte importprisnoteringarna tillåtits gå under de svenska noteringarna. Om så tenderat att bli fallet har också de svenska företagen sänkt sina priser. I fråga om det svenska priset på järnplåt II antyder den återgivna prisserien inte endast att man förefaller vara mycket obenägen att över huvud taget ändra priset utan också att obenägenheten att sänka priset tycks vara speciellt stark. Vad beträffar järnbalkar förefaller däremot prisbildningen vara sådan att de svenska företagen nästan hela tiden följer importprisnoteringarna.

En jämförelse mellan export- och hemmamarknadsprisbildningen visar något förvånande att priserna på hemmamarknaden varit rörligare än motsvarande exportpriser (tabell 37). Även under 1940-talet visade tydligen exportpriserna en betydande orörlighet. Framför allt har denna orörlighet gällt vid konjunkturavmattningar (jämför utvecklingen av prisserierna under 1949-50 och 1953-54). Företagen tycks då ha försökt stabilisera exportpriserna eller i varje fall sett till att de inte sjunkit lika

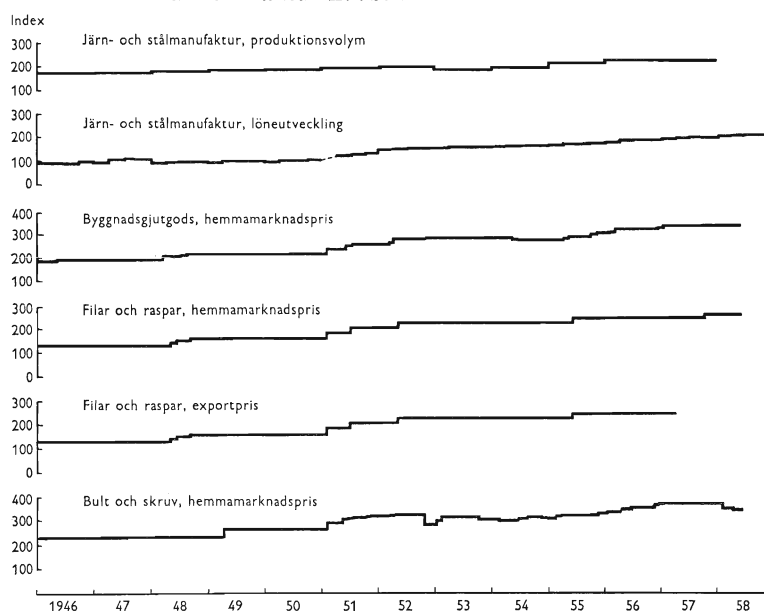
Tabell 37. Antal prisförändringar på olika mellanprodukter av järn 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Ej smidbara rör I ^a	19	12 ⁵ / ₁₂	1,53	2,0	10	1,56	4
Ej smidbara rör II ^a	29	»	2,34	2,5	20	3,12	4
Ämnen av göt	43	»	3,46	3,5	32	4,99	15
Järnbalkar	63	»	5,07	8,0	38	5,92	18
Stångjärn	28	»	2,26	3,0	20	3,12	11
Skrot ^a	19	»	1,53	1,5	14	2,18	5
Valstråd	32	»	2,58	3,0	23	3,58	13
Järnplåt I	28	»	2,26	3,0	19	2,96	11
Järnplåt II	14	»	1,13	3,0	6	0,94	1
Varmvalsade rör I	19	»	1,53	1,5	13	2,03	6
Varmvalsade rör II	19	»	1,53	1,5	13	2,03	4
Varmvalsade rör III	18	»	1,45	1,5	12	1,87	4
Importprodukter							
					1952-57	1952-57	1952-57
Järnbalkar	56	11 ³ / ₁₂ ^a	4,98	7,5	32	6,10	11
Stångjärn	55	»	4,89	7,5	31	5,90	11
Järnplåt I	61	»	5,42	9,0	34	6,48	14
Järnplåt II a	43	»	3,82	5,5	22	4,19	11
Järnplåt II b	43	»	3,82	5,5	22	4,19	11
Järnplåt II c	42	»	3,73	5,5	21	4,00	11
Järnplåt II d	44	»	3,91	5,5	23	4,38	10
Järnplåt II e	45	»	4,00	5,5	24	4,57	14
Bleckplåt	34	»	3,02	5,0	16	3,05	4
Exportprodukter							
Billets	12	»	1,07	0,5	7	1,33	1
Verktogsstål	20	»	1,78	3,5	7	1,33	2
Bandstål	16	»	1,42	3,5	5	0,95	2
Valstråd	19	»	1,69	3,5	8	1,52	4

^a Det är osäkert om prisserien hänför sig till en importerad eller en svensktillverkad produkt.

^b T. o. m. mars 1957.

Diagram 15 a. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för järn- och stålmanufakturindustri

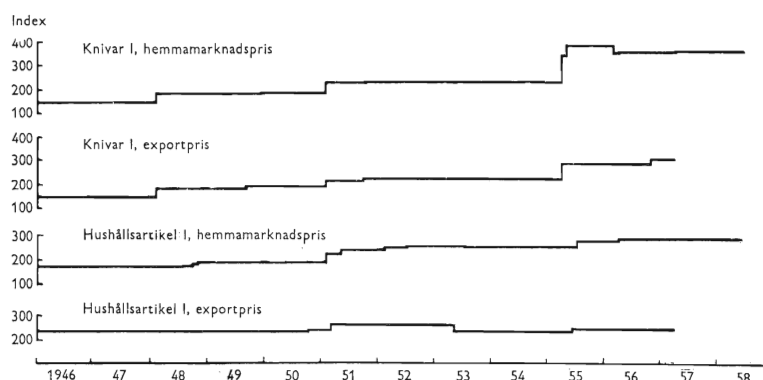


mycket som på hemmamarknaden. Tabell 37 ger över huvud taget ett intryck av att orörligheten för här behandlade produkter varit störst i fråga om de svenska företagens exportprisnoteringar. Det måste emellertid i detta sammanhang framhållas att exportprisnoteringarna i tabellen till övervägande del avser olika typer av kvalitetsstål som om vi hade noteringarna på hemmamarknaden sannolikt även där skulle uppvisa en större prisörlighet än övriga redovisade järnprodukter.

Jämförelser mellan prisutvecklingen för tackjärn och för de här behandlade s. k. mellanprodukterna av järn visar inte endast att prisörligheten tycks ha varit större för tackjärn utan också att det förefaller som om förändringarna i tackjärnspriserna gått före förändringarna i många av mellanprodukternas priser (att döma av tidpunkten för ändringarna i prisserierna) vilket skulle kunna tas som tecken på att förändringar i tackjärnspriserna ofta får relativt snabba återverkningar på priserna på många av mellanprodukterna.¹ Enligt uppgifter från järnbrukshåll är

¹ Vi skulle här med andra ord snarast ha att göra med ett omvänt samband mot det som diskuterades på sid. 251.

Diagram 15 b. forts.



emellertid inte detta fallet då priserna på här behandlade produkter på den svenska marknaden huvudsakligen är internationellt bestämda.

För produkter av typen järnbalkar, där man helt tycks följa importprisnoteringarna, har sannolikt löneökningarna inte fått några prisåterverkningar. För de produkter, exempelvis järnplåt, där importkonkurrensen visserligen är betydande men där de svenska företagen inte helt tycks följa importprisnoteringar framför allt då inte i stigande riktning, kan löneökningarna ha haft viss betydelse. De har sannolikt inte utgjort den utlösande faktorn för prishöjningarna men genom att priserna i vissa fall, exempelvis för järnplåt, tycks ändras ganska ofta, har löneökningarna i dessa fall ganska snabbt kommit att beaktas vid prisbestämningen. För de produkter, där prisförändringarna tycks ske mera sällan, exempelvis järnplåt II, har löneökningarnas prisseffekter i enlighet med vårt här använda synsätt blivit avsevärt fördröjda. För de produkter som går på export, dvs. olika typer av kvalitetsstål, förefaller det inte heller som om löneökningarna verkat prisutlösande i någon högre grad trots att exportörerna här i viss mån kan sägas ha en monopolställning. Prisförändringarna på dessa produkter har sannolikt i högre grad motiverats av förändringar i tackjärnspriserna eller i efterfrågan. För dessa exportprodukter där företagen tycks vara mycket ovilliga att ändra priserna ofta, har löneökningarna sannolikt också påverkat priserna med en mycket betydande tidseftersläpning medan de eventuella prisseffekterna uppkommit

Tabell 38. Saluvärde och produktionskostnader för järn- och stålmanufakturbranschen 1947, 1952 och 1957

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
1947	393	46,1	1,6	1,5	6,5	24,1
1952	755	49,5	1,4	1,4	6,6	22,3
1957	955	47,8	1,4	1,7	7,5	23,3

något snabbare på hemmamarknaden eftersom man där tycks ha varit beredd att ändra priserna oftare.

I diagram 15 a-b har angivits produktions- och löneutvecklingen samt prisutvecklingen för några produkter tillverkade inom *järn- och stålmanufakturbranschen*¹. Av tabell 38 framgår den procentuella kostnadsfördelningen inom branschen i fråga. Av siffrorna framgår att lönekostnaderna här är av större relativ betydelse än vad fallet var för järn- och stålverken. I stället spelar bränslekostnaderna en avsevärt mindre roll.

Av diagram 15 framgår att vi här träffat på en grupp av produkter där prisörligheten i många fall tycks vara mycket stor. I tabell 39 har an-

¹ Löneutvecklingen för järn- och stålmanufakturföretag har varit följande:

År	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	98,8	97,7	103,8
47	100	111,1	112,3	114,3
48	100	101,3	102,1	103,3
49	100,2	106,8	107,3	106,6
50	102,4	110,1	109,7	111,9
51	.	129,6	134,4	138,5
52	152,5	157,3	157,8	157,6
53	158,9	161,5	161,6	162,6
54	163,7	167,5	168,7	168,9
55	173,4	177,0	177,3	178,7
56	180,9	192,0	193,3	192,8
57	197,0	200,6	202,6	202,4
58	210,4	211,8	213,7	214,3

Tabell 39. Antal prisförändringar på olika järn- och stålmanufakturprodukter 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåt-gående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Lantbrukshandredskap I	19	12 ⁵ / ₁₂	1,53	1,5	13	2,03	4
Lantbrukshandredskap II	17	»	1,37	1,5	11	1,71	2
Byggnadsgjutgods	20	»	1,61	1,5	13	2,03	2
Sågblad I	9	»	0,72	1,0	7	1,10	6
Sågblad II	11	»	0,89	1,5	8	1,25	8
Filar och raspar	8	»	0,64	1,0	3	0,47	0
Spik I a ^a	26	»	2,09	2,5	19	2,96	6
Spik I b ^a	27	»	2,17	2,5	20	3,12	6
Spik II a	61	»	4,91	7,0	35	5,45	18
Spik II b	60	»	4,83	7,0	35	5,45	21
Muttrar	30	»	2,42	3,0	23	3,58	7
Bult och skruv	29	»	2,34	2,5	23	3,58	7
Knivar I	9	»	0,72	1,0	6	0,94	1
Knivar II	9	»	0,72	1,0	6	0,94	0
Knivar III	8	»	0,64	1,0	5	0,78	0
Knivar IV	8	»	0,64	1,0	5	0,78	1
Knivar V	9	»	0,72	1,0	6	0,94	1
Knivar VI	8	»	0,64	1,0	6	0,94	0
Knivar VII	6	»	0,48	0,5	5	0,78	1
Knivar VIII	8	»	0,64	1,0	5	0,78	1
Saxar I	9	»	0,72	1,0	5	0,78	0
Saxar II	8	»	0,64	1,0	5	0,78	1
Saxar III	9	»	0,72	1,0	6	0,94	0
Saxar IV	8	»	0,64	1,0	5	0,78	1
Saxar V	7	»	0,56	1,0	4	0,62	0
Saxar VI	3	10 ⁸ / ₁₂	0,28	1,0	2	0,43	0
Kokapparater I	16	12 ⁵ / ₁₂	1,29	2,5	10	1,56	3
Kokapparater II	16	»	1,29	2,5	10	1,56	3
Kokapparater III	16	»	1,29	2,5	10	1,56	3
Kokapparater IV	14	»	1,13	2,5	8	1,25	3

^a Det är osäkert om prisserien hänför sig till en importerad eller svensktillverkad produkt.

Tabell 39 (forts.)

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåt-gående riktning 1952-58
Kokapparater V	14	12 ⁵ / ₁₂	1,13	2,5	8	1,25	3
Hushållsartikel I ^b	10	»	0,81	1,0	6	0,94	1
Exportprodukter					1952-57	1952-57	1952-57
Knivar I	6	11 ³ / ₁₂ ^c	0,53	1,0	2	0,38	0
Knivar II	6	»	0,53	1,0	2	0,38	0
Knivar III	6	»	0,53	1,0	2	0,38	0
Knivar IV	8	»	0,70	2,0	2	0,38	0
Knivar V	5	»	0,44	0,5	2	0,38	1
Knivar VI	2	9 ³ / ₁₂	0,22	0,5	0	0	0
Knivar VII	3	»	0,32	1,0	0	0	0
Knivar VIII	5	»	0,54	1,0	0	0	0
Sågblad I	8	11 ³ / ₁₂ ^c	0,71	1,0	4	0,76	4
Sågblad II	11	»	0,98	1,5	6	1,14	6
Filar och raspar	7	»	0,62	1,0	2	0,38	0
Bult, mutter, skruv	21	»	1,87	3,5	13	2,48	5
Kokapparater I	17	»	1,51	2,0	10	1,90	2
Kokapparater II	17	»	1,51	2,0	10	1,90	2
Kokapparater III	17	»	1,51	2,0	9	1,71	2
Kokapparater IV	18	»	1,60	2,0	10	1,90	2
Kokapparater V	16	»	1,42	2,0	8	1,52	2
Hushållsartikel I ^b	4	»	0,36	1,0	2	0,38	1

^b Av sekretesskäl kan inte produkten närmare specificeras.

^c T. o. m. mars 1957.

givits antalet prisändringar totalt och per år under studieperioden för de olika produkterna i diagrammet samt också för alla övriga i primärmaterialiet ingående produkter inom föreliggande bransch.

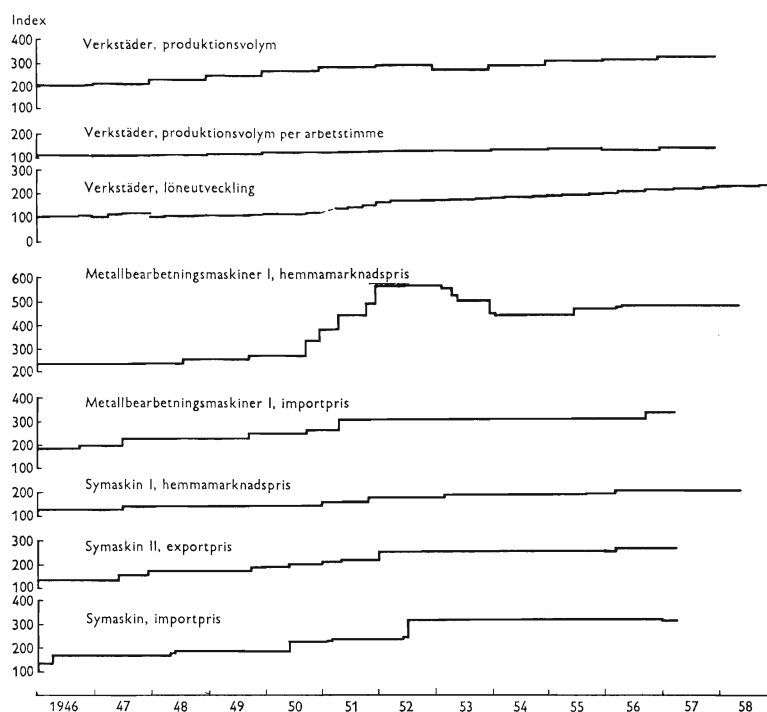
Vid en jämförelse mellan hemmamarknads- och exportnoteringarna finner vi att prisserierna på hemmamarknaden och exporten för samma produkt ofta visar en mycket hög grad av överensstämmelse (fullständig överensstämmelse för filar och raspar exempelvis). Vi finner emellertid också att prisörsligheten under efterkrigstiden tycks ha varit ändå mera utpräglad på exportmarknaderna än på hemmamarknaden för många av

de redovisade produkterna. Under priskontrolltiden exempelvis var tydligen exportpriset på hushållsartikel I mera orörligt än hemmamarknadspriset. För vissa typer av knivar har under tiden 1952-57 över huvud taget inga prisändringar ägt rum på exportmarknaderna. Att döma av beteendet under efterkrigstiden förefaller det också som om företagen verkar synnerligen ovilliga att överhuvud taget sänka priserna. Det är endast för bult och skruv i diagram 15 som vi kan hitta någon mera betydande prisrörlighet i nedåtgående riktning och då tydligen sammanhängande med konjunkturavmattningarna 1953 och 1958. Av tabell 39 framgår också, att det är många produkter för vilka antalet prissänkningar varit synnerligen litet under den studerade tidsperioden. Det är bara för enstaka grupper, exempelvis spik, som rörligheten såväl i upp- som nedåtgående riktning varit stor. Av prisuppgifterna att döma tycks för sågblad nästan endast prissänkningar ha ägt rum.

En jämförelse mellan prisutvecklingen för mellanprodukter av järn under efterkrigstiden och utvecklingen för järn- och metallmanufakturprodukter visar, att prisrörligheten för produkterna i den förra gruppen i allmänhet varit större än för produkterna i den senare gruppen. Fluktuationerna i upp- och nedåtgående riktning har också varit betydligt större för produkterna i den förra gruppen. Serierna i diagrammen 14 och 15 ger en viss antydning om att prisförändringarna för mellanprodukter av järn tycks gå före prisförändringarna på järn- och metallmanufakturprodukter, men genom den större prisorörligheten för de senare produkterna är det svårt att finna några mera klara samband.

Vi frågar oss så åter, vilka verkningar avtalsenliga lönestegringar kan ha haft på prissättningen på här diskuterade produkter under efterkrigstiden. Jämförelser mellan löne- och prismaterialet antyder att lönehöjningar följts direkt av prisstegringar endast i tider av utpräglad högkonjunktur och dessa perioder har samtidigt varit utmärkta av betydande prisstegringar på de använda råvarorna och av efterfrågeökningar. Under mera normala konjunkturförhållanden eller vid lågkonjunkturer inom branschen förefaller däremot inte löneökningarna att ha fått några snabba återverkningar på prissättningen utan reaktionshastigheten tycks då ha varit mycket långsam. Man har varit mycket ovillig att

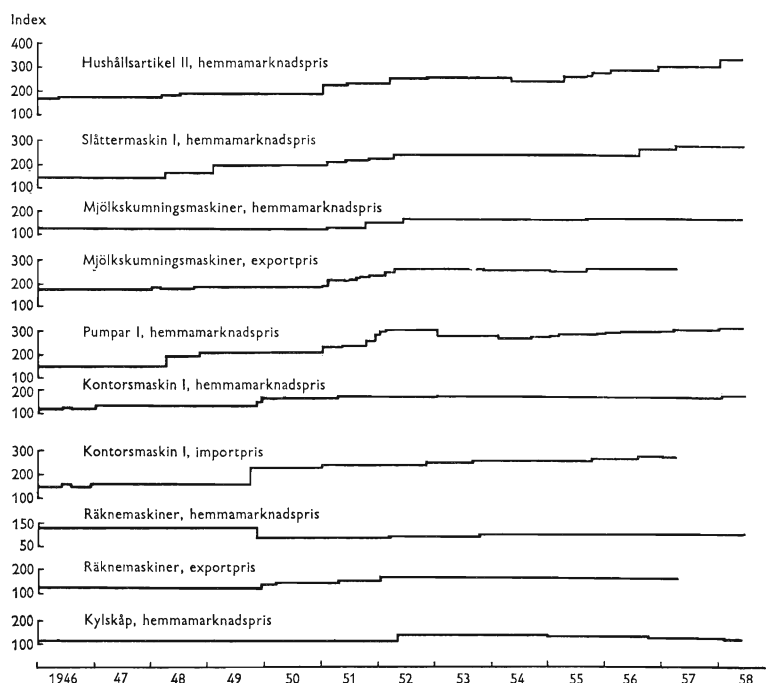
Diagram 16 a. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för verkstadsindustri



ändra priset speciellt i nedåtgående riktning och har hellre väntat och försökt, som Schumpeter framhöll, att se de fundamentala utvecklingstendenserna på kostnads- och efterfrågesidan innan man företagit prisändringar. Denna tendens tycks ha varit ändå mera utpräglad på exportmarknaderna än på hemmamarknaden. Samtidigt har det emellertid funnits vissa produkter i gruppen, exempelvis spik, mutter och skruv, där prISRörligheten varit betydligt större och där de avtalsenliga lönestegringarna därför snabbare kommit att påverka prisbildningen. Om lönestegringarna i dessa fall också verkat direkt prisutlösande har inte gått att avgöra från det tillgängliga materialet.

I diagram 16 a-c har angivits prisutvecklingen under efterkrigstiden för några produkter tillverkade av *mekaniska och elektriska verkstäder*. Av tabell 40 framgår kostnadsfördelning för de viktigaste här ingående delbranscherna.

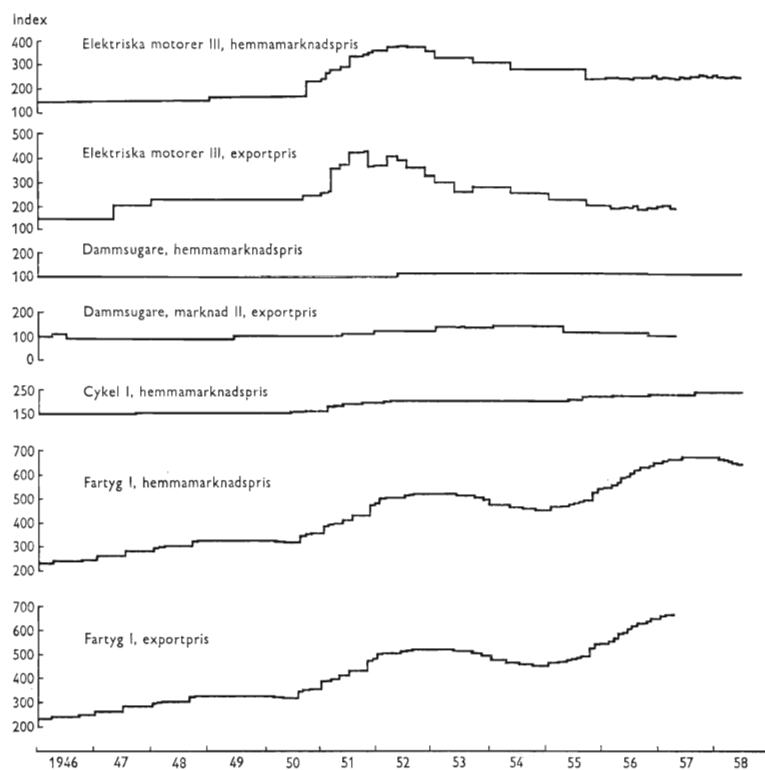
Diagram 16 b. forts.



Som framgår av tabellen tycks lönekostnaderna vara relativt sett minst för bil- och karosserifabrikerna. Vi finner också att för den elektrotekniska industrin spelar lönerna till förvaltningspersonal en ovanligt stor roll som kostnadsfaktor.

I diagrammen har angivits dels prisutvecklingen på hemmamarknaden under efterkrigstiden för ett antal verkstadsindustriprodukter, dels importprisnoteringarna för några konkurrerande produkter och dels exportprisnoteringarna för en del av produkterna. Samtliga serier skall jämföras dels med löne- och produktionsutvecklingen i diagram 16 a, dels också med prisutvecklingen på mellanprodukterna av järn enligt diagram 14¹. I tabell 41 har vidare återgivits antalet prisförändringar under studieperioden för de i materialet ingående verkstadsprodukterna. Vi måste emellertid här framhålla, att det förefaller oss som om problemet om vad som skall menas med prisorärlighet för en vara är betydligt mera komplicerat för den föreliggande gruppen av varor än vad som gällt för de tidigare be-

Diagram 16 c. forts.



¹ Löneutvecklingen för verkstäder har varit följande:

År	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	100,7	100,5	106,3
47	100	111,8	113,0	115,1
48	100	102,4	102,4	104,1
49	105,7	107,1	107,5	108,6
50	109,6	112,3	112,3	115,1
51	.	133,3	138,9	143,6
52	157,2	163,6	163,9	165,0
53	166,9	167,5	169,3	170,6
54	172,6	175,4	174,4	178,1
55	180,4	184,0	183,8	187,0
56	188,7	198,0	197,8	203,6
57	202,9	209,1	209,1	211,9
58	218,5	219,8	218,7	222,5

Tabell 40. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom verkstadsindustrin 1947, 1952 och 1956

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
Bil- och karosserifabriker						
1947	258	69,3	0,4	0,3	6,2	11,5
1952	599	71,9	0,4	0,3	5,9	10,6
1956	897	70,5	0,5	0,4	6,1	10,6
Maskin- och motorfabriker						
1947	534	41,0	1,2	0,7	10,2	22,4
1952	1 086	45,5	1,0	0,7	9,2	19,8
1956	1 283	48,0	1,0	0,8	10,9	20,6
Elektroteknisk industri						
1947	676	50,1	0,8	0,7	12,5	20,4
1952	1 581	50,6	0,6	0,6	10,6	17,0
1956	1 753	44,2	0,6	0,7	13,8	19,3
Mekaniska verkstäder						
1947	1 050	43,9	1,6	0,8	10,9	24,4
1952	2 110	43,8	1,3	0,8	10,0	23,2
1956	2 779	42,5	1,0	0,8	11,3	22,6

handlade grupperna. Det förefaller klart att på flertalet av de här behandlade produkterna äger med jämna mellanrum kvalitetsförändringar rum. Vid beräkningen av de individuella prisserierna har man uppenbarligen ingen möjlighet att ständigt ta hänsyn härtill. Även med vetskap härom förefaller det emellertid fortfarande att vara av värde att studera prisutvecklingen för de olika produkterna i fråga.

Ett studium av diagram 16 och tabell 41 ger vid första anblicken ett ganska förvirrat intryck. Det förefaller inte att vara lika lätt att ge karakteristiska omdömen om prisbeteendet under efterkrigstiden för de här behandlade produkterna som det varit tidigare. Detta sammanhänger uppenbarligen med att produkterna inom denna grupp måste sägas vara betydligt mera olikartade än produkterna i föregående grupper.

Vi finner först, att vi här också stött på en grupp av varor, där pris-

Tabell 41. Antal prisförändringar på olika verkstadsprodukter 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåt-gående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Kapitalvara I ^a	10	12 ⁵ / ₁₂	0,81	1,0	8	1,25	3
Metallbearbetningsmaskiner I	17	»	1,37	2,0	9	1,40	5
Metallbearbetningsmaskiner II	11	»	0,89	0,5	8	1,25	0
Metallbearbetningsmaskiner III	15	»	1,21	1,0	9	1,40	5
Symaskin I	6	»	0,48	1,0	3	0,48	0
Symaskin II	8	»	0,64	1,0	5	0,78	0
Hushållsartikel II ^a	13	»	1,05	1,0	8	1,25	1
Tröskverk	8	»	0,64	0,5	6	0,94	0
Harv I	9	»	0,72	1,0	4	0,62	0
Harv II	8	»	0,64	1,0	4	0,62	0
Slättermaskin I	9	»	0,72	1,5	4	0,62	0
Slättermaskin II	9	»	0,72	1,5	4	0,62	1
Mjölkskumningsmaskiner	4	»	0,32	1,0	2	0,31	0
Ångturbin	20	»	1,61	2,0	14	2,18	1
Pumpar I	19	»	1,53	2,0	13	2,03	2
Pumpar II	9	»	0,72	1,0	6	0,94	3
Kylskåp	4	»	0,32	0	4	0,62	3
Elektriska motorer I	43	»	3,46	4,5	33	5,14	17
Elektriska motorer II	43	»	3,46	4,0	34	5,30	19
Elektriska motorer III	40	»	3,22	4,0	31	4,83	18
Elektriska motorer IV	38	»	3,06	3,5	30	4,68	18
Dammsugare	2	»	0,16	0	2	0,31	1
Konsumentkapitalvara I ^a	29	»	2,34	2,5	19	2,96	10
Cykel I	18	»	1,45	3,5	10	1,56	2
Cykel II	18	»	1,45	3,5	10	1,56	2
Cykel III	18	»	1,45	3,5	10	1,56	2
Cykel IV	18	»	1,45	3,5	10	1,56	2
Fartyg I	59	»	4,76	6,0	38	5,92	12

^a Av sekretesskäl kan inte produkten närmare specificeras.

Tabell 41 (forts.)

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåt-gående riktning 1952-58
Fartyg II	59	12 ⁵ / ₁₂	4,76	6,0	38	5,92	12
Fartyg III	59	»	4,76	6,0	38	5,92	12
Kontorsmaskin I ^a	7	»	0,56	0,5	1	0,16	0
Räknemaskin I	3	»	0,24	0	2	0,31	0
Räknemaskin II	3	»	0,24	0	2	0,31	0
Importprodukter					1952-57	1952-57	1952-57
Metallbearbetningsmaskiner I	6	11 ³ / ₁₂ ^b	0,53	0,1	1	0,19	0
Metallbearbetningsmaskiner II	6	»	0,53	1,0	0	0	0
Metallbearbetningsmaskiner III	10	»	0,89	2,0	2	0,38	0
Symaskin	9	»	0,80	1,5	3	0,57	1
Pumpar	11	»	0,98	1,0	7	1,33	3
Elektriska motorer IV	17	»	1,51	1,0	12	2,29	8
Kontorsmaskin I ^a	9	»	0,80	0,5	4	0,76	0
Konsumentkapitalvara I a ^a	17	»	1,51	1,5	9	1,71	4
Konsumentkapitalvara I b ^a	18	»	1,60	2,0	9	1,71	4
Exportprodukter							
Kapitalvara I ^a							
Marknad I	12	»	1,07	0	9	1,71	4
Marknad II	16	»	1,42	1,0	10	1,90	4
Marknad III	16	»	1,42	1,0	10	1,90	5
Marknad IV	11	»	0,98	0	8	1,52	2
Marknad V	12	»	1,07	0,5	9	1,71	3
Symaskin I	11	»	0,98	1,5	5	0,95	2
Symaskin II	9	»	0,80	1,0	4	0,76	1
Hushållsartikel II ^a	14	»	1,24	3,0	6	1,14	1
Slättermaskin I	9	»	0,80	1,5	5	0,95	1
Slättermaskin II	9	»	0,80	1,5	5	0,95	0
Mjölkskumningsmaskiner	14	»	1,24	3,0	5	0,95	2

^a Av sekretesskäl kan inte produkten närmare specificeras.

^b T. o. m. mars 1957.

Tabell 41 (forts.)

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
					1952-57	1952-57	1952-57
Pumpar I	20	11 ³ / ₁₂ ^a	1,78	2,0	13	2,48	3
Pumpar II	15	»	1,33	1,0	11	2,10	4
Kylskåp							
Marknad I	17	»	1,51	1,0	6	1,14	2
Marknad II	16	»	1,42	0,5	7	1,33	4
Marknad III	21	»	1,87	1,5	11	2,10	6
Marknad IV	21	»	1,87	1,5	10	1,90	5
Marknad V	19	»	1,69	1,0	11	2,10	6
Marknad VI	13	»	1,16	0	4	0,76	3
Elektriska motorer I	37	»	3,29	4,5	26	4,95	15
Elektriska motorer II	35	»	3,11	4,5	24	4,57	15
Elektriska motorer III	34	»	3,02	4,5	23	4,38	15
Elektriska motorer IV	37	»	3,29	5,0	24	4,57	14
Dammsugare							
Marknad I	21	»	1,87	1,0	11	2,10	6
Marknad II	18	»	1,60	0,5	10	1,90	5
Marknad III	26	»	2,31	1,5	13	2,48	7
Marknad IV	14	»	1,24	0,5	7	1,33	3
Konsumentkapital- vara I	28	»	2,49	2,5	17	3,24	9
Fartyg I	52	»	4,62	5,5	32	6,10	7
Fartyg II	52	»	4,62	5,5	32	6,10	7
Fartyg III	53	»	4,71	6,0	32	6,10	7
Räknemaskin I	2	»	0,18	1,0	0	0	0
Räknemaskin II	2	»	0,18	1,0	0	0	0
Räknemaskin III	2	»	0,18	1,0	0	0	0
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden	1956-59	1956-59	1956-59				1956-59
Cellulosa- och pap- persmaskin	36	3 ⁶ / ₁₂	10,29				15
Hissmaskiner	2	3 ⁷ / ₁₂	0,56				2
Kompressor	2	3 ¹¹ / ₁₂	0,51				2
Radioapparat	1	3 ⁶ / ₁₂	0,29				0

^a T. o. m. mars 1957.

rörligheten i många fall tycks vara mycket liten. För många produkter har sålunda antalet prisförändringar varit mindre än en per år under efterkrigstiden. I vissa fall, exempelvis i fråga om mjölkskumningsmaskiner, kylskåp, dammsugare, räknemaskiner och radioapparater, har antalet prisändringar varit extremt litet. För de tre förstnämnda varukategorierna har denna extrema prisorörlighet endast gällt på hemmamarknaden, medan även exportpriserna varit synnerligen orörliga vad räknemaskinerna beträffar. Vi finner här också en stor mängd produkter, exempelvis olika typer av lantbruksmaskiner, där antalet prisförändringar i nedåtgående riktning tycks ha varit mycket litet under 1950-talet och för vilka det förefaller som om företagen över huvud taget varit mycket obenägna att sänka priserna. Å andra sidan måste också framhållas att vi bland de studerade produkterna även finner en del, för vilka prisorörligheten under efterkrigstiden varit mycket stor. Detta gäller exempelvis för olika typer av elektriska motorer, cellulosa- och pappersmaskiner samt skilda typer av fartyg. Det tycks här huvudsakligen vara fråga om större kapitalvaror som »skräddarsys» för varje beställning och där det därför aldrig blir fråga om någon serietillverkning och försäljning av en viss modell etc.

Vid en jämförelse mellan prisutvecklingen för mellanprodukter av järn och för de här diskuterade verkstadsprodukterna lägger man först märke till den i allmänhet större prisorörligheten under efterkrigstiden för mellanprodukterna. Det förefaller också som om svängningarna i upp- och nedåtgående riktning skulle vara kraftigare för mellanprodukterna. Mot bakgrunden av råvarukostnadernas förhållandevis stora betydelse för verkstadsprodukterna är de små fluktuationerna för många av produkterna förvånande. Det förefaller som om Schumpeters tidigare berörda tes om att företagen vid sin prissättning ofta endast söker beakta de långsiktiga utvecklingstendenserna på kostnads- och efterfrågesidan skulle vara gällande i ovanligt hög grad. I tider med stigande råvarupriser accepterar man minskningar av vinstmarginalerna men i stället sänks inte priserna i proportion till råvaruprisfallen i nedgångsperioderna, varigenom marginalerna då stiger.¹ På så vis får man både färre och mindre prisföränd-

¹ Detta prisbeteende har påpekats och diskuterats i *L. Nabseth: Företagssparandet under 60-talet*, Svensk Sparbankstidskrift 1960: 7.

ringar på färdigprodukterna än på råvarorna, vilket sannolikt anses gynnsamt för omsättningen på lång sikt. Samtidigt får man emellertid också en känsla av att detta prisbeteende från många svenska verkstadsföretags sida till betydande del underlättas av tendenserna från de svenska järnverkens sida att låta sina priser fluktuera mindre än importpriserna. För verkstadsprodukternas vidkommande bör också noteras att för de produkter, exempelvis fartyg, elektriska motorer etc., där antalet prisförändringar varit stort under efterkrigstiden, har också fluktuationerna varit kraftigare än för de produkter där priserna varit mera orörliga.

En jämförelse av import- och hemmamarknadsprisernas utveckling under efterkrigstiden för likartade produkter visar i varje fall för de i diagram 16 redovisade produkterna en betydande överensstämmelse i prisutvecklingen. Av tabell 41 framgår emellertid att vi inte här som i fråga om mellanprodukter av järn kan säga, att importpriserna i allmänhet varit rörligare än motsvarande hemmamarknadspriser. Förhållandena har i stället varierat för de olika produktkategorierna. För vissa produkter, exempelvis olika typer av metallbearbetningsmaskiner, har importpriserna varit betydligt mera orörliga än motsvarande svenska priser. För symaskiner och kontorsmaskiner I förefaller det att döma av diagram 16 som om de svenska företagen medvetet strävat efter att hela tiden ligga något lägre i pris.

Jämför vi i stället export- och hemmamarknadspriserna på likartade produkter kan vi inte heller här säga, att export- eller hemmamarknadsnoteringarna genomgående visat större rörlighet utan förhållandena har skiftat för de olika produkterna. För en del av produkterna, exempelvis kylskåp, dammsugare, mjölkskumningsmaskiner, vissa slag av pumpar, har prISRörligheten under efterkrigstiden varit avsevärt större på export- än på hemmamarknaden. Det tycks här ofta vara fråga om produkter, där priserna på hemmamarknaden varit extremt orörliga.¹ För flertalet av de redovisade produkterna tycks emellertid förhållandena ha varit ganska likartade på hemmamarknaden och exporten och det förefaller som om

¹ Det måste här påpekas att en större prISRörlighet på exportmarknaderna än på hemmamarknaden kan sammanhänga med den för exportprisbestämning använda beräkningsmetoden (jämför sid. 238-239).

priserna ofta ändrats ungefär samtidigt. Detta gäller exempelvis för hushållsartikel II, slåttermaskiner, konsumentkapitalvara I, och fartyg. För de mycket prisrörliga elektriska motorerna har prisrörligheten ofta varit större på hemmamarknaden än på exporten, men rörligheten har uppenbarligen varit mycket stor på båda marknadstyperna och prisförändringarna har sannolikt ofta skett parallellt. Av diagrammen framgår att för symaskiner, dammsugare och mjölkskumningsmaskiner har inte endast exportpriserna ändrats oftare utan de har också stigit mera under efterkrigstiden jämfört med utgångsläget 1946.

Mot bakgrunden av det återgivna prisbeteendet förefaller följande slutsatser att kunna dras rörande verkningarna av de avtalsenliga löneökningarna under efterkrigstiden på prissättningen. I fråga om serietillverkade verkstadsprodukter för hemmamarknaden, speciellt konsumtionskapitalvaror, där många företag synbarligen har hållit oförändrade priser under mycket långa tidsperioder, har de avtalsenliga lönestegringar, som inte varit speciellt kraftiga, i allmänhet inte fått någon inverkan på prissättningen förrän efter en relativt lång tidsrymd (långsam reaktionshastighet). Företagen förefaller här ofta ha varit beredda att ändra priserna endast vid mycket kraftiga kostnadsstegringar, exempelvis stora råvaruprisstegringar eller lönestegringar eller vid utpräglade högkonjunkturer. Dessa omständigheter har uppenbarligen för flertalet företag sammanfallit i hög grad. Det är för dessa produkter troligt, att lönestegringarna påverkat de förändringar i produkterna, som hela tiden äger rum inom ramen för det oförändrade priset. Om företaget strävar efter en viss såsom rimlig betraktad vinstmarginal på sina produkter kan ju en lönestegring medföra att företaget inte inför vissa förbättringar, som det eljest hade tänkt göra.¹ Lönestegringen kan härigenom, som framhållits i kapitel 7 påverka takten i kvalitets- och modellförändringarna.

I fråga om produkter som endast tillverkas i enstaka exemplar (exempelvis turbiner, generatorer, fartyg etc.) är det däremot troligt, att de avtalsenliga löneökningarna under efterkrigstiden relativt snabbt på-

¹ *J. Dean*, op. cit. påpekar just, att ofta sätts priset på en produkt först och sedan anpassas produktens utseende och kvalitet härefter.

verkat prissättningen. I vilken utsträckning detta varit fallet har till avgörande del varit beroende av importkonkurrensens styrka. Om priserna på importföretagens och hemmaföretagens produkter tenderat att följa varandra och om importföretagen varit av betydande storlek kan det mycket väl hända, att måttliga lönestegringar inte heller för dessa produkter kommit att leda till några direkta prisstegringstendenser. Å andra sidan tycks de svenska verkstadsföretagen under efterkrigstiden ofta ha försökt att prismässigt ligga något lägre än de utländska konkurrenterna. De avtalsenliga lönestegringarna kan då för prisrörliga produkter ha lett till prisstegringar, som gjort marginalen mot importföretagen mindre än som eljest hade varit fallet. Mot bakgrunden av den för vissa produkter betydligt större prisrörligheten på exportmarknaden skulle man i och för sig kunna tänka sig, att lönestegringarna under efterkrigstiden snabbare påverkat exportpriserna än hemmamarknadspriserna för dessa produkter. Vad som ytterligare talar härför är den sannolikt större benägenheten till kortsiktigt vinstmaximeringstänkande på exportmarknaden än på hemmamarknaden. Mot det anförda talar emellertid, att företagen i fråga sannolikt befinner sig i ett gynnsammare konkurrensläge på hemmamarknaden än på exportmarknaderna. Genom att inte helt utnyttja de kortsiktiga vinstmaximeringsmöjligheterna på hemmamarknaden avhåller man utländska företag från att försöka konkurrera på den svenska marknaden. Om det här anförda är riktigt, skulle hypotesen närmast bli, att löneökningarna snabbare påverkat prissättningen på exportmarknaden än hemmamarknaden i de fall där efterfrågeelasticiteten på exportmarknaden bedömts som förhållandevis låg och där efterfrågan varit stigande, varigenom avmattningen i ökningen som följt av en prisstegring blivit förhållandevis liten.¹

Hittills har vi huvudsakligen diskuterat prisbildningen för produkter, där järn utgör den viktigaste råvaran. I föreliggande avsnitt skall vi något beröra prisbildningen på sådana *verkstadsprodukter, där den mest betydelsefulla råvaran utgörs av annat material än järn, exempelvis koppar,*

¹ Som tidigare sagts tycks företagen ofta vara mycket ovilliga att genom en egen åtgärd medvetet acceptera en absolut minskning av försäljningen på en marknad.

Tabell 42. Saluvärde och produktionskostnader för ett par delbranscher inom verkstadsindustrin 1947, 1952 och 1956

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
Metallvalsverk						
1947	163	68,4	0,8	1,4	3,8	8,4
1952	376	79,3	0,6	1,2	3,1	5,9
1956	578	80,4	0,5	1,0	3,6	5,2
Kabelfabriker						
1947	115	57,9	0,7	0,6	5,4	11,9
1952	255	73,0	0,6	0,5	4,7	10,5
1956	305	65,2	0,5	0,5	4,9	10,0

aluminium etc. I tabell 43 har angivits antalet prisförändringar under perioden 1946–58 för de i primärmaterialet ingående produkterna av ifrågavarande kategori, medan vi i tabell 42 återgivit kostnadsutvecklingen för några av de i föreliggande sammanhang viktigare industrigrupperna.

Av tabellen framgår att vi även här finner en del produkter för vilka prisörsligheten under efterkrigstiden tycks ha varit mycket stor. För glödlampor är genomsnittsvärdena i vissa fall till och med lika extremt låga som för de mest prisörsliga verkstadsprodukterna. Å andra sidan finner vi emellertid här också vissa produkter såsom kopparplåt, mässingsplåt, koppartråd och elektriska ledningar, där prisörsligheten varit utomordentligt stor såväl på hemmamarknaden som på exportmarknaderna. För samtliga dessa produkter är koppar den viktigaste råvaran. En jämförelse med prisörsligheten för koppar i tabell 34 visar, att kopparpriset ändrats i ungefär samma omfattning under olika perioder av efterkrigstiden som de nyss uppräknade produkterna. Vi får en stark känsla av att det föreligger en betydande samvariation mellan kopparprisets förändringar och prisförändringarna för de produkter, där kopparen utgör den viktigaste råvaran. Detta förefaller naturligt mot bakgrunden av den

Tabell 43. Antal prisförändringar på olika metallmanufakturprodukter 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Kopparplåt	66	12 ⁵ / ₁₂	5,32	6,0	38	5,92	25
Mässingplåt	73	»	5,88	8,0	39	6,08	25
Koppartråd	73	»	5,88	6,0	45	7,01	32
Hushållsartikel III a ^a	11	»	0,89	1,0	9	1,40	1
Hushållsartikel III b ^a	9	»	0,72	0,5	8	1,25	1
Kokkärl av aluminium I	10	»	0,81	1,0	8	1,25	1
dito II	12	»	0,97	1,5	9	1,40	0
dito III	11	»	0,89	1,5	8	1,25	1
dito IV	10	»	0,81	1,0	8	1,25	1
dito V	10	»	0,81	0,5	9	1,40	1
Lödlampor I	11	»	0,89	2,0	6	0,94	1
Lödlampor II	11	»	0,89	2,0	6	0,94	1
Lödlampor III	11	»	0,89	2,0	6	0,94	1
Lödlampor IV	11	»	0,89	2,0	6	0,94	1
Lödlampor V	11	»	0,89	2,0	6	0,94	1
Glödlampor I	5	»	0,40	0	3	0,47	1
Glödlampor II	5	»	0,40	0	3	0,47	1
Glödlampor III	5	»	0,40	0	3	0,47	1
Glödlampor IV	5	»	0,40	0	3	0,47	1
Glödlampor V	4	»	0,32	0	2	0,31	1
Glödlampor VI	4	»	0,32	0	2	0,31	2
Elektriska ledningar I	58	»	4,67	4,5	39	6,08	28
Elektriska ledningar II	82	»	6,60	8,5	50	7,79	35
Exportprodukter					1952-57	1952-57	1952-57
Lödlampor I	17	11 ³ / ₁₂ ^b	1,51	2,0	9	1,71	2
Lödlampor II	17	»	1,51	2,0	9	1,71	2
Lödlampor III	16	»	1,42	2,0	9	1,71	2
Lödlampor IV	17	»	1,51	2,0	9	1,71	2
Lödlampor V	17	»	1,51	2,0	9	1,71	2
Glödlampor I	14	10 ⁶ / ₁₂	1,33	1,0	5	1,11	5
Glödlampor II	14	»	1,33	1,0	5	1,11	5

^a Av sekretesskäl kan inte produkten närmare specificeras. ^b T. o. m. mars 1957.

Tabell 43 (forts.)

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-57	Antal förändringar per år 1952-57	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-57
Glödlampor III	16	11 ³ / ₁₂ ^a	1,42	1,5	6	1,14	5
Glödlampor IV	15	»	1,33	1,5	6	1,14	6
Glödlampor V	12	10 ⁶ / ₁₂	1,14	1,0	5	1,11	4
Glödlampor VI	16	11 ³ / ₁₂	1,42	1,0	7	1,33	6
Glödlampor VII	14	10 ⁶ / ₁₂	1,33	1,0	5	1,11	5
Elektriska ledningar I	59	11 ³ / ₁₂	5,24	4,5	40	7,62	21
Elektriska ledningar II	84	»	7,47	8,5	52	9,90	28

^a T. o. m mars 1957.

mycket höga kostnadsandel för råvaror, som vi funnit i tabell 42 för här behandlade industribranscher.

För de produkter, som har aluminium till viktigaste råvara har prisörligheten varit betydande. Dessutom förefaller företagen att döma av det ringa antalet prissänkningar under 1950-talet att vara mycket ovilliga att sänka priserna på dessa produkter. Prisbildningen tycks härigenom visa betydande likheter med prisbildningen för järn- och metallmanufakturvaror, till vilka ju produkterna i fråga också i viss mån kan räknas.

Vad beträffar lödlampor och glödlampor slutligen har tydligen priserna varit mycket orörliga framförallt på hemmamarknaden under efterkrigstiden. Man förefaller också, i varje fall i fråga om lödlampor, att ha varit mycket ovillig att sänka priset.

Mot bakgrunden av det återgivna prisbeteendet blir vår slutsats beträffande de avtalsenliga lönestegringarnas inverkan på prisbildningen på här behandlade produkter att lönestegringarna sannolikt mycket snabbt påverkat priserna på olika kopparprodukter såväl på hemmamarknaden som på exportmarknaderna (om konkurrenssituationen möjliggjort detta). För aluminiumprodukterna har prisgenomslaget troligtvis skett med större tidsfördröjning även om antalet prisförändringar i och för sig varit tillräckligt stort för att det även här skulle ha kunnat vara

fråga om en mycket snabb prispåverkan. För löd- och glödlampor slutligen har lönestegringarnas prisseffekter ofta kommit med mycket lång tidsfördröjning. Reaktionen har dock sannolikt varit något snabbare på exportmarknaden än på hemmamarknaden.

b) Jord- och stenindustri

I diagram 17 a-b har angivits utvecklingen under efterkrigstiden för några olika industrigrupper och varor inom jord- och stenindustrin medan fördelningen av produktionskostnaderna för de olika grupperna angivits i tabell 44.¹

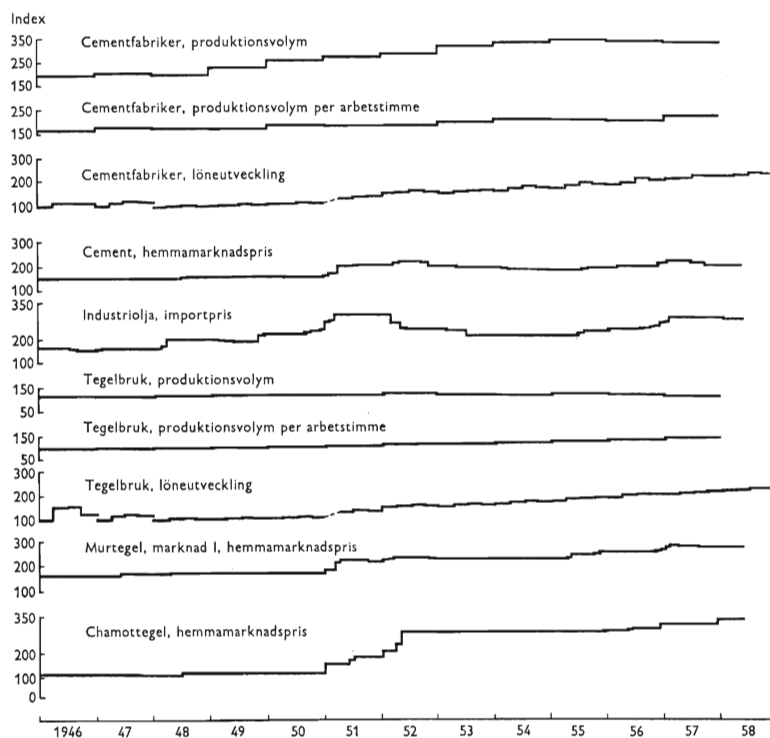
Som framgår av tabellen spelar tydligen inte råvarukostnaderna så stor roll för de här behandlade industrigrupperna som för de tidigare diskuterade grupperna. I stället är bränslekostnaderna av utomordentligt stor betydelse, speciellt för cementfabrikerna och tegelbruken. Vi har därför i diagrammen även redovisat serien över prisutvecklingen för industriolja under efterkrigstiden.

Av diagrammen framgår att för vissa av de här redovisade varugrupperna tycks en synnerligen stor prisörklighet ha förelegat, inte endast

¹ Löneutvecklingen för tegelbruk; porslins-, kakel- och lergodsfabriker samt glasindustri har varit följande:

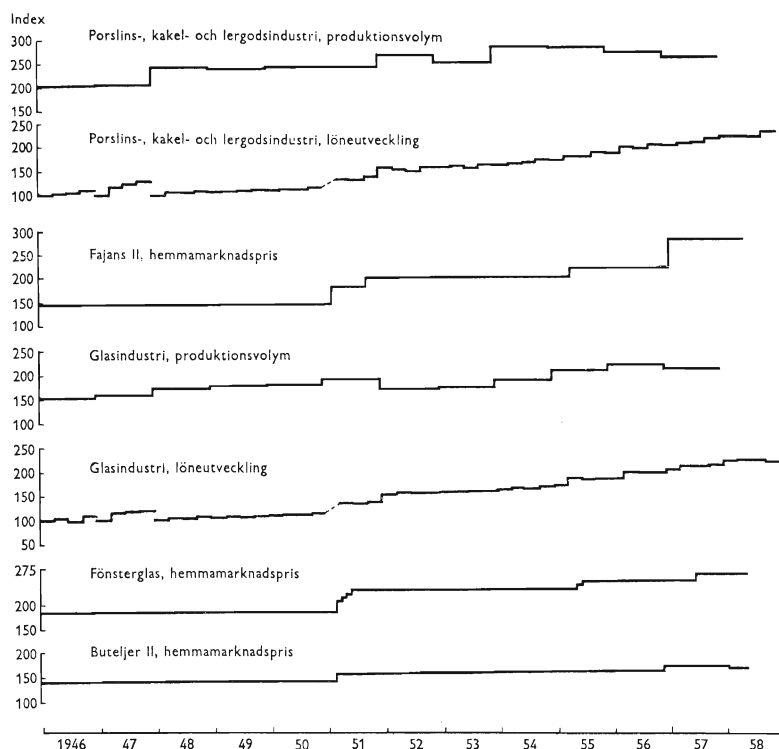
År	Tegelbruk				Porslins-, kakel- och lergodsfabriker				Glasindustri			
	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	152,1	155,8	123,1	100	104,4	104,6	108,9	100	103,6	98,2	109,4
47	100	116,7	121,5	118,8	100	116,9	124,1	130,1	100	114,5	116,0	117,3
48	100	104,4	107,3	103,9	100	106,6	105,7	109,0	100	102,8	102,3	105,5
49	103,8	106,4	108,5	106,9	107,6	108,9	109,8	112,8	104,4	105,7	104,7	105,7
50	107,1	110,7	112,3	110,0	110,6	114,1	113,2	116,7	106,5	109,3	109,4	111,3
51	.	132	139,6	137,2	.	134,4	133,3	138,5	.	132,0	130,8	134,3
52	153,3	158,4	161,4	158,6	158,0	154,2	150,1	157,8	149,2	153,1	151,7	151,8
53	156,6	161,6	163,5	161,9	158,2	160,5	157,0	164,0	152,8	153,1	155,2	154,8
54	162,9	170,5	173,8	173,1	162,9	165,5	168,0	174,0	157,8	161,8	160,3	163,6
55	174,3	184,3	188,1	188,7	173,0	179,4	178,8	187,9	166,0	181,4	177,5	179,5
56	187,0	199,0	202,4	201,5	186,0	197,7	195,4	203,1	180,4	193,2	192,1	192,4
57	202,3	207,6	210,7	212,6	201,8	204,6	205,8	213,9	196,6	205,0	205,2	206,1
58	217,1	217,6	221,7	222,4	217,7	218,3	217,1	226,5	214,5	215,7	216,3	214,1

Diagram 17 a. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för jord- och stenindustri



under priskontrolltiden utan även under 1950-talet. Detta gäller framför allt för glasindustriprodukter, men också i viss mån för produkter tillverkade inom porslinsindustrin. För tegel- och cementindustriprodukter har däremot en betydligt större prisörklighet förelegat. I tabell 45 har angivits antalet prisförändringar under perioden 1946-58 för de i Kommerskollegii material ingående produkterna av ifrågavarande slag. Uppgifterna i tabellen bekräftar vårt tidigare uttalande att priserna på glasindustrins och porslinsindustrins produkter varit synnerligen orörliga under den studerade tidsperioden. Vi finner också av tabell- och diagrammaterialet, att vi även här sannolikt har att göra med några produkter, där de tillverkade företagen varit synnerligen ovilliga att sänka priserna. Konjunkturedgångarna inom porslins- (1952-53 och 1956-58) och glasbran-

Diagram 17 b. forts.



scherna (1952 och 1957) tycks sålunda inte ha medfört sänkta priser utan företagen har föredragit att behålla priserna oförändrade.¹ Liknande förhållanden tycks delvis ha gällt inom tegelindustrin. Den mest prisrörliga av de undersökta industrigrupperna tycks vara cementindustrin. Priserna tycks här emellertid inte ha följt konjunkturkurvan inom branschen utan snarare gått i motsatt riktning (jämför exempelvis 1948-49, 1952-53, 1955-57). Däremot tycks det föreligga en betydande samvariation mellan förändringar i bränslepriserna och cementpriserna, vilket inte är helt

¹ Det måste emellertid framhållas att konjunkturläget för de berörda branscherna varit mycket pressat under stora delar av den studerade tidsperioden som följd av hård importkonkurrens. Vinstmarginalerna har varit små eller obefintliga och priserna har följaktligen av företagen betraktats som otillfredsställande. Detta har troligtvis framkallat en motvilja mot att sänka priserna.

Tabell 44. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom jord- och stenindustrin 1947, 1952 och 1957

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
Cementfabriker						
1947	69	28,1	24,4	6,1	2,7	9,2
1952	150	19,2	27,9	5,8	2,6	9,2
1957	176	16,9	28,3	6,6	3,5	10,8
Tegelbruk						
1947	83	12,2	16,1	2,5	8,3	40,1
1952	129	11,3	16,1	2,6	7,2	36,7
1957	133	12,5	13,3	3,8	8,4	37,4
Porslins-, kakel- och lergodsindustri						
1947	60	21,0	4,4	1,5	7,4	32,1
1952	114	22,5	5,6	2,3	9,8	33,4
1957	123	24,7	5,0	2,9	11,7	34,1
Glasindustri						
1947	91	27,4	9,1	1,0	5,8	30,3
1952	115	28,7	9,1	2,4	7,2	34,5
1957	152	25,3	9,1	3,9	8,2	34,8

oväntat mot bakgrunden av de relativt sett stora bränslekostnaderna inom denna bransch.

De avtalsenliga lönestegringarna under efterkrigstiden tycks mycket sällan ha fått några direkta pris effekter inom porslins- och glasindustrin. Endast under 1951 och 1955 har prisstegringar omedelbart föregåtts av större lönestegringar. Under 1955 skedde prisstegringen inom porslinsindustrin samtidigt med att produktionsvolymen i branschen minskade och det förefaller inte otroligt att prisstegringen detta år var direkt motiverad av lönestegringen. Inom cement- och delar av tegelindustrin förefaller det som om lönestegringar snabbare skulle påverka företagens prissättning eftersom prisändringarna här tycks ske oftare. Den snabbare reaktionshastigheten inom cementindustrin förefaller dock att döma av

Tabell 45. Antal prisförändringar på olika sten-, ler- och glasvaror 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Importprodukt							
Industriolja	31	12 ² / ₁₂	2,55	3,0	15	2,59	6
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Murkalk	8	12 ⁵ / ₁₂	0,64	1,0	5	0,78	2
Cement	25	»	2,01	3,0	17	2,65	8
Cementrör I	9	»	0,72	0,5	8	1,25	2
Cementrör II	9	»	0,72	0,5	8	1,25	2
Murtegel							
Marknad I	21	»	1,69	2,0	15	2,34	4
Marknad II	21	»	1,69	3,5	12	1,87	5
Taktegel	27	»	2,17	4,5	17	2,65	3
Chamottegel	13	»	1,05	1,5	9	1,40	0
Fönsterglas	7	»	0,56	2,0	3	0,47	0
Buteljer I	2	»	0,16	0,5	1	0,16	0
Buteljer II	3	»	0,24	0,5	2	0,31	1
Fajans I	11	»	0,89	1,0	7	1,10	2
Fajans II	5	»	0,40	1,0	3	0,47	0
Fajans III	7	»	0,56	1,0	3	0,47	0
Exportprodukter					1952-57	1952-57	1952-57
Gat- och kantsten I	13	11 ³ / ₁₂ ^a	1,16	1,0	6	1,14	2
II	12	»	1,07	0,5	6	1,14	1
III	10	»	0,89	0,5	4	0,76	0

^a T. o. m. mars 1957.

materialet till betydande del vara betingad av den relativt stora prisörligheten på bränsle. Om en lönestegring inträder under en period då bränslepriserna är orörliga förefaller det troligare att det tar längre tid innan lönestegringen påverkar prissättningen på cement än om den inträffar i tider med starkt fluktuerande bränslepriser.

c) Träindustri

I diagram 18 har angivits utvecklingen för några delbranscher och produkter inom träindustrin¹. I tabell 46 har angivits kostnadsfördelningen för ett par av branscherna.

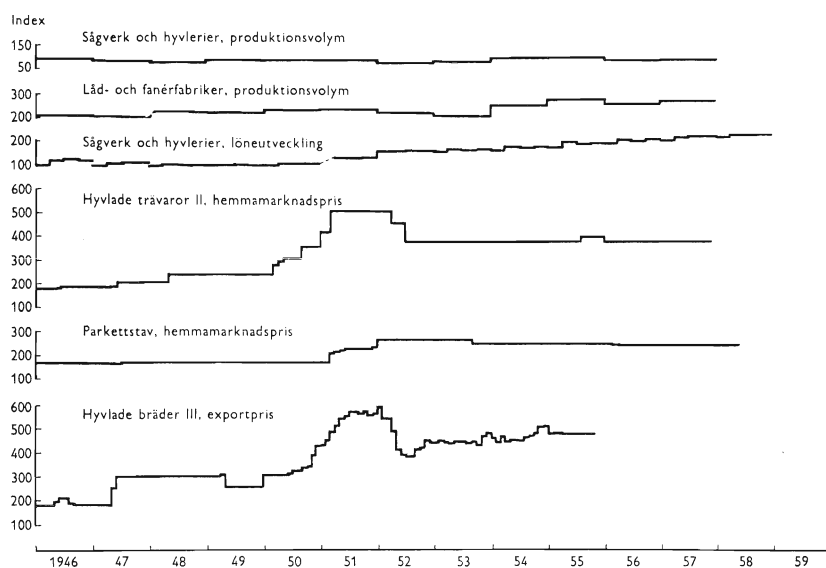
Som framgår av tabellen spelar råvarukostnaderna en stor roll för alla här behandlade branscher. Mest betydelsefulla är dessa kostnader för sågverken medan lönekostnaderna är relativt sett störst för möbelfabriker.

Tidigare har framhållits att prissättningen på de svenska sågverkens produkter i stort sett måste anses vara bestämd av prissättningen på de internationella marknaderna och att de svenska företagen har relativt liten möjlighet att påverka denna prissättning. Som framgår av prisutvecklingen för exporterade hyvlade bräder tycks denna prissättning visa en utomordentligt stor rörlighet. En jämförelse med prissättningen på hyvlade bräder på den svenska marknaden visar dels att prissättningen här är betydligt mindre flexibel och dels att företagen på samma sätt som i fråga om tackjärn inte helt tycks följa med i prissättningen vid uppåtgående konjunkturer. I fråga om prissättningen på de färdigarbetade träprodukterna tycks vi här åter ha stött på en del produktgrupper, där prisorörlig-

¹ Löneutvecklingen för sågverk och hyvlerier samt möbelfabriker har varit följande:

År	Sågverk och hyvlerier				Möbelfabriker			
	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	120,2	127,4	118,7	100	101,0	103,8	112,9
47	100	111,7	115,6	115,3	100	108,9	109,9	112,6
48	100	106,0	106,5	106,5	100	102,3	104,5	106,8
49	105,2	107,7	108,9	109,3	105,1	105,3	105,6	108,0
50	107,5	113,2	113,4	114,3	106,8	107,4	109,8	113,5
51	.	139,8	143,2	143,7	.	130,1	132,2	134,3
52	164,5	168,3	169,5	171,1	149,1	146,6	149,3	154,4
53	165,4	173,5	171,9	173,3	150,3	152,2	154,1	157,8
54	168,9	187,2	181,5	184,2	159,0	161,3	164,0	169,6
55	181,7	201,1	197,1	200,2	169,8	178,4	176,8	182,2
56	193,1	212,8	208,3	211,0	180,8	191,6	193,2	191,1
57	206,6	219,6	222,5	223,4	190,4	200,6	207,9	205,8
58	220,0	231,7	230,7	231,7	206,4	215,4	220,2	216,3

Diagram 18. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för träindustri



heten varit betydande. I tabell 47 har angivits antalet prisförändringar under efterkrigstiden för de produkter inom ifrågavarande huvudbransch, som ingår i det behandlade materialet.

Siffrorna i tabell 47 bekräftar intrycket från diagrammet att vi inom denna bransch finner en del produkter där prisörligheten varit betydande. Under 50-talsåren efter Korea-krisen har sålunda antalet prisförändringar på hemmamarknaden enligt prismaterialet varit mindre än en per år för bilade trävaror, bräder, parkettstav och buteljork. På exportmarknaderna tycks däremot prisörligheten ha varit utomordentligt stor för samtliga redovisade produkter. Det förefaller som om det skulle föreligga en mycket stor skillnad mellan marknadssituationerna på hemmamarknaden och på exportmarknaden. På den senare tycks som tidigare framhållits konkurrensförhållandena likna den rena konkurrensmodellen medan hemmamarknaden att döma av prismaterialet snarast skulle karakteriseras av den oligopolistiska konkurrensmodellen. Det förefaller också mot bakgrunden av råvarukostnadernas betydelse i föreliggande bransch som om den relativa (i förhållande till örligheten på export-

Tabell 46. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom träindustrin 1947, 1952 och 1956

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
Sågverk						
1947	550	64,0	0,6	0,7	3,0	17,5
1952	1 126	70,6	0,5	0,8	2,6	14,1
1956	1 353	67,0	0,6	1,0	2,7	16,2
Fanér- och plywoodfabriker						
1947	34	58,8	0,1	0,7	4,1	14,5
1952	49	58,7	0,3	0,8	5,2	18,2
1957	73	54,2	1,5	0,9	5,3	18,7
Byggnadssnickrier						
1947	134	51,6	0,4	1,0	4,6	27,7
1952	187	55,2	0,3	1,1	5,0	26,3
1956	273	51,7	0,4	1,1	5,5	27,8
Möbelfabriker						
1947	213	45,5	0,4	0,8	5,2	31,6
1952	272	45,9	0,3	0,8	5,9	31,9
1957	368	45,6	0,4	0,8	6,8	29,9

prisnoteringarna) prisörsligheten på den viktigaste råvaran, sågtimmer, måste vara en förutsättning för den förhållandevis stora prisörsligheten på färdigvarorna på den svenska marknaden.¹

En jämförelse mellan löneförändringarna och prsförändringarna under efterkrigstiden för de olika produkterna visar, att vi här återigen sannolikt har att göra med många produkter, där de omedelbara verkningarna av löneökningarna på företagens prissättning varit mycket små (se exempelvis förändringarna 1955-58 i diagram 18). I fråga om exportpriserna har vi ju redan konstaterat, att dessa sannolikt till dominerande del är bestämda

¹ Det måste emellertid här framhållas att enligt uppgift från Kommerskollegium har nytt prismaterial i fråga om trävaror antytt en betydligt större prisörslighet på hemmamarknaden än den som framkommer av det här redovisade materialet.

Tabell 47. Antal pristäändringar på olika trävaruprodukter 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Sågtimmer	17	12 ⁵ / ₁₂	1,37	1,0	9	1,40	4
Massaved	19	»	1,53	1,5	10	1,56	5
Bilade trävaror I	17	»	1,37	3,5	5	0,78	3
Bilade trävaror II	17	11 ¹¹ / ₁₂	1,43	3,5	5	0,85	3
Ohyvlade bräder I	15	»	1,26	3,0	4	0,68	3
Ohyvlade bräder II	16	12 ⁵ / ₁₂	1,29	3,0	5	0,78	4
Plywood	14	»	1,13	2,0	7	1,10	3
Hyvlade bräder I	16	11 ¹¹ / ₁₂	1,34	3,5	4	0,68	3
Hyvlade bräder II	15	»	1,26	3,0	4	0,68	3
Parkettstav	11	12 ⁵ / ₁₂	0,89	2,5	4	0,62	3
Buteljork	10	»	0,81	1,5	3	0,47	2
Exportprodukter					1952-57	1952-57	1952-57
Sågade trävaror	94	11 ³ / ₁₂ ^a	8,36	9,5	57	10,86	34
Plywood	33	»	2,93	2,0	25	4,76	15
Hyvlade bräder III	58	9 ¹⁰ / ₁₂	5,90	9,0	32	6,62	16
Hyvlade bräder IV	58	»	5,90	9,0	32	6,10	13
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Byggnadssnickrier	0	1956-59 3 ⁶ / ₁₂	0				1956-59 0

^a T. o. m. mars 1957.

på världsmarknaden och att de svenska företagen endast torde ha mycket små möjligheter att påverka prissättningen. På den svenska marknaden är de svenska företagen i det närmaste allena rådande, men man tycks här föredra att ändra priserna ganska sällan, varför endast mera betydande lönestegringar har fått snabba prisåterverkningar.¹

¹ Det förefaller troligt att de årliga virkesauktionerna här i landet, som i stor utsträckning tycks vara prisbestämmande, medverkar till en större prisörslighet på den svenska marknaden inom hela branschen än vad som skulle vara fallet om en mera rörlig prisbe-

d) Pappers- och grafisk industri

I diagram 19 a–b har angivits produktions- och löneutvecklingen för pappersmasse- och pappersföretagen under efterkrigstiden samt prisutvecklingen för några av dessa industrier producerade produkter¹. Av tabell 48 framgår att lönekostnaderna är av förhållandevis liten betydelse både för pappersmasse- och pappersföretagen.

Ett studium av diagrammen över prisutvecklingen för pappersmassa under perioden 1946–58 visar, att företagen i stort sett tycks hålla samma priser på export- och hemmamarknaderna.² Exportpriserna låg visserligen högre under 1947–48 och 1951 men i det förra fallet förefaller det sannolikt att prisskillnaden till betydande del berodde på priskontrollen. Från slutet av 1952 tycks priserna på export- och hemmamarknaderna helt ha följts åt. Serierna antyder också att prisrörligheten för pappers-

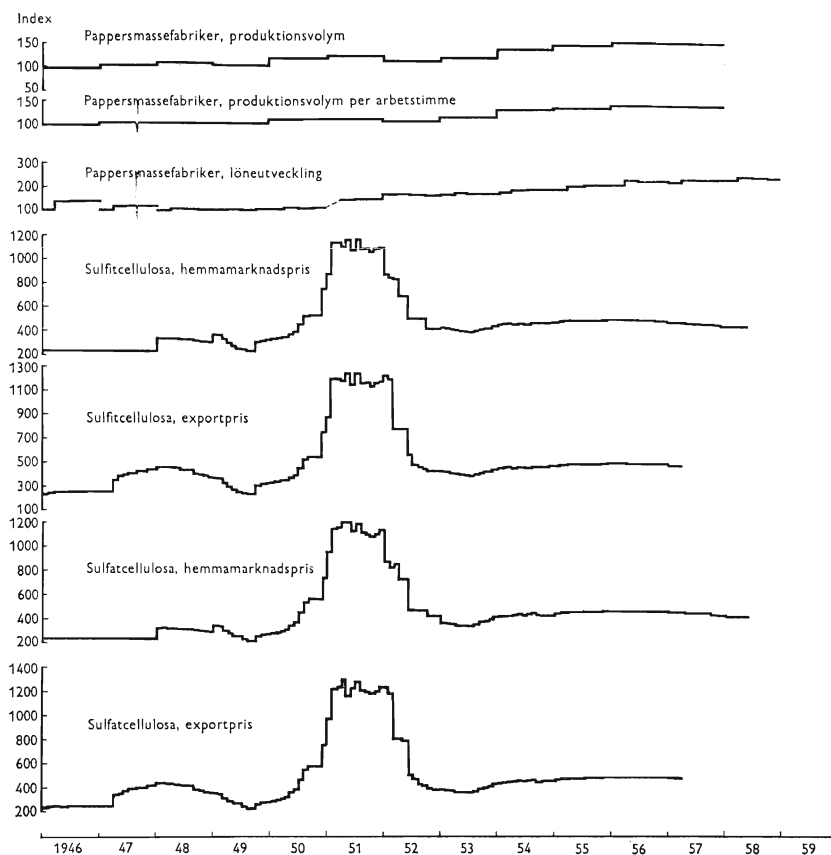
stämningmetod tillämpades. Om detta vore fallet skulle i enlighet med vårt resonemang i kapitel 6 den stora prisrörligheten på exportmarknaderna i ökad grad vidareförmedlas bakåt till prisbildningen på sågvirke, där priserna skulle fluktuera mera vilket i sin tur sannolikt skulle påverka prisbildningen på färdigvarorna på den svenska marknaden.

¹ Löneutvecklingen för pappersmassefabriker samt pappersbruk och pappfabriker har varit följande:

År	Pappersmassefabriker				Pappersbruk och pappfabriker			
	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	134,4	134,9	138,8	100	111,6	108,3	110,6
47	100	113,2	115,0	114,5	100	112,5	114,6	118,5
48	100	107,1	104,5	103,6	100	103,7	101,9	102,8
49	104,3	105,5	103,8	104,5	104,1	104,0	102,4	103,9
50	104,6	111,9	109,7	111,7	104,6	108,1	107,8	110,9
51	.	145,4	146,1	145,9	.	143,7	143,6	145,2
52	167,1	167,9	165,1	162,7	162,5	164,4	160,0	164,7
53	164,2	170,6	168,6	168,7	163,6	167,5	166,6	170,5
54	171,9	182,0	182,6	182,9	169,2	180,2	177,6	180,2
55	183,1	198,7	203,1	203,2	180,2	199,3	195,9	197,7
56	203,1	223,1	219,3	219,5	197,7	211,7	208,8	213,1
57	216,9	228,9	227,9	228,7	212,9	220,6	219,4	222,9
58	229,3	239,9	236,6	234,9	225,2	229,4	226,6	234,0

² Större delen av produktionen av pappersmassa säljs på export medan endast mindre kvantiteter omsätts på den svenska marknaden. Exportpriserna blir därför normerande för prisbildningen på hemmamarknaden.

Diagram 19 a. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för massa-, pappers- och grafisk industri



massa är mycket stor. Samtidigt ger serierna emellertid ett intryck av att företagen under 1950-talet efter Korea-krisen i ökad grad försökt hålla stabila priser och inte låta dem i lika hög grad variera med konjunkturerna (jämför exportprisutvecklingen under konjunkturcykeln 1948-50 med utvecklingen under åren 1954-58). Visserligen kan kanske den stabilare prisutvecklingen till betydande del förklaras med att konjunktursvängningarna efter Korea-krisen varit mindre kraftiga. En bidragande omständighet torde emellertid också ha varit de allmänt bekanta diskussioner rörande pris- och produktionspolitiken som ägt rum under senare år mellan de svenska och de finska exportföretagen. Om så är fallet skulle

Tabell 48. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom pappers- och grafisk industri 1947, 1952 och 1957

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
Cellulosa- och sulfitspfitfabriker						
1947	925	53,6	7,5	1,6	1,5	8,7
1952	1734	59,9	5,3	1,7	1,7	8,8
1957	1961	55,8	5,2	2,6	2,2	11,2
Pappersbruk och pappfabriker						
1947	667	49,1	6,5	2,8	3,0	12,5
1952	1197	57,2	4,6	2,6	3,1	12,4
1957	1566	50,6	5,4	4,2	3,5	14,7
Papp- och pappersvaruindustri						
1947	150	54,5	0,7	0,4	6,9	17,8
1952	266	60,6	0,6	0,4	6,4	15,0
1957	334	60,1	0,7	0,5	7,7	16,8

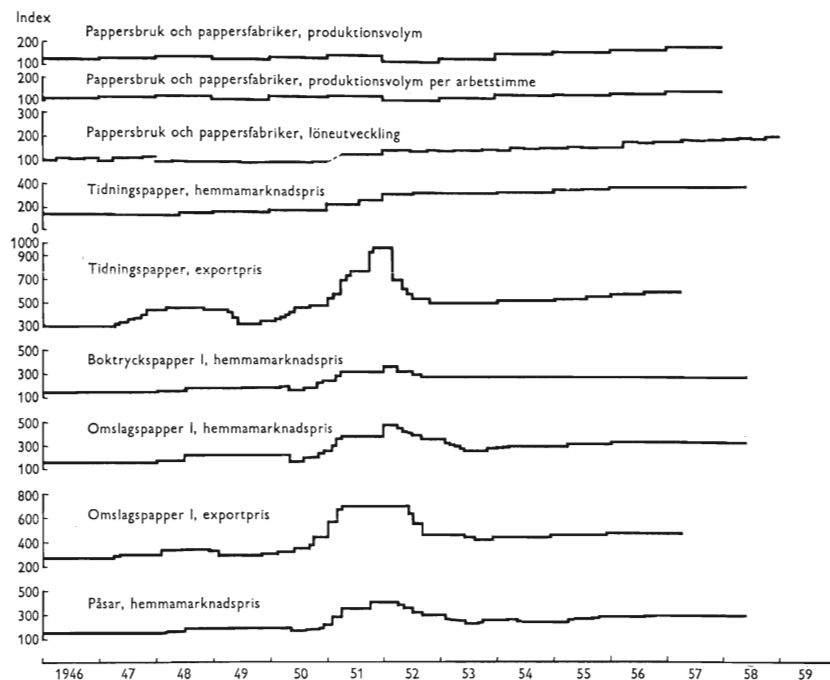
det innebära att efterfrågeförändringar i fortsättningen kan väntas få större produktionseffekter genom frivilliga produktionsbegränsningar och dylikt och mindre prisetffekter än tidigare.

Som tidigare omtalats förefaller det som om det varit massavedspriserna här i landet som i väsentligt högre grad anpassat sig till prisetförändringarna på pappersmassa under den studerade tidsperioden än tvärtom, varför en jämförelse mellan prisutvecklingen på massaved och pappersmassa inte förefallit speciellt intressant i föreliggande sammanhang, då vi huvudsakligen är intresserade av kostnadsförändringarnas inverkan på företagets prissettning.¹ Av tabell 47 finner vi dock att prisörligheten för massaved varit avsevärt mindre än prisörligheten för pappersmassa under efterkrigstiden.²

¹ Det måste emellertid här framhållas att säljarna av massaved under senare år fått en mycket starkare ställning än tidigare som följd av skogsägarföreningarnas större inflytande. Prisbildningen på massaved kan därför inte längre ses som enbart en anpassning till prisbildningen på pappersmassa.

² Detta är naturligt med hänsyn till att priserna på pappersmassa bestäms per kvartal medan priserna på massaved bestäms per år.

Diagram 19 b. forts.



Ett studium av prisutvecklingen för olika typer av papper i diagram 19 b ger inte oväntat vid handen, att prissättningen på dessa produkter tycks vara mindre rörlig än i fråga om pappersmassan. I tabell 49 har angivits antalet prisförändringar under efterkrigstiden för olika här diskuterade produkter.

Siffrorna i tabellen ger klart belägg för att prisrörligheten på pappersmassa på såväl hemma- som exportmarknaden varit avsevärt större än prisrörligheten för alla olika slag av papper.¹ Samtidigt finner vi emellertid också att priserna på pappersindustrins produkter varit förhållandevis rörliga under efterkrigstiden jämfört med prisrörligheten för många tidigare behandlade branschgrupper. Det är egentligen bara i fråga om skriv- och boktryckspapper som vi för vissa perioder tycks kunna finna exempel på stor prisörörlighet. Med hänsyn till varugruppens heterogena samman-

¹ Prisserien för tryckalster erhålls genom en kostnadsindex vilket förklarar den stora prisörörligheten.

Tabell 49. Antal prisförändringar på olika typer av pappersmassa och papper 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Slipmassa	63	12 ⁵ / ₁₂	5,07	8,5	31	4,83	16
Sulfitcellulosa	78	»	6,28	10,5	39	6,08	23
Sulfatcellulosa	77	»	6,20	10,5	37	5,76	18
Asfaltpapp	31	»	2,50	4,5	14	2,18	9
Kartong	17	»	1,37	4,0	8	1,25	6
Träfiberplattor I	7	»	0,56	1,0	4	0,62	4
Träfiberplattor II	9	»	0,72	1,0	6	0,94	3
Träfiberplattor III	8	»	0,67	1,0	6	0,94	3
Tidningspapper	12	»	0,97	1,5	7	1,10	1
Skrivpapper	13	»	1,05	4,0	3	0,47	3
Boktryckspapper I	14	»	1,13	4,0	4	0,62	3
Boktryckspapper II	14	»	1,13	4,0	4	0,62	3
Omslagspapper I	27	»	2,17	4,0	17	2,65	10
Omslagspapper II	24	»	1,93	4,0	14	2,18	8
Papperssäckar	22	»	1,76 ^a	4,0	12	1,87	7
Påsar ^a	33	»	2,66	5,0	20	3,12	10
Tryckalster	146	»	11,76	12,0	77	12,0	35
Exportprodukter							
					1952-57	1952-57	1952-57
Slipmassa I	71	11 ³ / ₁₂ ^b	6,31	8,5	31	5,90	15
Slipmassa II	78	»	6,93	9,5	36	6,86	16
Sulfitcellulosa	81	»	7,20	10,0	34	6,48	18
Sulfatcellulosa	86	»	7,64	11,0	34	6,48	16
Kartong	26	»	2,31	3,5	12	2,24	4
Träfiberplattor I							
Marknad I	13	»	1,16	2,0	8	1,52	6
Marknad II	12	»	1,07	2,0	6	1,14	5
Marknad III	14	»	1,24	2,0	8	1,52	6
Träfiberplattor IV							
Marknad I	10	»	0,89	2,0	5	0,95	3
Marknad II	10	»	0,89	1,5	5	0,95	3
Marknad III	9	»	0,80	1,0	5	0,95	3
Tidningspapper	34	»	3,02	6,5	9	1,71	5
Omslagspapper I	23	»	2,04	3,5	9	1,71	5
Omslagspapper II	26	»	2,31	3,5	12	2,29	5
Smörpapper	25	»	2,22	3,5	12	2,29	5
Maskinfilt	28	»	2,49	2,0	22	4,19	17

^a I primärmaterialen redovisas här fem serier med samma utveckling.

^b T. o. m. mars 1957.

sättning måste man emellertid vara försiktig med att dra alltför långtgående slutsatser från prismaterialet. Beträffande tidningspapper noteras att antalet prissänkningar på hemmamarknaden under 1950-talet varit mycket litet vilket sammanhänger med eftersläpningar i prisutvecklingen jämfört med exportprisnoteringarna som följt av priskontrollen under 1940-talet.

En jämförelse mellan export- och hemmamarknadsnoteringarna för samma produkter visar, att exportpriserna i flertalet fall varit mera rörliga under efterkrigstiden.

Jämförelser mellan prisserierna för pappersmassa och papper på hemmamarknaden visar inte oväntat mot bakgrunden av råvarukostnadernas förhållandevis stora betydelse för pappersbruken en betydande samvariation. Det verkar också som om prisförändringarna på pappersmassa skulle gå före pappersprisförändringarna på hemmamarknaden och som om de senare förändringarna huvudsakligen skulle utlösas av en eller ett flertal prisförändringar i samma riktning på massa. Det förefaller också som om den större prisorörligheten för massa under åren 1955-58 även medfört en ökad prisorörlighet för olika papperssorter på den svenska marknaden trots de kraftiga löneökningar, som ägt rum under dessa år. Samtidigt måste emellertid beaktas att exportpriserna på papper är i hög grad normerande för hemmamarknadspriserna.

Vad beträffar löneökningarnas verkningar på prisbildningen på här behandlade produkter har redan tidigare påpekats att priserna på massaved sannolikt rönt mycket ringa direkt inflytande av löneökningarna för huggare och körare. I fråga om verkningarna på priserna för pappersmassa av löneökningarna för massaarbetarna förefaller problemet betydligt mer komplicerat. Å ena sidan har vi det förhållandet att massapriserna huvudsakligen bestäms genom internationell marknadsprisbildning. Å andra sidan står det faktum att de svenska företagen svarar för en betydande del av världsexporten och att priserna ändras mycket ofta. Det förefaller därför troligt att löneökningarna i vissa fall ganska snabbt påverkat de svenska företagens prisofferter i stegrande riktning.

Beträffande priserna för olika papperssorter på exportmarknaderna förefaller det svårt att göra några uttalanden då det är osäkert vilket infly-

tande de svenska företagen kan ha på världsmarknadsprisbildningen. På hemmamarknaden är det däremot mot bakgrunden av den relativt stora prisrörligheten för många pappersprodukter troligt, att löneökningarna i vissa fall påverkat priserna snabbt. Diagrammaterialet antyder visserligen att det snarare är massaprisförändringar än löneökningar som verkar prisutlösande, men genom massaprisernas stora rörlighet blir även priserna på olika papperssorter ganska rörliga. Samtidigt måste ju emellertid, som tidigare påpekats, beaktas att exportpriserna i hög grad bestämmer hemmamarknadspriserna och att därför löneökningarnas verkningar på exporten även avgör vilka verkningar som uppkommer för flertalet produkter på hemmamarknaden.

e) Livsmedelsindustri

På grund av de speciella förhållanden, som varit rådande under efterkrigstiden i Sverige i fråga om prisbildningen på många av livsmedelsindustrins såväl råvaror som färdigprodukter, har inte prisutvecklingen på detta område diskuterats lika ingående som i fråga om övriga industribranscher. Vi har sålunda inskränkt oss till att redovisa dels kostnadsförhållandena i några av branscherna i tabell 50, och dels antalet prisförändringar under efterkrigstiden för de i primärmaterialet ingående färdigprodukterna i tabell 51.

Av siffrorna i tabell 50 frapperas man framför allt av råvarukostnadernas mycket stora relativa betydelse för flertalet delbranscher inom livsmedelsindustrin. Endast för bryggerierna och vattenfabrikerna är kostnadsandelen för råvaror lägre än i genomsnitt för hela industrin (cirka 50 procent). För kvarnarna, sockerindustrin och charkuterivarufabrikerna ligger andelen så högt som cirka 80 procent. I stället spelar löne- och kapitalkostnaderna en betydligt mindre roll än för flertalet andra industribranscher.

Siffrorna i tabell 51 ger vid handen att prisrörligheten för produkterna från livsmedelsindustrins olika delbranscher nästan genomgående varit förhållandevis stor under efterkrigstiden. Detta tycks oväntat även ha gällt för chokladindustrins produkter, där man a priori kanske skulle ha väntat en betydande prisörslighet. Här är det sannolikt den stora pris-

Tabell 50. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom livsmedelsindustrin 1947, 1952 och 1957

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
Kvarnar						
1947	231	87,9	0,4	0,7	1,8	4,0
1952	390	89,4	0,4	0,7	1,6	3,5
1957	400	77,8	0,4	0,8	1,7	3,7
Mjukbrödsbagerier						
1947	278	53,7	2,2	0,8	2,6	17,9
1952	369	52,6	1,9	1,1	2,8	20,2
1956	521	51,1	1,7	1,2	3,3	20,8
Knäckebrödsfabriker						
1947	49	58,6	0,5	3,7	2,9	17,3
1952	79	61,4	0,4	3,4	3,5	13,1
1956	85	58,4	0,5	3,6	5,1	13,8
Sockerindustri						
1947	295	77,3	3,5	0,1	1,9	5,7
1952	426	78,7	2,9	0,2	2,4	4,9
1957	484	65,1	3,2	0,7	1,5	4,8
Choklad- och konfektindustri						
1947	195	60,0	1,2	0,5	7,4	10,8
1952	241	63,1	1,2	0,6	7,4	11,3
1957	281	54,2	1,1	0,8	8,5	12,2
Charkuterivarufabriker						
1947	244	79,3	0,9	0,3	1,8	7,7
1952	467	81,7	0,9	0,3	1,6	8,1
1957	658	81,2	0,9	0,4	2,5	8,8
Fiskberedningsanstalter och konserverfabriker						
1947	84	65,3	1,1	0,4	4,0	12,6
1952	145	64,3	1,1	0,5	3,8	12,0
1957	288	63,5	1,0	0,4	4,3	12,1
Bryggerier och maltfabriker						
1947	157	29,4	3,9	0,8	7,7	18,6
1952	211	31,0	4,6	0,9	7,5	20,0
1957	244	31,1	3,7	1,2	9,0	22,5
Vatten- och läskedrycksfabriker						
1947	29	31,4	2,3	0,4	6,5	20,5
1952	35	31,3	3,0	0,5	9,1	24,5
1957	55	32,7	1,8	0,5	7,3	18,2

rörligheten för råvarorna kakao och socker som spelar in. Dessutom har variationerna i varuskatten under den studerade perioden ökat prisrörligheten.

De enda större undergrupper för vilka de tillverkade produkterna uppvisat någon större prisörslighet har varit bryggeri- och läskedrycksfabrikerna. Samtidigt finner vi av tabell 50 att det är dessa grupper som har de relativt sett största lönekostnaderna och minsta råvarukostnaderna bland de redovisade delbranscherna inom livsmedelsindustrin. Vi finner också att prisörsligheten under efterkrigstiden varit störst för de delbranscher, där råvarukostnaderna spelar den relativt sett största rollen, dvs. kvarnarna, sockerindustrin och charkuterifabrikerna. Detta kan väl anses ge visst stöd för vår i kapitel 6 framförda tes om att det ofta är förändringar i de viktigaste råvarupriserna och inte i lönerna som verkar prisutlösande. Genom att även mindre förändringar i råvarupriserna blir av stor betydelse för vinstmarginalernas utseende i branscher med förhållandevis stora råvarukostnader får råvaruprisförändringar i dessa branscher mycket ofta prisförändringar till följd. Genom att hänsyn härvid även tas till eventuella löneförändringar sedan den sista prisförändringen kommer löneökningar inom dessa branscher att ovanligt snabbt påverka prisbildningen.

Det förefaller att döma av tabellen som om företagen inom konservindustrin samt inom bryggeri- och läskedryckstillverkningen varit synnerligen ovilliga att sänka priserna under 1950-talet.

Beträffande verkningarna av de avtalsenliga löneökningarna under efterkrigstiden på prissättningen på här behandlade produkter kan sägas, att de sannolikt i flertalet fall varit ganska snabba. Reaktionshastigheten har sannolikt varit snabbast inom de delbranscher, där prisörsligheten varit störst och lönekostnaderna förhållandevis minst, dvs. för kvarn-, socker- och charkuteriindustriernas produkter.

f) Textil- och beklädnadsindustri

I diagram 20 a-b har angivits dels produktions- och löneutvecklingen inom bomulls-, och ylleindustrin under efterkrigstiden, dels också prisut-

Tabell 51. Antal prisförändringar på olika livsmedelsindustriprodukter 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåt-gående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Charkuterivaror	77	12 ⁵ / ₁₂	6,20	7,5	58	9,04	25
Kött- o. fiskkons. I	22	»	1,77	2,0	17	2,65	1
Kött- o. fiskkons. II	18	»	1,45	2,0	13	2,03	1
Kött- o. fiskkons. III	19	»	1,53	3,0	11	1,71	0
Kött- o. fiskkons. IV	15	»	1,21	3,0	7	1,10	0
Kött- o. fiskkons. V	17	»	1,37	3,0	9	1,40	1
Grönsakskonserver	16	»	1,29	2,5	4	0,68	2
Vetemjöl I	42	»	3,38	5,5	21	3,27	10
Vetemjöl II	42	»	3,38	5,5	21	3,27	10
Vetemjöl III	42	»	3,38	5,5	21	3,27	10
Vetemjöl IV	43	»	3,46	5,0	23	3,58	12
Vetemjöl V	43	»	3,46	5,0	23	3,58	12
Havregryn	45	»	3,62	3,0	25	3,90	7
Kex	26	»	2,09	2,5	16	2,49	5
Mjukt bröd I	33	»	2,66	2,0	20	3,12	7
Mjukt bröd II	24	»	1,93	3,0	11	1,71	1
Spisbröd	33	»	2,66	2,0	17	2,65	4
Socket I	36	»	2,90	3,5	24	3,74	11
Socket II		»	2,82	3,5	23	3,58	10
Socket III	36	»	2,90	3,5	24	3,74	11
Socket IV	36	»	2,90	3,5	24	3,74	11
Sirap	34	»	2,74	3,5	22	3,43	9
Choklad och konfityrer I	40	»	3,22	3,0	28	4,36	8
Choklad och konfityrer II	23	»	1,85	2,0	13	2,03	7
Choklad och konfityrer III	25	»	2,01	3,0	13	2,03	6
Choklad och konfityrer IV	24	»	1,93	3,0	12	1,87	6
Choklad och konfityrer V	31	»	2,50	3,0	19	2,96	7
Mineralvatten I	12	»	0,97	1,0	8	1,25	1
Mineralvatten II	13	»	1,05	1,0	9	1,40	1
Öl	8	»	0,64	1,0	5	0,78	0

vecklingen för några av dessa industrier tillverkade produkter.^{1,2} I diagrammen har också angivits prisutvecklingen för de viktigaste råvarorna samt prisutvecklingen för några konkurrerande importprodukter. Av tabell 52 framgår den procentuella kostnadsfördelningen inom de olika delbranscherna.

Tabellens siffror visar att råvarukostnaderna utgör något mer än hälften av saluvärdet i samtliga grupper och att lönekostnadernas andel är ungefär 25–30 procent av saluvärdet.

Om vi jämför produktionsutvecklingen för de olika grupperna inom textilbranschen under efterkrigstiden finner vi att det förefaller som om konjunkturförhållandena, sedda över hela perioden, varit sämst för ylleindustrin och därefter för trikåfabrikerna, medan förhållandena sett sig gynnammare för bomulls- och sömnadsindustrierna. Att så varit fallet framgår också av textiltredningens betänkande.³

¹ Det måste framhållas att enligt uppgift från Kommerskollegium finns det speciell anledning förmoda att prismaterialet i fråga om textilprodukter är svårtolkat. I föreliggande studie har det varit speciellt svårt att avgöra om en viss prisserie hänför sig till en svensktillverkad eller till en importerad produkt. I flera fall i fråga om vävnader och strumpstolsarbeten har vi sålunda tvingats stryka vissa serier bland partiprisserierna då motsvarande serie förefallit att finnas med bland importprisserierna.

² Löneutvecklingen för ylleindustri och bomullsindustri har varit följande:

År	Ylleindustri				Bomullsindustri			
	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	102,2	102,0	109,9	100	101,4	98,7	102,5
47	100	115,3	118,1	117,7	100	115,6	114,9	116,2
48	100	103,4	105,3	106,8	100	105,8	105,3	107,2
49	106,0	107,9	108,6	113,8	106,6	108,9	107,9	109,6
50	110,2	110,8	112,9	120,2	108,6	111,3	109,1	114,1
51	.	132,1	131,4	140,9	.	132,8	132,7	135,2
52	152,5	149,5	149,9	159,5	146,8	149,1	151,0	153,7
53	152,9	153,2	153,2	162,5	152,4	154,3	153,7	156,6
54	156,7	159,2	157,8	172,1	156,5	159,7	159,1	163,3
55	163,4	170,5	168,5	184,0	162,8	172,0	171,5	177,3
56	173,4	184,7	183,3	198,0	175,2	185,4	184,0	189,4
57	186,6	193,6	190,6	207,5	188,2	196,5	196,3	202,7
58	201,2	203,1	198,8	215,6	205,1	207,9	207,9	211,6

³ Konkurrens under samverkan, SOU 1959:42.

Tabell 52. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom textilindustrin 1947, 1952 och 1957

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
Ylleindustri						
1947	305	54,0	1,6	0,7	5,4	17,5
1952	359	60,6	1,9	0,9	7,7	20,6
1957	382	55,3	1,7	0,9	7,5	20,4
Bomullsindustri						
1947	322	49,1	2,0	1,0	5,5	19,7
1952	477	58,5	2,0	1,2	7,0	21,3
1957	511	51,4	2,3	1,3	6,5	20,9
Konstfibrerfabriker och sidenfabriker						
1947	89	46,4	3,5	1,1	4,5	12,5
1952	113	49,5	5,2	1,1	6,8	18,0
1957	1666	54,8	4,2	1,8	4,8	13,3
Trikåfabriker						
1947	221	52,3	0,8	0,4	6,4	15,7
1952	244	53,5	0,9	0,5	8,3	20,2
1957	311	53,0	0,7	0,5	7,5	21,1
Sömnadsindustri						
1947	720	57,1	0,4	0,2	6,8	16,7
1952	1039	55,9	0,4	0,3	7,7	19,8
1957	1271	51,4	0,5	0,3	8,5	22,0

Övergår vi så till att studera utvecklingen av de olika prisserierna finner vi inte oväntat, att prisserierna för bomull och ull, där ju priserna bestäms på de stora varubörserna, visar en mycket stor prISRörlighet (prISbildningen i Sverige under 1940-talet på dessa råvaror är influerad av de speciella prISKontroll- och subventionsförhållanden som förelåg). Vi finner också att under 1950-talet tycks priserna på ull ha varierat mera i upp- och ned-åtgående riktning än bomullspriserna, vilket bör ha verkat i riktning mot en större prISRörlighet på yllevaror än bomullsvaror.

Tabell 53. Antal prisförändringar på olika spånadsämnen och textilvaror 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåt-gående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Lin	6	10 ⁸ / ₁₂	0,56	0,5	5	0,78	5
Bomullsavfall ^a	49	12 ⁵ / ₁₂	3,95	6,5	20	3,12	16
Vadd I	7	»	0,56	2,5	2	0,31	2
Vadd II	7	»	0,56	2,5	2	0,31	2
Vadd III	9	»	0,72	2,5	4	0,62	3
Vadd IV	5	11 ⁵ / ₁₂	0,40	1,0	4	0,62	3
Vadd V	8	12 ⁵ / ₁₂	0,64	2,0	4	0,62	4
Vadd VI	11	»	0,89	3,0	2	0,31	2
Ullgarn I	16	»	1,29	2,0	9	1,40	5
Ullgarn II	22	»	1,77	5,0	12	1,87	5
Ullgarn III	22	»	1,77	5,0	12	1,87	5
Bomullsgarn I a	19	»	1,53	2,5	11	1,71	6
Bomullsgarn I b	20	»	1,61	2,5	11	1,71	6
Bomullsgarn I c	26	»	2,09	2,5	17	2,65	12
Jutegarn	51	»	4,11	3,5	38	5,92	22
Lingarn	9	»	0,72	1,0	6	0,93	4
Towgarn	11	»	0,89	1,0	8	1,25	6
Konstsilkegarn I	13	»	1,05	2,5	7	1,10	6
Konstsilkegarn II	16	»	1,29	2,5	7	1,10	6
Konstsilkegarn III	22	»	1,77	3,5	10	1,56	9
Konstsilkegarn IV	22	»	1,77	2,5	10	1,56	9
Konstsilkegarn V	8	»	0,64	1,5	5	0,78	4
Konstsilkegarn VI	17	»	1,37	2,5	10	1,56	8
Konstsilkegarn VII	8	»	0,64	1,5	5	0,78	4
Hampgarn	29	»	2,34	4,0	17	2,65	8
Stoppgarn I	5	»	0,40	1,0	3	0,47	3
Stoppgarn II	6	»	0,48	0,5	5	0,78	1
Stoppgarn III	7	»	0,56	1,0	3	0,47	2
Golvbeläggning I	26	»	2,09	3,5	12	1,87	8
Golvbeläggning II	26	»	2,09	3,5	12	1,87	7
Maskinfilt I	17	»	1,37	2,0	12	1,87	5
Maskinfilt II	21	»	1,69	2,0	15	2,34	7
Maskinfilt III	17	»	1,37	2,0	11	1,71	4
Maskinfilt IV	17	»	1,37	2,0	11	1,71	6
Maskinfilt V	18	»	1,45	2,0	12	1,87	6

^a Det råder viss osäkerhet om serien i fråga verkligen hänför sig till en svensktillverkad produkt.

Tabell 53 (forts.)

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåt-gående riktning 1952-58
Jutevävnader I	48	12 ⁸ / ₁₂	3,87	2,5	36	5,61	22
Jutevävnader II	48	»	3,87	2,5	38	5,92	23
Jutevävnader III	49	»	3,95	2,5	38	5,92	23
Konstsilkevavn. I a	3	»	0,24	1,0	1	0,16	0
Konstsilkevavn. I b	9	»	0,72	1,0	6	0,94	5
Konstsilkevavn. II a	6	11	0,50	1,0	2	0,40	1
Konstsilkevavn. II b	6	11	0,50	1,0	2	0,40	1
Yllevävnader I ^a	19	12 ⁵ / ₁₂	1,53	2,0	11	1,71	4
Yllevävnader II ^a	19	»	1,53	2,0	11	1,71	5
Yllevävnader III ^a	42	»	3,38	4,5	30	4,68	18
Yllevävnader IV ^a	46	»	3,70	4,5	31	4,83	18
Yllevävnader V ^a	47	»	3,79	4,5	32	4,99	19
Yllevävnader VI ^a	47	»	3,79	4,5	32	4,99	19
Bomullsvavn. I ^a	13	»	1,05	3,0	2	0,31	0
Bomullsvavn. II ^a	10	»	0,81	2,0	3	0,47	2
Bomullsvavn. III ^a	9	»	0,72	1,0	4	0,62	2
Bomullsvavn. IV ^a	11	»	0,89	1,0	6	0,94	3
Bomullsvavn. V ^a	9	»	0,72	1,0	4	0,62	2
Linnevävnader I ^a	15	»	1,21	1,0	11	1,71	3
Linnevävnader II ^a	16	»	1,29	1,0	12	1,87	3
Linnevävnader III ^a	18	»	1,45	1,0	14	2,18	3
Linnevävnader IV ^a	15	»	1,21	1,0	11	1,71	4
Bomullsband ^a	14	»	1,13	2,5	5	0,78	3
Elastiska band I ^a	8	»	0,64	3,0	2	0,31	2
Elastiska band II ^a	8	»	0,64	2,5	3	0,47	2
Säckar	40	»	3,22	3,5	26	4,05	18
Konfektion	78	»	2,68	7,0	46	7,17	21
Importprodukter							
Ull I	77	»	6,20	3,0	66	10,29	29
Ull II	76	»	6,12	3,0	65	10,13	33
Ull III	75	»	6,04	3,0	64	9,97	29
Ull IV	78	»	6,28	3,0	67	10,44	33
Ull V	83	»	6,68	2,5	74	11,53	41
Ull VI	85	»	6,85	3,0	74	11,53	41
Bomull I	77	»	6,20	3,5	68	10,60	32
Bomull II	81	»	6,52	2,5	74	11,53	41
Lin I	63	»	5,07	5,5	47	7,32	35
Lin II	56	»	4,51	4,5	40	6,23	31

^a Det råder viss osäkerhet om serien i fråga verkligen hänför sig till en svensktillverkad produkt.

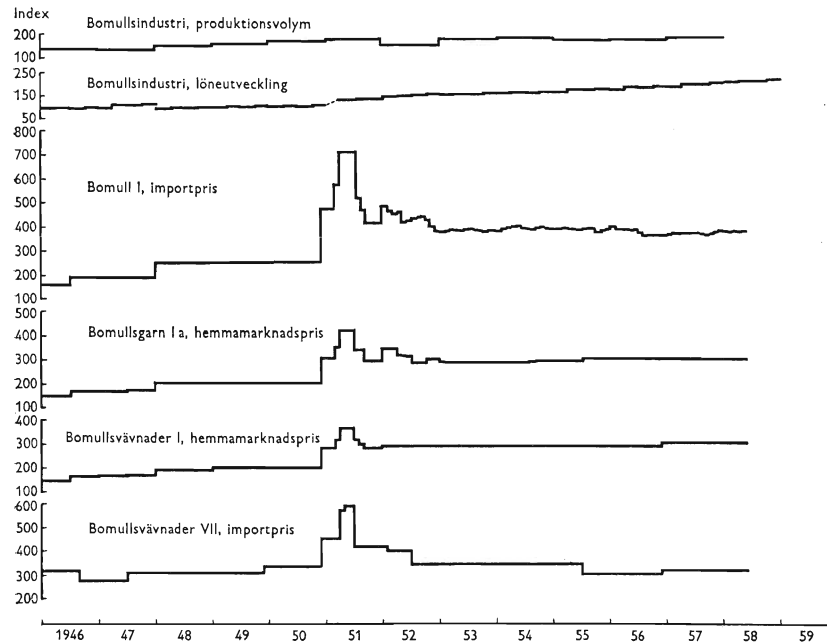
Tabell 53 (forts.)

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Hampa I	58	12 ⁵ / ₁₂	4,67	6,0	34	5,30	20
Jute	114	»	9,18	10,5	57	8,88	34
Konstsilkefiber	12	»	0,97	2,0	7	1,10	7
Ullgarn I	79	»	6,36	9,0	52	8,10	28
					1952-57	1952-57	1952-57
Ullgarn II	67	11 ³ / ₁₂ ^b	5,96	9,0	40	7,62	19
Bomullsgarn I	76	»	6,76	6,0	48	9,14	23
Stoppgarn III	6	»	0,53	1,0	2	0,38	2
Brodergarn I	9	»	0,80	1,0	6	1,14	1
Brodergarn II	11	»	0,98	1,5	6	1,14	1
Sytråd I	11	»	0,98	1,0	5	0,95	0
Sytråd II	8	»	1,00	0	5	1,58	0
Sytråd III	12	»	1,07	1,0	6	1,14	1
Sytråd IV	16	»	1,42	1,0	6	1,14	1
Golvbeläggning I	25	»	2,22	2,5	10	1,90	7
Golvbeläggning II	24	»	2,13	2,5	10	1,90	7
Konstsilkevånader I	2	»	0,18	1,0	0	0	0
Sidenvånader	4	»	0,36	1,0	1	0,19	1
Yllevånader III	31	»	2,76	6,0	16	3,05	7
Yllevånader IV	34	»	3,02	6,0	16	3,05	7
Yllevånader V	34	»	3,02	6,0	16	3,05	7
Yllevånader VI	34	»	3,02	6,0	16	3,05	7
Bomullsvån. II	12	»	1,07	2,0	5	0,95	3
Bomullsvån. VI	10	»	0,89	2,0	4	0,76	3
Bomullsvån. VII	11	»	0,98	2,0	4	0,76	3
Bomullsvån. VIII	11	»	0,98	2,0	4	0,76	3
Yllearbeten I	3	»	0,27	0	0	0	0
Yllearbeten II	4	»	0,36	1,0	0	0	0
Bomullsarbeten I	2	»	0,18	1,0	0	0	0
Bomullsarbeten II	3	»	0,27	0	0	0	0
Silkesarbeten I	0	»	0	0	0	0	0
Silkesarbeten II	0	»	0	0	0	0	0

^a Det råder viss osäkerhet om serien i fråga verkligen hänför sig till en svensktillverkad produkt.

^b T. o. m. mars 1957.

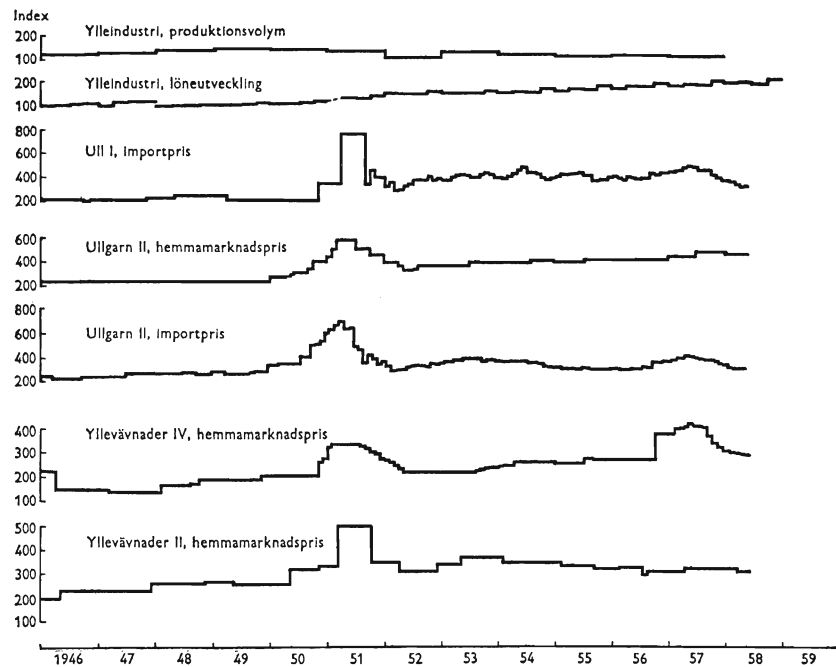
Diagram 20 a. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för textil- och beklädnadsindustri



Vid den närmare diskussionen av prisutvecklingen på textilindustrins produkter under perioden 1946-58 tar vi även materialet över prisörligheten för olika produkter inom branschen i fråga till hjälp. Detta redovisas i tabell 53. Av tabellen framgår att priserna för olika typer av ull och bomull uppenbarligen visat den största prisörligheten under efterkrigstiden bland de redovisade produkterna. Även priserna på lin (med undantag av svenskt dylikt) har visat en mycket stor örlighet, medan priset på konstsilkefiber varit betydligt mera örligt.

Följer vi så produktionskedjan framåt och studerar prisutvecklingen för olika typer av garn finner vi, att här har prisörligheten varit mycket stor för flera av de importerade garntyperna. De svenska garnnoteringarna har däremot varit avsevärt mindre örliga. Om vi jämför prisutvecklingen för svenskt och utländskt ullgarn i diagram 20 b finner vi emellertid, att serierna i fråga under 1950-talet visat en betydande samvariation. De svenska priserna har visserligen ändrats mera sällan, men de tycks näs-

Diagram 20 b. forts.



tan hela tiden ha följt de något mera långsiktiga trendförändringarna i de utländska prisnoteringarna. Av diagram 20 att döma tycks det också ha förelegat en avsevärd samvariation i förändringarna i bomulls- och ullpriserna och i förändringarna i garnpriserna framför allt då de utländska.

Ser vi i stället på siffrorna i tabellen för sådana finare garntyper som stoppgarn, brodergarn samt sytråd finner vi att här såväl de svenska som de importerade produkterna visat en i vissa fall mycket betydande prisörslighet under efterkrigstiden. Det framgår också att de utländska företagen för vissa av dessa produkter, exempelvis sytråd, tydligen varit mycket ovilliga att över huvud taget sänka priserna under 1950-talet. I fråga om priserna på golvbeläggning förefaller det att döma av tabellen som om de svenska och de utländska priserna i allmänhet ändrats ungefär samtidigt under den studerade tidsperioden.

Studerar vi så i stället prisutvecklingen för vävnader blir bilden något

mera förvirrad. Å ena sidan finner vi vissa produkter, exempelvis olika typer av konstsilkevävnader, där prisörligheten varit utomordentligt stor; å andra sidan finns sådana produkter som jutevävnader, där rörligheten i stället varit mycket hög, framför allt under 1950-talet. Mellan dessa extremer ur prisörlighetssynpunkt ligger tydligen flertalet ylle- och bomullsvävnader. I överensstämmelse med vårt tidigare resonemang om att de mindre variationerna i bomulls- än i ullpriserna under 1950-talet borde ha medfört en större prisörlighet för bomullsindustrins produkter finner vi, att rörligheten för bomullsvävnaderna i allmänhet varit avsevärt mindre än för yllevävnaderna. Beträffande bomullsvävnader framgår av diagram 20 a inte endast att såväl de svenska som de importerade produkterna visat en mycket stor prisörlighet speciellt efter Korea-krisen utan även att de svenska priserna till viss del tycks ha följt de utländska. I fråga om yllevävnader ser vi av serierna i diagram 20 b att de svenska priserna om det nu verkligen är fråga om svensktillverkade produkter uppenbarligen i vissa fall varit ganska rörliga under efterkrigstiden. Vid en jämförelse med motsvarande importprisnoteringar i tabell 53 finner vi något oväntat, att de svenska priserna tydligen efter 1951 ändrats flera gånger än de utländska.

Övergår vi så till att studera prisutvecklingen för produkter, tillverkade av trikå- och sidenindustrierna, finner vi av diagrammen och tabellen att priserna för dessa produkter tydligen visat en extrem orörlighet under den studerade tidsperioden. I fråga om bomulls- och yllearbeten har ingen prispförändring ägt rum under 1950-talet på de importerade kvaliteterna. Vad gäller silkearbeten har ingen prispförändring ägt rum över huvud taget under den studerade perioden.

Hittills har analysen av det redovisade materialet närmast antytt, att prisörligheten under efterkrigstiden på olika textilprodukter varit allt mindre ju mera bearbetade produkterna varit. Rörligheten har varit störst för råvarorna och sedan blivit allt mindre då man kommit till garner, vävnader och trikåvaror. Vi skulle därför kunna vänta oss att prisörligheten för konfektionsvaror varit extremt låg. Detta har emellertid tydligen inte alls varit fallet för den serie som redovisas i pirmärmaterialet. Denna visar i stället en mycket stor prisörlighet. Förklaringen härtill kan vara

att det här på samma sätt som i fråga om vissa verkstadsprodukter är fråga om en produkt, där modelländringarna är mycket täta och där det blir fråga om ny prissättning för varje ny modell. Från diagrammet observerar vi dock att förändringarna i priset ofta varit mycket små. Priset har sålunda i det närmaste varit oförändrat mellan 1952 och 1956.¹

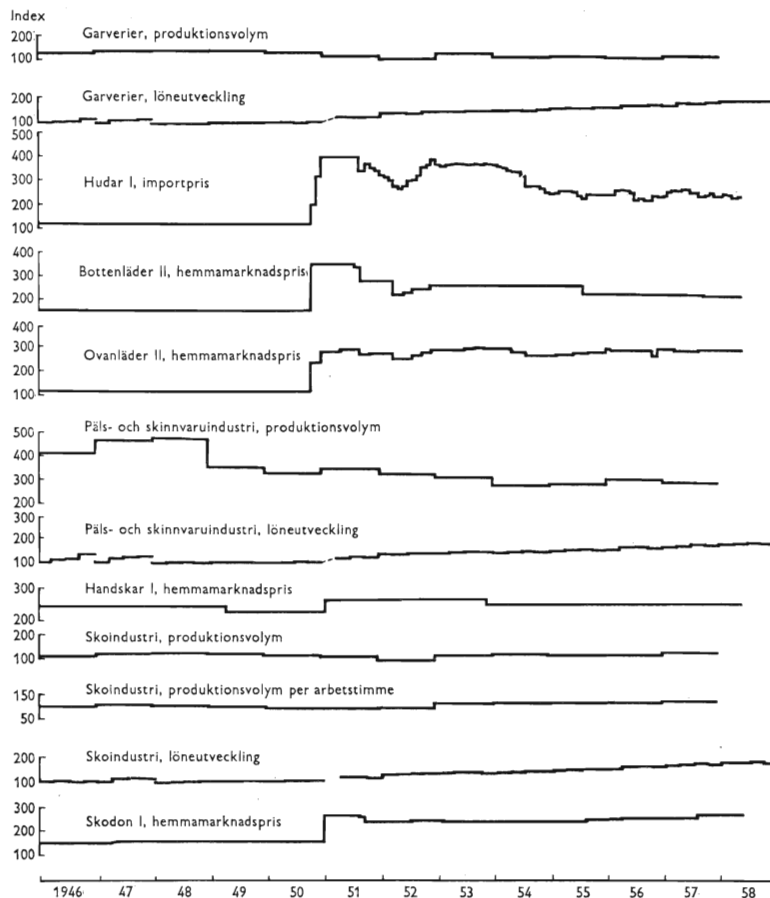
Hur snabbt en löneökning påverkat priserna på här diskuterade produkter har till betydande del varit beroende av den prisörslighet som utmärkt produkterna för så vitt inte priserna helt bestämts av importföretagen. För en del textilindustriprodukter, framför allt då sådana tillverkade inom trikåindustrin och silkeindustrin, har det förelegat en mycket utpräglad prisörslighet. För de här nämnda produkterna har därför sannolikt de omedelbara priseteffekterna av de avtalsenliga löneökningarna varit mycket små (mycket långsam reaktionshastighet).

I fråga om konfektionsindustrins produkter förefaller däremot läget att vara helt annorlunda. Här tycks dels prisändringarna ha skett ofta och dels importkonkurrensen ha varit betydligt mindre. Som följd härav kan vi vänta oss (vilket även framgick av vår casestudie i kapitel 6) att löneökningarna inom konfektionsindustrin under efterkrigstiden relativt snabbt påverkat företagets prissättning. Samtidigt har vi emellertid också funnit, att det förefaller som om man är ovillig att företa mer än mindre prisjusteringar, vilket kan ha minskat löneökningarnas prisstegrande verkningskraft. Under 1957–58 tycks dock större löneökningar även ha följts av något större prisstegringar.

Produkter tillverkade inom bomulls- och ylleindustrierna förefaller att i viss mån inta en mellanställning mellan de hittills behandlade delbranscherna av textilindustrin. För vissa av bomullsindustrins produkter förefaller den svenska prissättningen att till betydande del ha följt den utländska i fråga om när prisändringen ägt rum men däremot inte helt i fråga om prisändringens storlek. Genom att prisörsligheten på de utländska produkterna tycks ha varit större inom bomullsindustrin än inom trikåindustrin förefaller det inte otroligt, att löneökningarna snabbare påverkat prissättningen på bomullsindustrins importkonkurrerande pro-

¹ Serien i fråga kan dock vara exempel på en prisutveckling som erhållits genom en ren kostnadsindex.

Diagram 21 a. Produktions-, löne- och prisutvecklingen 1946-58 för läder-, hår- och gummifabriker



duktur än triksåndustrins. För en del av bomullsindustrins viktigaste produkter förefaller det emellertid som om sambandet med importprissättningen varit mera löst. Å andra sidan tycks dessa produkter ofta ha utmärkts av en betydande prisörörlighet, vilket bör ha medverkat till att prisreaktionshastigheten på löneökningarna i många fall sannolikt varit ganska långsam.

Ylleindustrins produkter tycks dels ha varit mer prisörörliga än bomullsindustrins, dels ha varit mindre beroende av den utländska prissättningen. Det förefaller därför troligt, att de avtalsenliga löneökningarna

här relativt snabbt påverkat priserna. Om lönestegringarna i någon högre grad också verkat direkt prisutlösande är mer svårt att avgöra från materialet. I diagram 20 finner vi dock en del exempel på, exempelvis under 1957, att större löneökningar inträffat samtidigt med prishöjningar för flera av produkterna.

g) Läder-, hår- och gummiindustri

I diagram 21 a–b har angivits utvecklingen under efterkrigstiden på i föreliggande sammanhang intressanta storheter för några av de viktigaste delbranscherna inom läder-, hår- och gummivaruindustrin¹. I tabell 54 ges uppgifter om den procentuella kostnadsfördelningen för motsvarande branscher.

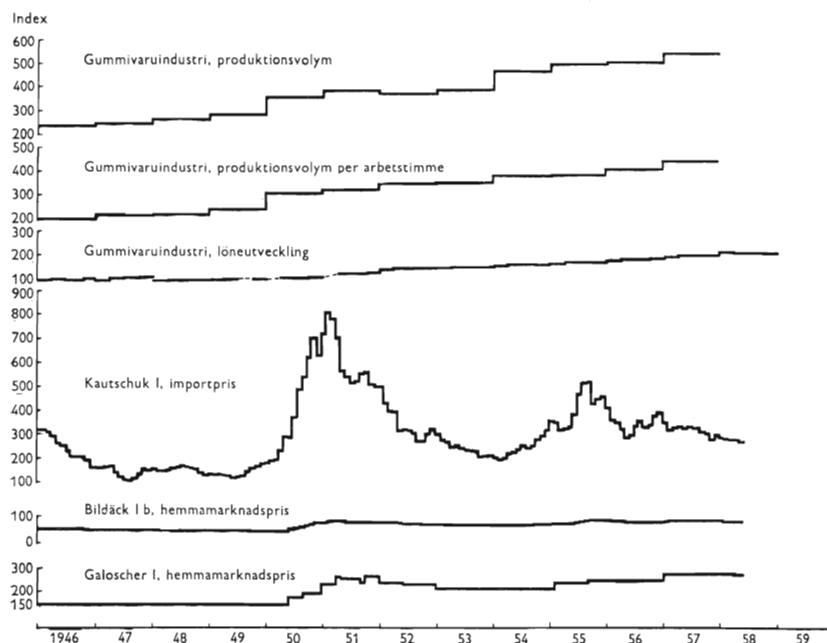
Av tabellen framgår att råvarukostnaderna tycks spela största roll för garverierna medan lönekostnaderna är av största betydelse inom skoindustrin.

Beträffande prisutvecklingen för hudar finner vi, att priserna här i enlighet med våra förväntningar visat en betydande rörlighet (prisbildningen på hudar och läder under 1940-talet kan bortses från, då den var betingad

¹ Löneutvecklingen för garverier; päls- och skinnvarufabriker samt skoindustri har varit följande:

År	Garverier				Päls- och skinnvarufabriker				Skoindustri			
	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	106,6	107,7	117,4	100	109,7	115,6	133,9	100	101,9	100,3	104,4
47	100	112,3	115,1	115,7	100	118,1	124,6	126,5	100	115,9	117,5	118,4
48	100	102,6	103,4	104,3	100	102,8	105,3	102,8	100	107,0	108,3	109,2
49	106,6	107,1	106,9	108,2	104,7	104,7	106,4	105,2	109,2	110,5	111,5	112,3
50	109,7	111,0	108,2	111,7	106,5	107,9	110,2	108,6	111,8	114,8	114,8	116,7
51	.	131,3	129,9	132,0	.	123,7	131,8	129,2	.	131,0	132,2	130,4
52	146,0	147,1	145,1	151,0	141,5	140,9	147,6	147,8	146,0	147,2	150,0	151,0
53	153,0	153,1	154,0	155,1	147,5	151,3	152,9	151,9	151,6	157,5	158,6	156,4
54	155,9	158,5	156,0	160,8	150,0	153,0	157,9	154,5	158,9	161,6	164,5	164,8
55	167,3	169,3	169,4	172,9	159,8	162,8	166,9	164,4	169,9	171,9	175,4	175,0
56	172,7	179,8	180,1	184,1	167,0	176,6	179,3	175,6	175,8	186,7	189,3	188,0
57	182,4	193,5	192,9	198,3	178,4	182,4	190,8	187,4	192,5	197,9	202,4	198,3
58	201,6	204,7	204,7	205,6	191,8	197,0	200,3	196,8	208,1	207,8	210,1	204,6

Diagram 21 b. forts.



av de speciella subventionsförhållanden som då gällde). Under de första åren på 1950-talet var också storleken av prisförändringarna betydande, men efter sommaren 1954 har inte skillnaden mellan den högsta och lägsta noteringen varit mer än cirka 20 procent (det måste dock observeras, att den redovisade prisserien är ett genomsnitt för sex individuella prisserier). I fråga om läder visar prisserien för ovanläder tydligen en större rörlighet än prisserien för bottenläder. Förändringarna i ovanladerspriset sedan 1951 har å andra sidan varit mindre än förändringen i bottenladerspriset, sannolikt som följd av de ändå sämre konjunkturerna för bottenläder vilka framtvingat betydande prissänkningar. Förändringarna i läderpriserna visar under första åren av 1950-talet, då svängningarna i hudpriserna var stora, en betydande korrelation med förändringarna i hudpriserna. Under senare delen av 1950-talet syns emellertid sambandet ha minskat sannolikt som följd av de minskade svängningarna i hudpriserna.

Tabell 54. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom läder-, hår- och gummivaruindustrin 1947, 1952 och 1957

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
Garverier						
1947	123	62,9	1,4	0,5	3,4	11,7
1952	133	74,1	1,8	0,6	4,9	13,6
1957	142	64,8	1,9	0,9	5,4	15,6
Päls- och skinnvarufabriker						
1947	129	63,0	0,4	0,2	4,9	14,0
1952	115	56,8	0,6	0,4	6,7	18,7
1957	137	59,6	0,6	0,4	7,0	18,5
Skoindustri						
1947	193	59,0	0,5	0,4	6,0	22,4
1952	228	56,8	0,4	0,4	7,1	23,7
1957	283	51,9	0,4	0,4	6,9	26,7
Gummivarufabriker						
1947	159	41,7	1,4	1,0	7,0	19,6
1952	301	50,8	1,6	0,9	7,9	16,0
1957	435	46,1	1,6	1,2	8,1	17,8

Utvecklingen för päls-, skinn- och skofabrikerna visar att konjunkturfällandena i likhet med för garverierna varit förhållandevis pressade under stora delar av efterkrigstiden. Vi finner emellertid också att produktiviteten i varje fall för skofabrikerna sannolikt stigit mycket kraftigt under 1950-talet. I fråga om prisbildningen på företagens produkter framgår, att prisörsligheten tycks ha varit betydande för vissa produkter. I tabell 55 har angivits antalet prisförändringar under efterkrigstiden för de i primärmaterialen ingående läderprodukterna.

Siffrorna i tabellen visar klart att prisörsligheten för hudar är mycket stor. Vi ser emellertid också att den tydligen är avsevärt större för utländska hudar än för svenska. Siffrorna över prisörsligheten för läderindustrins produkter bekräftar också intrycket från diagrammen att denna

Tabell 55. Antal prisförändringar på olika hudar och lädervaror 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Hudar I a	50	12 ⁵ / ₁₂	4,03	2,0	46	7,17	27
Hudar I b	41	»	3,30	2,0	37	5,76	18
Hudar I c	35	»	2,82	2,0	31	4,83	16
Hudar I d	48	»	3,87	3,0	42	6,55	24
Hudar I e	33	»	2,66	2,5	28	4,36	13
Hudar I f	33	»	2,66	2,5	28	4,36	14
Bottenläder I	11	»	0,89	2,0	7	1,10	4
Bottenläder II	9	»	0,72	1,5	6	0,94	3
Ovanläder I	12	»	0,97	2,5	7	1,10	1
Ovanläder II	24	»	1,93	2,5	19	2,96	7
Handskar I	3	»	0,24	0,5	1	0,16	1
Handskar II	3	»	0,24	0,5	1	0,16	1
Skodon I	14	»	1,13	1,5	9	1,40	2
Skodon II	14	»	1,13	1,5	9	1,40	3
Skodon III	14	»	1,13	1,5	9	1,40	3
Skodon IV	14	»	1,13	1,5	9	1,40	2
Importprodukt							
Hudar I	82	»	6,60	3,5	65	10,13	35
Exportprodukter							
Bottenläder I a	12	11 ³ / ₁₂ ^a	1,07	2,5	4	0,76	2
Bottenläder I b	10	»	0,89	3,0	4	0,76	2

^a T. o. m. mars 1957.

är ganska låg för en del av dessa produkter. För skor har dock priserna ändrats nästan 1,5 gånger per år under 1950-talet, vilket väl mot bakgrunden av prisörsligheten inom många av de tidigare diskuterade branscherna snarare är mer än väntat. Prisörsligheten för skor har också varit större än för flera av läderkvaliteterna, vilket inte heller stämmer med vår tidigare erfarenhet, att prisörsligheten ofta blir större ju mera bearbetad produkten är.

Vad beträffar de avtalsenliga lönestegringarnas verkningar på pris-sättningen på läderindustrins produkter förefaller det troligt, att prisreaktionerna varit relativt snabba under 1950-talet för en hel del produkter, exempelvis skor och ovanläder, medan de varit långsammare för sådana produkter som bottenläder och speciellt handskar, där ju prisörörligheten varit utomordentligt stor. Den ökade importkonkurrensen i fråga om skor kan dock ha medfört att det blivit svårare att låta kostnadsstegringar inom landet slå igenom i prisstegringar. På exportmarknaderna har sannolikt lönestegringarnas prisseffekter gjort sig gällande med i genomsnitt ganska stor tidseftersläpning i varje fall i fråga om bottenläder.

I diagram 21 b har vi återgivit utvecklingen för gummivaruindustrin och för några av den tillverkade produkter under efterkrigstiden¹. Av serierna över produktionsvolymens och produktionens per arbetstimme utveckling framgår, att industrin i fråga gynnats av synnerligen goda konjunk-turer under större delen av efterkrigstiden. Prisserien för kautschuk visar att priset på denna råvara visat en både utomordentligt stor rörlighet och stor amplitud i svängningarna. Mot bakgrunden av dessa kraftiga svängningar förefaller prisförändringarna på de färdiga gummivaruprodukterna förvånansvärt små. Vi förefaller här att stöta på ett beteende, som vi tidi-gare mött i flera sammanhang, nämligen att det tycks som om företagen ofta

¹ Löneutvecklingen för gummivarufabriker har varit följande:

År	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	105,0	100,2	107,5
47	100	112,7	113,5	115,9
48	100	102,9	105,0	106,6
49	108,1	108,0	.	108,4
50	.	113,3	.	116,3
51	.	132,4	.	136,1
52	147,8	152,8	.	152,6
53	154,0	155,1	.	155,5
54	159,5	163,2	.	161,6
55	168,9	175,4	.	175,0
56	181,4	188,2	.	189,0
57	195,4	200,4	.	200,2
58	211,8	210,0	.	209,2

Tabell 56. Antal prisförändringar på olika typer av kauschuk och kauschukvaror 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Importprodukter							
Kauschuk I	142	12 ⁵ / ₁₂	11,44	12	75	11,69	40
Kauschuk II	116	»	7,79	10	71	11,06	40
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Bildäck I a ^a	39	»	3,14	5	23	3,58	12
Bildäck I b	36	»	2,90	5	22	3,43	11
Bildäck II a ^a	38	»	3,06	5	22	3,43	11
Bildäck II b	38	»	3,06	5	24	3,74	11
Galoscher I	14	»	1,13	3,5	7	1,10	4
Galoscher II	13	»	1,05	3,0	6	0,94	4
Galoscher III	15	»	1,21	3,0	8	1,25	5
Galoscher IV	13	»	1,05	3,0	7	1,10	4

^a Det är osäkert om prisserien hänför sig till en svensktillverkad eller importerad produkt.

inte vid prisstegringar på den viktigaste råvaran höjer priserna så mycket som man a priori skulle vänta sig, men att de sedan inte heller låter priserna följa med i nedåtgående riktning så mycket som man skulle vänta sig med hänsyn till råvaruprisfallen. Detta medför troligtvis att man ofta i uppåtgående konjunkturer får sämre marginaler mellan priserna och de rörliga kostnaderna, varefter marginalerna stiger igen vid nedåtgående konjunkturer. Vi skulle härigenom också komma till det resultatet, att många företag inte endast är obenägna att ändra priserna alltför ofta utan att de också är obenägna att ändra priserna alltför mycket. Schumpeters tidigare uttalade tes om att man försöker följa den långsiktiga kostnads- och efterfrågeutvecklingen får här en slående illustration.¹

¹ Ett annat viktigt skäl till att en råvaruprisstegring inte omedelbart medför en motsvarande prisstegring på färdigvaror torde vara att många företag har råvarulager som inköpts till billigare priser än de för dagen gällande.

I tabell 56 har angivits antalet prisförändringar under efterkrigstiden för de i primärmaterialet ingående produkterna från gummivaruindustrin.

Av tabellen framgår, att prisörligheten tydligen varit mycket olikartad för skilda produkter från gummivaruindustrin. Medan den varit förhållandevis hög för bildäck har den i stället varit ganska låg för galoscher.

Det förefaller som om de avtalsenliga lönestegringarna förhållandevis snabbt skulle ha påverkat prissättningen inom denna industribransch i den mån importkonkurrensen inte varit helt bestämmande för prissättningen. För galoscher tycks visserligen priserna ha varit ganska orörliga efter 1952, men de prishöjningar som ägt rum tycks i ett par fall (1955 och 1957) ha skett samtidigt med avtalsenliga lönestegringar.

h) Kemisk och kemisk-teknisk industri

I diagram 22 a-b har angivits utvecklingen inom den kemiska och kemisk-tekniska industrin under efterkrigstiden för i föreliggande sammanhang intressanta storheter¹. Av serierna över produktionsutvecklingen framgår att flera av industrigrupperna inom den här behandlade huvudgruppen haft mycket goda konjunkturer under större delen av

¹ Löneutvecklingen för färg-, olje- och parfymfabriker samt för kemisk-teknisk industri har varit följande:

År	Färg-, olje- och parfymfabriker				Kemisk-teknisk industri			
	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.	1 kvart.	2 kvart.	3 kvart.	4 kvart.
1946	100	100,5	100,0	107,0	100	103,0	103,7	109,1
47	100	113,5	114,9	114,3	100	113,4	115,0	114,5
48	100	107,8	107,3	106,9	100	105,2	106,5	106,1
49	106,2	106,4	111,5	110,6	105,7	106,0	108,6	109,6
50	107,5	110,0	114,4	115,4	108,2	110,9	112,8	114,9
51	.	131,3	132,5	138,0	.	130,9	133,0	137,2
52	154,3	151,8	154,0	157,3	152,6	154,3	154,1	157,5
53	151,3	153,2	161,9	165,6	155,2	158,5	161,5	163,5
54	158,6	160,6	165,1	171,4	162,5	166,6	168,1	172,0
55	169,2	176,0	180,3	188,2	174,5	181,4	182,1	188,0
56	181,0	191,3	195,8	204,0	185,5	196,8	195,8	201,5
57	192,2	198,0	201,9	214,8	197,2	204,5	204,4	211,4
58	208,9	210,5	215,4	227,0	212,2	215,7	213,8	220,7

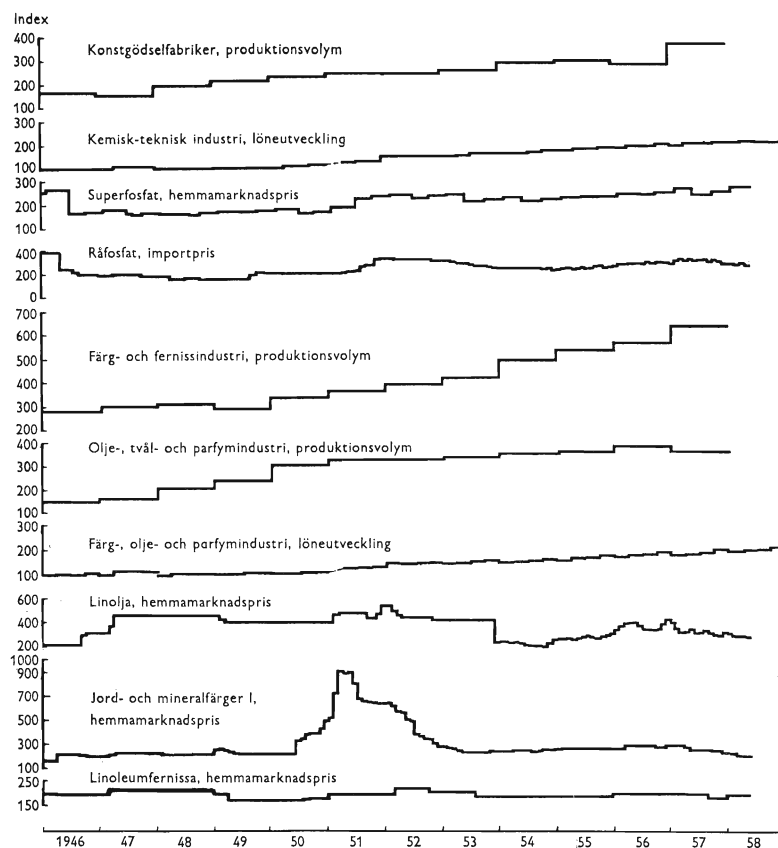
Tabell 57. Saluvärde och produktionskostnader för viktigare delbranscher inom den kemisk-tekniska industrin 1947, 1952 och 1957

År	Saluvärde miljoner kronor	Kostnader i procent av saluvärde för				
		råvaror	bränsle	elenergi	löner till	
					förvaltnings- personal	arbetar- personal
Elektroteknisk industri						
1947	85	36,1	3,7	10,6	6,1	15,0
1952	153	37,7	2,2	11,0	5,5	13,9
1957	236	36,7	1,6	12,7	5,3	12,8
Superfosfatfabriker						
1947	32	54,7	0,6	1,4	2,5	11,2
1952	74	73,6	0,8	1,4	2,4	9,9
1957	113	66,1	0,9	1,6	2,1	9,3
Tändsticksfabriker						
1947	24	50,3	0,3	0,4	5,2	24,3
1952	56	46,4	0,5	0,2	3,9	21,2
1957	47	41,5	0,6	0,6	4,9	26,5
Färg- och fernissfabriker						
1947	132	62,3	0,5	0,3	9,6	7,1
1952	162	62,3	0,5	0,4	8,9	7,9
1957	227	56,3	0,5	0,5	12,7	8,2
Tvättmedels-, parfym- och ljusfabriker						
1947	129	52,7	1,1	0,3	8,2	8,0
1952	182	50,4	1,2	0,4	8,9	7,9
1957	232	45,3	1,2	0,4	9,8	8,1
Annan kemisk-teknisk industri						
1947	246	55,7	2,9	0,9	7,6	11,7
1952	375	55,2	3,5	1,0	8,2	12,5
1957	655	57,6	2,5	1,2	8,6	12,3

efterkrigstiden. I tabell 57 har angivits kostnadsfördelningen för några av delbranscherna.

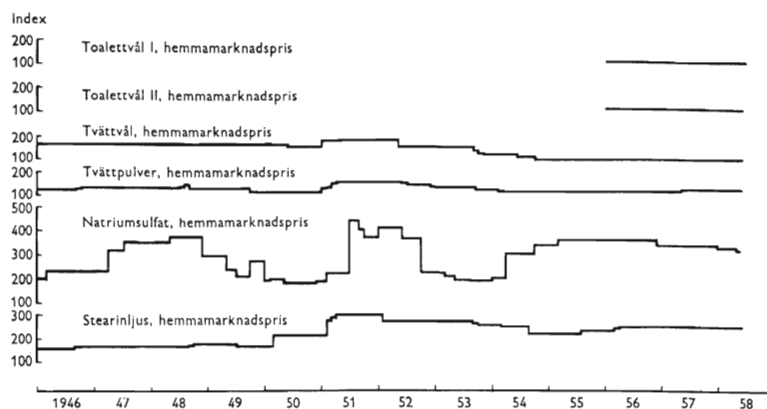
Som framgår av tabellen svarar råvarukostnaderna för en jämförelsevis stor del av de totala kostnaderna för superfosfatfabrikerna och även färg- och fernissfabrikerna medan lönekostnaderna syns vara av relativt sett största betydelse för tändsticksfabrikerna.

Diagram 22 a. Produktions-, löne- och prisutveckling 1946-58 för kemisk-
teknisk industri



Materialet över prisörligheten för produkter tillverkade av den kemiska och den kemisk-tekniska industrin har redovisats i tabell 58. Av denna finner vi att prisörligheten under efterkrigstiden varit mycket varierande för de redovisade produkterna. Å ena sidan har vi en grupp produkter huvudsakligen bestående av olika färger eller råvaror till sådana där prisörligheten varit mycket hög. Detta gäller även för superfosfat. Det anförda torde sannolikt kunna förklaras med, som framgått av tabell 57, råvarukostnadernas förhållandevis stora betydelse för färgfabrikerna och

Diagram 22 b. forts.



superfosfatfabrikerna samt den stora prisrörligheten för de viktigaste råvarorna (bly, zink och råfosfat). För linoleumfernissa har emellertid prisrörligheten under efterkrigstiden varit mycket liten trots den stora prisrörligheten på linolja. Av diagram 22 a ser vi emellertid att prisutvecklingen för linolja och linoleumfernissa visat en betydande samvariation.

Efter denna högprisrörliga grupp kommer en grupp av produkter där priserna i genomsnitt ändrats mellan 1 och 2 gånger per år under efterkrigstiden. Hit hör tydligen bland annat vissa tvättmedel, stearinljus, vissa typer av tjära och förtätade gaser samt en stor mängd rent kemiska produkter såsom natriumhydrat, kalciumkarbid, kalcinerad soda etc.

Slutligen kommer en grupp produkter där antalet prisändringar varit mycket litet under efterkrigstiden och där tydligen i vissa fall extremt låga prisförändringsvärden noteras. Detta sistnämnda har sålunda gällt för toalettmiddel samt för dynamit och klogas.

För plasterna har tydligen priserna i stället varit mycket rörliga. Av det redovisade materialet framgår, att plastpriserna tydligen huvudsakligen sjunkit under de år som studerats. Detta har sammanhängt med ökade serier som möjliggjort sänkta priser och med ökad konkurrens.

Vi noterar också från tabellen att antalet prisförändringar i nedåtgående riktning satt i relation till det totala antalet förändringar förefaller att ha varit ovanligt stort inom denna bransch — i varje fall under 1950-talet — jämfört med förhållandena i de förut behandlade branscherna.

Tabell 58. Antal prisförändringar på olika kemiska och kemisk-tekniska produkter 1946-58

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden							
Svavelkis	13	12 ⁵ / ₁₂	1,05	0,5	6	0,94	3
Förtätade gaser I	9	»	0,72	0,5	7	1,10	3
Förtätade gaser II	11	»	0,89	0,5	7	1,10	2
Förtätade gaser III	4	»	0,32	0,5	2	0,31	0
Förtätade gaser IV	16	»	1,29	2,5	8	1,25	4
Klorgas	9	»	0,72	1,5	2	0,31	0
Natriumhydrat	17	»	1,37	2,5	7	1,10	4
Kalciumkarbid	20	»	1,61	4,5	9	1,40	4
Natriumsulfat ^a	30	»	2,42	4,0	14	2,18	10
Kalcinerad soda ^a	26	»	2,09	3,0	10	1,56	9
Butylacetat	28	»	2,26	3,0	19	2,96	12
Linolja	66	»	5,32	2,5	55	8,57	28
Superfosfat	39	»	3,14	3,0	19	2,96	5
Tjära I	25	»	2,01	5,5	10	1,56	5
Tjära II	14	»	1,13	5,0	4	0,62	3
Tjära III	19	»	1,53	4,5	5	0,78	4
Jord- och mineralfärger I ^a	66	»	5,32	9,0	35	5,45	24
Jord- och mineralfärger II ^a	59	»	4,75	7,5	37	5,76	23
Jord- och mineralfärger III ^a	57	»	4,59	7,5	34	5,30	19
Jord- och mineralfärger IV ^a	10	10	1,0	2,5	0	0	0
Linoleumfernissa	12	12 ⁵ / ₁₂	0,97	1,5	5	0,78	2
Dynamit I	8	»	0,64	1,5	4	0,62	4
Dynamit II	7	»	0,56	1,5	3	0,47	3
Stearinljus	18	»	1,45	2,0	8	1,25	3
Tvättvål	9	»	0,72	1,0	7	1,10	6
Såpa	9	»	0,72	2,5	2	0,31	2
Tvättpulver	20	»	1,61	2,0	9	1,40	7

Tabell 58 (forts.)

	Totalt antal förändringar	Antal år	Antal förändringar per år	Antal förändringar per år 1950-51	Antal förändringar 1952-58	Antal förändringar per år 1952-58	Förändringar i nedåtgående riktning 1952-58
Importprodukter							
Råfosfat	0	12 ^a / ₁₂	0	0	0	0	0
Svavel	17	»	1,37	2,0	8	1,25	5
Linfrö	71	»	5,72	4,0	49	7,64	32
Anilinfärger I	3	»	0,24	1,0	1	0,16	0
Anilinfärger II	1	»	0,08	0,5	0	0	0
Anilinfärger III	6	»	0,48	0,5	4	0,62	2
Exportprodukter					1952-57	1952-57	1952-57
Kalciumkarbid	17	11 ^a / ₁₂ ^b	1,51	1,5	13	2,48	6
Kalciumklorat	11	»	0,98	1,0	6	1,14	5
Svensktillverkade produkter sålda på hemmamarknaden		1956-59					1956-59
Toalettval I	0	3 ^a / ₁₂	0				0
Toalettval II	0	»	0				0
Plaster	8	»	2,29				7

^a Det är osäkert om priserna i fråga hänför sig till en svensktillverkad eller importerad produkt.

^b T. o. m. mars 1957.

Beträffande de avtalsenliga löneökningarnas verkningar på prissättningen på här behandlade svensktillverkade produkter förefaller det troligt, att priserna på den rent kemiska industrins produkter samt på superfosfat och färger och fernissor snabbare påverkats av löneökningarna under den studerade tidsperioden än vad priserna på de produkter, som tillverkats av tvättmedels-, parfym- och ljusfabrikerna gjort. En närmare analys kräver emellertid också en ingående diskussion av importkonkurrensens betydelse för de olika delbranscherna, vilket inte varit möjligt i föreliggande sammanhang.

4. SAMMANFATTNING

Vi har i föreliggande kapitel sökt studera prisörligheten under perioden 1946–58 för olika av svenska industriföretag tillverkade produkter. Vissa slutsatser har dragits om hur snabbt de avtalsenliga löneökningarna påverkat prisbildningen för de studerade produkterna. Med hänsyn till det otillräckliga material som stått till förfogande för en dylik analys är det klart, att dessa slutsatser måste betraktas som i hög grad hypotetiska. De torde dock kunna bilda en lämplig utgångspunkt för mera djupgående kausalanalytiska studier av prisutvecklingen inom olika svenska industribranscher under efterkrigstiden.

Det redovisade materialet talar enligt vår uppfattning i varje fall inte emot utan ger snarare stöd åt de av oss i föregående kapitel framförda hypoteserna rörande många industriföretags prisbeteende. Vi har sålunda i föreliggande kapitel funnit inte endast en betydande variation i prisörligheten under tidsperioden för produkter tillverkade inom skilda industribranscher utan även att det förelegat en mycket utpräglad prisörlighet för många produkter.¹ Detta sistnämnda stöder vår hypotes om att företag ofta är ovilliga att ändra priserna på redan saluförda modeller. När är då företagen beredda att ändra sina priser? Vi har tidigare framfört hypotesen att prisförändringar ofta sker i samband med introduktion av nya modeller. Denna hypotes har naturligtvis inte direkt kunnat prövas på materialet i föreliggande kapitel, men vi anser dock att den har fått ett visst indirekt stöd genom det förhållandet, att priserna på produkter som sannolikt i allmänhet är speciellt utformade för varje enstaka kund och som därför inte är föremål för serietillverkning, exempelvis fartyg, turbiner etc., har ändrats förhållandevis ofta under efterkrigstiden. Även för konfektions-

¹ Uppfattningen ifall prisörligheten inom den svenska industrin under efterkrigstiden varit stor eller liten blir självfallet beroende av definitionen på en prisörlig respektive prisörlig produkt. Enligt de diskuterade amerikanska undersökningarna betecknas en produkt som prisörlig om inte antalet prisändringar uppgår till i genomsnitt tre om året. Med denna definition skulle flertalet av de i kapitlet redovisade produkterna ha varit utpräglat prisörliga under efterkrigstiden. Mot bakgrunden av den allmänna debatten om prisörlighet har emellertid enligt vår uppfattning prisörligheten för flertalet produkter speciellt under 1950-talet varit betydligt större än vi a priori hade väntat oss.

varor där ju modelländringarna förefaller att vara mycket täta, har pris-
rörligheten varit stor.

Vi har i föregående kapitel på grundval av analysen av intensivstudierna också framfört hypoteserna att många svenska företag ofta ändrar sina priser som följd av mera betydande prisförändringar på den viktigaste råvaran medan företagen däremot inte omedelbart ändrar sina priser som följd av avtalsenliga lönestegringar om dessa inte är exceptionellt stora. Beträffande den förstnämnda hypotesen tycker vi oss ha funnit ganska talrika exempel på detta förhållande i det analyserade materialet. Även den sistnämnda hypotesen anser vi har fått ett betydande stöd av det redovisade tabell- och diagrammaterialet. I fråga om tabellmaterialet kan visserligen hävdas, att för alla produkter där priserna ändrats i genomsnitt minst en gång per år under 1950-talet *kan* de avtalsenliga lönestegringarna som inträffat cirka en gång per år under 1950-talet hela tiden ha fått omedelbara prisåterverkningar. Häremot kan invändas dels att priserna för ett mycket stort antal produkter ändrats betydligt mindre än i genomsnitt en gång per år, dels att serierna i diagrammen antyder att lönestegringarna i ett stort antal fall inte heller lett till omedelbara prisstegringar för de mera prisrörliga produkterna, vilket antyder att löneökningarnas prisseffekter ofta kommit att göra sig gällande med betydande tidseftersläpning. Det är dock som tidigare framhållits tänkbart att lönestegringarna i många fall stoppat prissänkningar som eljest skulle ha uppkommit. Det har inte varit möjligt att med utgångspunkt från materialet få en uppfattning om i hur hög grad detta varit fallet. Trogligtvis medför emellertid medvetandet från många företags sida, att man har att vänta lönestegringar även i framtiden, en tendens till att avstå från prissänkningar, motiverade av den fortgående rationaliseringen. Man föredrar att om så är möjligt skaffa sig en viss marginal som kan tas i anspråk vid lönestegringar och som gör att man då inte anser sig behöva höja priserna. På så vis kommer den trappvisa stegring av kostnaderna som uppkommer som följd av lönestegringarna att på sikt motsvaras av den trappvisa sänkning av kostnaderna som uppkommer som följd av rationaliseringen vilket gör det möjligt att hålla priserna oförändrade under längre perioder. Endast om man får en känsla av att en varaktig

diskrepans håller på att uppkomma mellan kostnadsöknings- och kostnadsminskningstendenserna anser man det motiverat att ändra priserna. Samtidigt är det troligt att även om lönestegringarna varit mindre än som faktiskt varit fallet hade prissänkningarna som följd av kostnadsminskningen gjort sig gällande med betydande tidsfördröjning.

Det är uppenbart att frågan om hur snabbt företagen inom olika varuområden anpassar sina priser till jämviktsstörande förändringar av typen löneökningar, råvaruprisförändringar, efterfrågeförändringar etc. även har ett betydande makroekonomiskt intresse.

Problemet måste exempelvis vara av stort intresse i hela inflationsdebatten. Mot bakgrunden av det i föreliggande kapitel redovisade empiriska materialet kommer även problem av här antydd art att något diskuteras i det följande och avslutande kapitlet i föreliggande undersökning.

KAPITEL 9

Några makroekonomiska utblickar

Föreliggande undersökning har försökt ge ett empiriskt bidrag till frågan på vilket sätt svenska industriföretag anpassar sina produktionsmetoder, priser och produktionsstorlek till avtalsenliga löneökningar. Det material som insamlats har hänfört sig till perioden 1946–59. Denna period kännetecknas i ekonomiskt avseende för Sveriges del av inflationstendenser och allmänt sett goda konjunkturer. Det kan tänkas att de reaktioner på löneökningar som vi funnit särskilt gäller för dylika tidsperioder men att de inte är i lika hög grad applicerbara på tider med överkapacitet, hård konkurrens och pressade vinstmarginaler för de flesta företag. I vilken mån detta är fallet kan endast avgöras genom förnyade empiriska undersökningar.

Allmänt sett kan slutsatsen av undersökningen sägas vara att anpassningen till avtalsenliga löneökningar förefaller att ske med betydande tidsfördröjning. Löneökningar medför inte, försåvitt de inte är exceptionellt, stora snabba tendenser till att ändra produktionsmetoder, priser, produktionsstorlek etc. Det är i stället andra förändringar i de jämviktsbestämmande förhållandena exempelvis tekniska förändringar och råvaruprisförändringar, som verkar utlösande i dessa avseenden. Hastigheten i anpassningen till avtalsenliga lönestegringar för företaget blir då i hög grad beroende av utvecklingen av dessa andra faktorer. Frågan om på vilket sätt ett företag anpassar sig till en lönestegring kan inte ses isolerad från omvandlingsprocessen i övrigt. Förväntningarna om hur processen kommer att gestalta sig liksom också den faktiska utvecklingen av processen blir bestämmande för det sätt på vilken anpassningen till en lönestegring äger rum.

Problemet hur olika företag anpassar sig till lönestegringar har bety-

delse i många makroekonomiska sammanhang. Om prisnivån sett över längre perioder skall vara oförändrad måste de årliga lönestegringarna kompenseras av den fortgående produktivetsförbättringen. Det är emellertid klart att medan lönestegringen sker med ungefär samma storlek i flertalet sektorer av näringslivet sker produktivetsstegringen betydligt mera ojämnt. Vissa sektorer och branscher har en årlig produktivetsstegring som är avsevärt större än lönestegringen, andra branscher har en produktivetsstegring som är betydligt mindre. Om prisnivån skall förbli oförändrad måste prisstegringen i de senare branscherna kompenseras av prissänkningar i de förra. För att prisnivån skall förbli konstant över tiden måste emellertid också hastigheten i anpassningen till lönestegringar vara ungefär densamma i de sektorer som har en snabb produktivetsstegring och i de som har en långsam. I annat fall kommer uppenbarligen prisnivån att fluktuera som följd av olikheterna i anpassningstiden. Detta kan i sin tur väntas få återverkningar på löneförhandlingar, investeringsplaner etc. För att kunna bedöma verkningarna av en avtalsenlig lönestegring är det då tydligen bland annat väsentligt att veta hur snabbt anpassningen till lönestegringen sker inom olika sektorer och branscher.

Vår allmänna slutsats är som nyss sagts att anpassningen till lönestegringar i många branscher sker med betydande tidseftersläpning. Härav följer att en avtalsenlig lönestegring som överstiger den genomsnittliga produktivetsstegringen och som inte är exceptionellt stor kommer att påverka prisnivån i höjande riktning med ganska stor tidseftersläpning. Samtidigt kan under dylika förhållanden en annan förändring som verkar i prisstegrande riktning exempelvis en allmän höjning av råvarupriserna eller införande av en bruttoskatt, vilken inträffar under tiden anpassningen till lönestegringen äger rum, få till resultat prishöjningar som är större än vad man skulle vänta sig med hänsyn till den primärt prisutlösande händelsen. På motsvarande sätt kan i vissa lägen även en mindre lönestegring få till följd omfattande prisstegringar om den inträffar i sådana situationer då ganska många företag just befinner sig på gränsen för att vidtaga prisjusteringar och lönestegringen verkar enligt »droppprincipen». Det kan då också tänkas att lönestegringen i en del fall används som ar-

gument för att höja priset till en nivå som egentligen är mera motiverad av andra omständigheter exempelvis en efterfrågeökning.

I första kapitlet har framhållits att lönestegringen i Sverige under efterkrigstiden till ungefär lika delar uppkommit genom avtalsenliga löneökningar och genom löneglidning. Vi har huvudsakligen uppehållit oss vid anpassningen till avtalsenliga ökningar och endast till mindre del berört frågan om anpassningen till löneglidning. I den mån vi överhuvudtaget kunnat säga något om sistnämnda problem har vår slutsats närmast varit att anpassningen till löneglidningen förefaller att i många fall gå än långsammare än vad anpassningen till avtalsenliga lönestegringar gör. Samtidigt är det klart att våra slutsatser på denna punkt måste betraktas som i hög grad tentativa. Av skäl som framhållits i första kapitlet är det tveksamt om den av oss använda studiemetoden verkligen är användbar vid undersökning av problem som berör löneglidning.

Inom konjunkturteorin spelar som inledningsvis framhållits frågan om hur snabbt de agerande subjekten reagerar inför yttre störningar en väsentlig roll. Konjunkturcykelns förlopp är i hög grad avhängigt av hastigheten i reaktionerna hos de olika subjekten. Ökad kunskap om hur anpassningen till avtalsenliga lönestegringar förlöper inom olika branscher är då uppenbarligen av väsentlig betydelse för konjunkturanalysen.

Vi har i första kapitlet framhållit att undersökningens resultat är av större betydelse för konjunkturteorin än för en teori för utvecklingen på längre sikt. Det är emellertid klart att frågan om hur företagen anpassar sig till avtalsenliga lönestegringar även har betydelse för teorin för den långsiktiga omvandlingen. Vi har exempelvis framhållit att lönestegringar påverkar takten i introduktionen av nya modeller från företagets sida. Självfallet påverkas härigenom även utseendet på de nya modellerna och gången i utvecklingsarbetet inom företagen av lönestegringarna. De får på så sätt ett inte oväsentligt inflytande på ett av de viktigaste inslagen i omvandlingsprocessen. Ökad kännedom om det angivna sambandets karaktär inom olika branscher måste då vara av stor betydelse för omvandlingsteorin.

Frågan om lönestegringarnas inflytande på den fortgående rationaliseringsprocessen inom näringslivet är ett ofta omdebatterat spörsmål, som

vi försökt kasta visst ljus över i undersökningen, och som också kan sägas falla inom ramen för en omvandlingsteori.

Vår allmänna slutsats på denna punkt har varit att företagen utan tvivel hela tiden känner sig pressade av det höga löneläget i vårt land och av arbetskraftsbristen på olika områden men att en isolerad lönestegring i allmänhet inte medför någon speciell aktivitet från företagets sida för att anpassa sig till denna stegring. Man har byggt upp en viss organisation för rationaliseringsarbetet. Arbetet inom denna organisation är inte beroende av storleken på en enstaka lönestegring.

Utgångspunkt för analysen i undersökningen har hela tiden varit att de avtalsenliga lönestegringarna kan ses som yttre störningar som uppkommer oberoende av det enskilda företags situation. Med hänsyn till den svenska arbetsmarknadens centraliserade karaktär kan detta synsätt sägas ha särskild relevans för svenska förhållanden. Oberoende av detta är det emellertid självfallet så att konjunkturläget och vinstsituationen sett över ett bredare fält har en mycket stor betydelse för de avtalsenliga lönestegringar företagen är beredda att vilja. Någon klart utformad och allmänt accepterad teori för hur de avtalsenliga löneökningarna bestäms finns inte. Föreliggande undersökning kan emellertid sägas ge ett visst bidrag till dem som söker utarbeta en dylik teori. Det måste uppenbarligen förhålla sig så att det sätt på vilket företagen anpassar sig till avtalsenliga lönestegringar även har betydelse för storleken och inriktningen på de lönestegringar man är beredd att bevilja.

BILAGA 1

Om självkostnadsberäkning och kalkylering vid verkstadsföretaget¹

En kortfattad redogörelse, omfattande allmänna grunder och principer för självkostnadsberäkning och kalkylering samt definitioner.

Kalkylmetod

Vid företaget, som tillverkar olikartade produkter, vilka ej under tillverkningen följer en viss gemensam produktionsväg, uppgörs självkostnadsberäkningen enligt påläggsmetoden.

Normalsysselsättning

Vid uppgörandet av självkostnadsberäkningen har normalårsmetoden tillämpats, dvs. omkostnaderna har beräknats vid normalsysselsättning, varmed förstås medeltalet under en konjunkturcykel.

Självkostnad

Självkostnaden, varmed menas summan av samtliga kostnader för en produkt tills den är levererad och betald, har indelats i följande huvudslag av kostnader:

- A. Tillverkningskostnader
 - 1. Direkt material
 - 2. Materialomkostnader
 - 3. Direkt lön
 - 4. Tillverkningsomkostnader

¹ Framställningen i denna bilaga är direkt hämtad från en inom företaget upprättad promemoria.

- a) Arbetsomkostnader
- b) Grundvärdeomkostnader
- 5. Speciella direkta kostnader
- B. Försäljningskostnader
- C. Administrationskostnader

Direkt material

I den direkta kostnaden för material ingår ej endast inköpspriset för materialet utan även alla sådana direkta kostnader, som står i direkt samband med inköpet, såsom tull och frakt. Mindre frakter och dylika kostnader, vilka ej lämpligen kan inläggas i materialpriset, behandlas såsom materialomkostnader och täcks genom materialpålägget.

Materialomkostnader

Till materialomkostnaderna hör främst kostnader för inköpsavdelning och förråd inklusive ränta på varulager.

Materialomkostnaderna täcks genom ett procentuellt pålägg på materialpriset.

Direkt lön

Med direkt lön förstås sådan lön, som direkt påförs en viss kostnadsbärare (produkt). Lönen kan utgå som styckeackord eller timlön. De lönetillägg av olika slag, som utgår till de direkt produktiva arbetarna, såsom skift- och övertidsersättning, rese- och resetidsersättning, medräknas ej som direkt lön för en viss produkt utan påförs ett eller flera omkostnadskonton, varigenom de liksom övriga omkostnader kommer att ingå i kalkylen i form av pålägg.

Tillverkningsomkostnader

Tillverkningsomkostnaderna har indelats i två huvudgrupper, nämligen arbetsomkostnader och grundvärdeomkostnader.

Arbetsomkostnader

Till arbetsomkostnaderna hänförs sådana kostnader, som mer eller mindre direkt är beroende av det i verkstaden utförda arbetet. I huvudsak ingår följande kostnader:

- De produktiva avdelningarnas direkta omkostnader
- Avsyning

Verktygsförråd
Verktygsritkontor
Verkstadskontor (planeringskontor, kalkylkontor, arbetsstudiekontor, avlö-
ningskontor)
Del av värmecentral
Del av kraftcentral

Exempel på kostnadsslag, som ingår i arbetsomkostnaderna är:

Indirekta arbetslöner (löner till transportarbetare, avsynare, uppriggare,
förrådsarbetare, städare, springpojkar)
Förbrukningsmaterial (smörj- och kyloljor, trassel, smärgelduk, härdsalter
etc.)
Värme, kraft, ljus
Reparationer och underhåll av maskiner och inventarier
Verktyg
Rengöring och städning
Tjänstemanna- och förmanslöner, som avser tillverkningen
Räntor och avskrivningar på maskiner och inventarier
Lokalhyra (avskrivning, ränta, skatter, reparationer och försäkringar för
fastigheterna).

Det förhållandet att företaget har en mycket blandad tillverkning har nöd-
vändiggjort en indelning av verkstaden i produktionsgrupper, där maskinerna
eller arbetsprocesserna kan anses vara lika i omkostnadsavseende. Produktions-
grupperna är i en del fall hela verkstadsavdelningar, i andra fall grupper av
eller enstaka maskiner.

Arbetsomkostnader täcks med arbetspålägg, som uträknas som ett procen-
tuellt pålägg på lön.

Grundvärdeomkostnader

Till grundvärdeomkostnaderna har hänförts sådana kostnader, som icke kan
sägas vara direkt beroende av det i verkstaden utförda arbetet eller som ur
fördelningssynpunkt icke står i relation till vare sig material eller arbete. För
dessa kostnader används som fördelningsbas summan av material, material-
omkostnader, direkt arbetslön och arbetsomkostnader, vilken summa benämns
grundvärde.

I grundvärdeomkostnader ingår bland annat kostnader för:

Ritkontor
Experimentavdelningar

Patentkostnader
Halvfabrikatlager inklusive ränta på varorna
Ränta på varor i arbete
Kassationer.

Grundvärdeomkostnaderna uttas som ett procentuellt pålägg på grundvärdet.

Grundvärdeomkostnaderna kan vid många företag utan olägenhet samman-
slås med arbetsomkostnaderna. Vid företaget däremot, som tillverkar flera
olika produktslag, för vilka ovannämnda kostnader är väsentligt olika, har en
uppdelning av tillverkningskostnaderna i arbets- och grundvärdeomkostnader
ansetts lämplig. Uppdelningen underlättar också kalkyleringen av legoarbeten,
varvid ju grundvärdeomkostnaderna i huvudsak ej skall medräknas.

Speciella direkta tillverkningskostnader

Till denna grupp räknas sådana kostnader som bör direkt hänföras till en viss
beställning eller tillverkningsorder, exempelvis extra kostnader för modeller,
specialverktyg och dylikt, som är nödvändiga för en viss beställning och vilka
ej kan tänkas komma till användning vidare.

Ritkontorskostnader, vilka förorsakas av en viss beställning och ej kan anses
som kostnader för tillverkningen i allmänhet.

Resekostnader och dylikt för en viss beställning.

Tillverkningskostnad

Tillverkningskostnaden, vid företaget benämnd TK, erhålls som summan av
direkt material, materialomkostnader, direkt arbetslön, arbetsomkostnader
grundvärdeomkostnader och speciella direkta tillverkningskostnader.

Försäljnings- och administrationskostnader

För erhållande av självkostnaden (SK) skall till tillverkningskostnaden läggas
försäljnings- och administrationskostnader, vilka täcks genom ett procentuellt
pålägg på tillverkningskostnaden.

Till dessa omkostnader räknas kostnader för styrelse och direktion, ekonomi-
avdelning, försäljningsavdelning, reklamavdelning, packning och avsändning,
helfabrikatlager samt försäljningens del av lager för halvfabrikat.

BILAGA 2

Verkstadsavtalets utveckling 1947—53

Då verkstadsföretaget hela tiden varit placerat i den högsta dyrortsgruppen, har endast förändringar som berört denna dyrortsgrupp beaktats vid genomgången.

1947 års avtal

Avtalet godkändes den 3 mars av båda parter. Det innebar en höjning av alla minimilöner med 12 öre per timme. (Verkstadsavtalet är ett minimilöneavtal som endast anger de lägsta timlöner, som skall utgå till arbetare i olika yrkeskategorier och ortsgupper. Allt efter flit och skicklighet erhåller arbetarna högre lön än minimilönen. Det bör också observeras att minimilönerna endast har relevans för dem som arbetar på timlön, ej för ackordsarbetarna. Av tabell 59 framgår minimilöneutvecklingen för de viktigaste yrkeskategorierna i den ortsgrupp som företaget tillhör.) Man införde också en ny grupp i avtalet med en minimilönehöjning med ytterligare 5 öre för sådana arbetare som uppnått 24 års ålder och arbetat 4 år vid samma verkstad. Avsikten var här att premiera arbetare som stannar kvar i samma företag. En viss förändring i ackordskompensationsbestämmelserna infördes också. Enligt avtalet utgår för den tid under avlöningsperiod som ackord ej kunnat beredas arbetare, som uppnått 20 års ålder och arbetat 3 månader i metallindustrin (den sista bestämmelsen togs bort 1951), en sådan ackordskompensation att summan av denna och arbetarens timlön överstiger minimilönen med visst angivet belopp. Storleken härav framgår av tabell 59. I realiteten skall alltså dessa belopp läggas till minimilönen för att man skall komma fram till den lägsta tillåtna timlönen. Den förändring som skedde i 1947 års avtal var att man skilde på s.k. tidlönsarbetare och ackordsarbetare. (Med tidlönsarbetare menas arbetare som ej kunnat beredas ackordsarbete mer än högst 15 procent av arbetstiden.)

Övertidstillägget höjdes från 25 till 35 % beräknat på arbetarnas timlön.

De hittills omnämnda förändringarna är sådana som direkt ingår i det skrivna avtalet. Härtill kommer emellertid de förändringar som ingår i de s.k. över-

Tabell 59. Minimilöner enligt verkstadsavtalet i öre per timme

	Öre per timme					
	1946	1947	1948-50	1951	Juni 1951	1952-53
Manlig yrkesarbetare ^a som uppnått 24 års ålder och arbetat minst 7 år i yrket	108	120	133	161	207	233
Manlig yrkesarbetare som uppnått 21 års ålder och arbetat minst 3 år i yrket (20 års ålder från 1951)	102	114	126	151	194	218
Manlig arbetare som uppnått 24 års ålder och arbetat 4 år vid verkstaden ^b		113	125			
Manlig arbetare som uppnått 20 års ålder	96	108	120	140	180	203
Kvinnlig arbetare som uppnått 20 års ålder	76	88	100	120	155	179
Ackordskompensation för manlig arbetare						
Ackordsarbetare	} 25	25	25	35		38
Tidlösarbetare		32	32	42		46

^a Yrkesarbetare är enligt verkstadsavtalet den som efter förfluten lärlingstid eller annan utbildningstid utför arbete för vilket fordras en utbildning av 3 år.

^b Utgick 1951 och ersattes av bestämmelse att sådan arbetare skall ha 5 öre mera än övriga vid samma verkstad.

gångsbestämmelserna. Här kan man finna större delen av de faktiska löneförändringar som skall äga rum.

För 1947 innebar dessa att timlönerna ökades med 11 öre, vecko- och månadslönerna med denna siffra multiplicerad med 46,3 respektive 200,5 samt ackorden med 6 procent. (I de skrivna avtalen för 1946 och 1947 står, då det gäller ackordspriserna endast att vid verkstad där fabriksmässig tillverkning äger rum, bör ackordsprislistor fastställas som gäller för samma tid som arbetet. För allt ackordsarbete som inte blivit bestämt genom fasta ackordsprislistor skall det vara fri förhandling i varje särskilt fall.) För blandade ackord skulle den totala inkomstökningen under oförändrad produktion uppgå till 6 procent.

Under 1946-47 fanns ännu det s.k. dyrtidstillägget från kriget kvar. Vid förhandlingarna beslöts också att detta skulle höjas från den 1 maj 1947 från 20,7 procent till 25,7 procent, vilket eftersom tillägget baserades på 1938 års

löner, innebar en ytterligare löneökning med inte fullt 5 procent på de utgående lönerna.

Slutligen bestämdes att för tiden från årets början till godkännandet av båda parter skulle i stället för ett retroaktivt tillämpande av avtalet utgå 10 öre per arbetad timme.

1948 års avtal

Avtalet slöts den 17 februari. Som framgår av den tidigare tabellen blev det en höjning av minimilönerna med i flertalet fall 12 öre. Nu infördes de s.k. penningfaktorerna i riksavtalet, vilka skulle tjänstgöra som riktpunkter för ackordsprissättningen. Tidigare hade man ofta lokala överenskommelser härom. I tabell 60 anges penningfaktorernas utveckling under studieperioden för den högsta ortgruppen.

Tabell 60. Penningfaktorer i öre per timme

	Öre per timme			
	1948-50	1951	Juni 1951	1952
Yrkesarbetare	210	250	296	329
Övriga manliga arbetare fyllda 20 år	185	220	260	289
Manliga arbetare i åldern 18-19 år och kvinnliga arbetare fyllda 20 år	140	170	201	M 223 ^a K 227 ^a

^a Från 1952 en uppdelning på manliga och kvinnliga arbetare.

I övergångsbestämmelserna till 1948 års avtal fastställdes att om inte höjningarna av minimilönerna och ackordskompensationen (för en del ortsgupper) medförde en ökning av arbetarens tidlön (= timlönen + ackordskompensationen) med 5 öre skulle en utfyllnad ske till detta belopp. Någon ändring i gällande ackord skulle däremot inte äga rum.

1949 och 1950 års avtal

Ren prolongation av tidigare gällande avtal.

1951 års avtal

Avtalet träffades den 15 januari. Höjning av minimilönerna, ackordskompensationen samt penningfaktorerna. Beloppen framgår av de föregående tabellerna. Av dessa framgår också vissa ytterligare justeringar som gjordes samtidigt.

Höjning av övertidstillägget genom att tilläggsprocenten som tidigare bestämdes på arbetarens timlön nu skall beräknas på summan av timlön och dyrtidstillägg. Även viss ökning av skifttillägget.

Övergångsbestämmelserna i 1951 års avtal innebar att tidlönerna ökades med 14 procent, för kvinnor fyllda 20 år 17 procent. Av ökningen fördes till timlönedelen det örestal varmed minimilönen höjdes i den grupp arbetaren tillhörde. Resten fördes till ackordskompensationen. Ackorden ökades med 11 procent, för kvinnor fyllda 20 år med 14 procent. (I en protokollsanteckning sades att om penningfaktorer höjs mer än ackorden så har detta skett för att minska skillnaden mellan penningfaktorer och ackordsförtjänster.)

Avtalsbestämmelserna skulle tillämpas först från den 12 februari 1951. För tiden innan skulle ett belopp av 25 öre per arbetad timme utgå.

1951 års avtal om dyrtidsgrupperingen

Den 27 juni slöts avtal om inarbetande av dyrtidstillägget i lönerna. Härvid höjdes avtalets minimilöner och penningfaktorer som framgår av tabell 59 och 60.

Den faktiska löneökningen för varje företag fastställdes enligt följande principer.

På grundval av Verkstadsföreningens lönestatistik för tredje kvartalet 1950 höjdes med 11 procent fastställdes dyrtidstillägget (detta utgick med visst öretal per arbetad timme, olika belopp för skilda företag) i procent av den lägsta ackordsförtjänst $\times 0,95$ som företaget redovisade för någon sysselsättningsgrupp. Samtliga rena ackord höjdes med den så fastställda procentatsatsen.

För tidlönerna fastställdes dyrtidstillägget i procent av den högsta medeltimförtjänsten $\times 0,95$. Samtliga tidlöner höjdes med den så bestämda procentatsatsen.

Inräkningen av dyrtidstillägget skulle vara genomförd den 1 september.

1952 års avtal

Avtal träffades den 21 februari. Höjning av minimilöner, ackordskompensation och penningfaktorer. Beloppen framgår av tabell 59 och 60.

Övergångsbestämmelserna innebar en ökning av tidlönerna för män med 9,5 procent, för kvinnor med 12,5 procent. Av ökningen fördes till timlönedelen det öretal varmed minimilönen höjdes i den grupp arbetaren tillhörde.

Ackorden ökades med 7,5 procent för män fyllda 18 år samt med 10 procent för kvinnor fyllda 20 år. För övriga var ökningen 9 procent.

Avtalet skulle tillämpas först från den 3 mars 1952. För tiden dessförinnan skulle utgå ett belopp av 30 öre per arbetad timme för vuxen arbetare.

1953 års avtal

Prolongering av avtalet. Till förhandlingsprotokollet antecknades att Verkstadsföreningen skulle verka för utvidgat ackordsarbete för att därigenom kunna höja förtjänstläget.

BILAGA 3

Undersökning av kalkylmaterial

i verkstadsföretaget

Den följande framställningen avser att ange skälen till förändringar i kalkylerna för de i verkstadsföretaget studerade maskinerna.

MASKIN I

Juli 1947. Berodde på höjda ackord med 6 procent samt en samtidig ökning av påläggen för arbetsomkostnader, sammanhängande med ökat dyrtidstillägg, vilket förklarar den övriga kostnadsstegringen.

Mars 1949. En fullständig genomräkning av alla operationskorterna för maskinens detaljer. Arbetslönen totalt oförändrad men detta berodde på att ökade kostnader för målning kompensterades av minskade kostnader för övrigt direkt arbete. Samtidigt en förändring av påläggen vilket minskade arbetsomkostnaderna och ökade grundvärdeomkostnaderna. Även en mindre nedgång i materialpriserna.

Oktober 1950. Man företog genomgång av alla operationskorterna. Direkta arbetslönen var oförändrad men det blev vissa mindre förändringar i påläggen för montering, provning och målning. Sänkning av materialkostnaderna, men detta berodde på att man köpte hem mera färdiga delar så att totalt ägde en stegring rum här. Ökade pålägg för försäljning och administration.

Mars 1951. En direkt indicering av kostnadsstegringen för löner och material på kalkylen. Man ökade direkt lön med 11 procent och material med 21 procent. Alla pålägg oförändrade.

Oktober 1951. Inbakning av dyrtidstillägget i lönerna. Förut låg det i arbetsomkostnaderna. Direkta lönen steg och i stället sänktes pålägget. Totalt blev lönestegringen cirka 8 procent. Betydande olikheter i direkta lönestegringen för detaljer, montering och målning. Även en avsevärd materialprisstegring och prisstegring på hemköpta delar.

Mars 1952. Höjning av lönerna med 7,5 procent. Stegring av materialpriser och färdiga delar.

April 1953. Sänkning av materialpriserna. Viss förändring av påläggen. Man sänkte arbetsomkostnadspåläggen och höjde grundvärde- samt försäljnings- och administrationspåläggen.

Maj 1953. Genomgång av större detaljer i samband med konstruktionsändringar. En nedgång i både direkt arbetslön och arbetsomkostnader i samband med förändringen. Man började även köpa mera färdiga delar vilket ledde till lägre materialkostnader.

Augusti 1953. Hel omräkning av alla operationskorterna. Viss nedgång i direkt arbetslön och material men i stället högre kostnader för inköpta färdiga delar.

December 1953. Genom att företagets produktion gått ned under s.k. normal sysselsättning täckte inte längre påläggen på arbetslön och material de faktiska omkostnaderna. Man gjorde därför en justering av alla pålägg och ökade dem med 15–30 procent.

MASKIN II

Denna maskin började tillverkas först år 1949.

November 1950. En genomgång av materialkostnaderna med viss minskning som följd samt en ändring av påläggen. Samtidigt en omorganisation varvid monteringskostnaderna kunde sänkas avsevärt. Höjning av försäljnings- och administrationspålägget.

Mars 1951. Höjning av direkt lön med 11 procent samt av kostnaderna för material och hemköpta delar.

Maj 1951. Hel nyräkning av operationskorterna, som medförde en minskning av direkt lön och arbetsomkostnader. I stället ökade kostnaden för inköp av färdiga delar.

Oktober 1951. Inbakning i direkt arbetslön av dyrtidstillägget vilket höjde arbetslönen med cirka 17 procent. Viss minskning av arbetsomkostnaderna men inte motsvarande arbetslönens stegring. Ökning av materialpriserna.

Mars 1952. Ökning av lönerna med 7,5 procent samt stegring av materialpriserna.

November 1952. Hel genomgång av operationskortet. Minskade kostnader för provning och montering eljest samma. Lägre materialpriser.

April 1953. Viss minskning av arbetsomkostnadspålägget samt sänkta materialpriser.

September 1953. Lägre materialpriser samt rationalisering vid monteringen med mindre direkt lön som följd.

December 1953. Höjda pålägg på grund av att kostnaderna inte täcktes.

MASKIN III

Den första kalkylen är från april 1947.

Juli 1948. Höjning av materialpriset genom indexberäkning. Ökning av pålägget för grundvärdeomkostnader.

September 1949. Genomgång av alla operationskortet. Betydande rationaliseringsvinster för direkt lön. Minskade materialkostnader men i stället en betydande stegring av kostnaderna för hemköpta färdiga delar.

Mars 1950. Ny genomgång av alla kortet. Minskade arbetsomkostnader och lägre kostnader för färdiga delar.

November 1950. Mindre ökning av grundvärde och korrektionspåläggen.

Mars 1951. Höjning av lönerna och därigenom arbetsomkostnaderna med 11 procent. Stegning av priset på material och färdiga delar.

Oktober 1951. Inbakning av dyrtidstillägget. Höjning av direkt lön med 13 procent. Stegning av provningskostnader och materialpriser.

Mars 1952. Höjning av direkt lön med 7,5 procent samt av materialpriserna.

MASKIN IV

Mars 1951. Både en hel omräkning av operationskortet och ökning av lönerna på grund av avtalsförändring. Mindre stegring av lönerna än 11 procent. Ökning även av materialkostnaderna samt av omkostnadspåläggen.

Mars 1952. Höjning av lönerna med 7,5 procent samt av materialkostnaderna. Lägre försäljnings- och administrationspålägg.

November 1953. Omräkning av operationskortet. Hänsyn nu till dyrtidstilläggets införande direkt i lönen. Ändrade materialpriser och pålägg.

Januari 1954. Ändrade pålägg på grund av de ej täckta kostnaderna.

MASKIN V

Den första kalkylen är här från november 1944. För denna maskin har det emellertid inte gått att få tag på utvecklingen för alla kostnadsposter, varför någon tabell inte redovisats.

Mars 1947. Höjning av arbetslönen med 6 procent.

Februari 1948. Materialprisstegringar.

Januari 1949. Materialprisstegringar.

Januari 1950. Materialprisförändringar.

April 1951. Lönerna ökades med 11 procent. Stegrade materialpriser.

Februari 1952. Höjda löner och materialpriser. Sänkt försäljnings- och administrationspålägg.

Januari 1954. Höjda pålägg för ej täckta kostnader.

MASKIN VI

Den första kalkylen är från oktober 1946.

Juli 1947. Ökning av arbetar- och tjänstemannalönerna samt höjning av dyrtidstillägget till 25,7 procent. Höjt grundvärdepålägg.

Juli 1948. Omräkning av alla operationskortet men inga större rationaliseringsförändringar. Högre materialpriser.

BILAGA 4

Undersökning av arbetskort i verkstadsföretaget

De direkta produktionsimpulserna i verkstadsföretaget utgår från planeringsavdelningen genom att man därifrån skickar ut arbetskort till förmännen på de avdelningar där den planerade ordern skall bearbetas. Dessa arbetskort grundar sig på operationskort, ett för varje detalj, som anger vilka operationer detaljen i fråga skall genomgå.

Då det gäller den studerade detaljen hade planeringen mellan juni 1949 och mars 1954 skickat ut sammanlagt 42 planeringsorder (av storleken 100–200 enheter per gång) och 42 omgångar arbetskort. I fortsättningen följer en beskrivning av de olika operationernas utveckling. Dessförinnan bör man emellertid ha en viss uppfattning om utseendet av operationskortet, vilka ju bildar grundvalen för arbetskorten men skrivs om då man ändrar någon operation.

Operationskortet görs upp på produktionstekniska kontoret. För varje detalj fastställer man därvid vilka avdelningar och på avdelningen vilken maskin-grupp som detaljen skall passera och bearbetas i. För varje sådan operation bestäms också vilken typ av arbetare som skall användas (man har här en gruppering med I=yrkesarbetare, II=övriga arbetare över 20 år och III=manliga arbetare 18–19 år) samt styckpriset för denna operation. Detta senare fastställs på grundval av s. k. funktionell ackordssättning, vilket innebär att man vid prissättningen av ett arbete låter tidigare observationer av liknande tempon ligga till grund för bedömningen. Ofta anges också ett ställpris för operationen, dvs. ett pris för att förbereda för produktion av en order av angiven typ vid den ifrågavarande maskingruppen. Ställpriserna grundar sig också ofta på gammal erfarenhet men bestäms även till ej ringa del genom samtal med förmännen. Dessutom skriver man ut på operationskortet vilka operationer man tycker bör arbetsstuderas och vilka som blivit tidsstuderade. När så korten för olika detaljer är klara med de olika operationerna, arbetsgrupperna, ställ- och

styckpriserna skickas de till planeringen, kalkylavdelningen etc. för vidare användning.

På de arbetskort som planeringen sänder ut är antecknat vilken detalj det är fråga om, datum för orderns avsändande, hur många enheter som skall produceras, tidpunkten för utförandet av den aktuella operationen och vad den innebär, arbetarens lönegrupp samt ställ- och styckpriserna (förmännen skriver sedan dit arbetarens nummer).

Detaljen i fråga

Operation 1. Man har här ett gjutgodsstycke av visst material och modell. Första operationen består av en invändig blästring. Ett studium av de 42 orderna visar att operationen i fråga varit oförändrad under den studerade tisperioden bortsett från att man bytte maskingrupp (samma avdelning) 1951. Löneutvecklingen på korten har varit följande:

Från början av 1950 till januari 1951 har planeringen hela tiden skrivit I (lönegrupp) -12 (ställpris, öre) -5,9 (styckpris, öre) men förmännen har ändrat till II-11-5,2 (man ändrar direkt på arbetskortet). En förman har en gång skrivit II-11,3-6,15.

Från augusti 1951 till februari 1952 har planeringen skrivit I-15-7,7 (här har man skrivit 16,9 procent på korten vilket markerar att hänsyn tagits till dyrtidstillsäggets inbakning). I flertalet fall har detta gällt utom ett par gånger då förmännen ändrat till II-13-6,8.

Från mars 1952 till oktober 1953 har planeringen skrivit I-16-8,2 (man har nu också ändrat påskriften 16,9 procent till 7,5 procent vilket markerar hänsynstagande till den sista löneändringen). Detta gällde fram till juni 1953 då förmännen ändrade till II-15-7,2.

Operation 2. Denna operation bestod i februari 1950 endast av en revolversvärning. Sedan gjorde man emellertid en uppdelning, vilken medförde att operationskortet här hade tre svarvningar, en skrubbsvärkning och två halvautomatsvärningar. Härigenom har utvecklingen för operationen i fråga blivit en smula svårtolkad. Lönemässigt har utvecklingen varit ungefär följande:

Till att börja med skrev planeringen endast revolversvärning med en man i klass I utan angivande av priser. Arbetet tidsstuderades och man fick först priserna 1200-134 och sedan 1200-165. Sedan skiftade planeringen till halvautomatsvärning med siffrorna I-3240-44,2, vilket av förmännen blev ändrat till I-3672-52,2. Planeringen övertog så dessa priser men då ändrade förmännen till I-3672-79 och sedan I-2160-31. Dessa priser påverkades dels av att den ifrågavarande arbetaren skötte 2 maskiner dels i det sista fallet av att förmännen

delade upp svarvningen på två operationer med siffrorna I-700-15,5 för den andra svarvningen.

I november 1950 återgick planeringen till revolver svarvning, nu med priserna I-1000-165. Samtidigt blev man i ett par order tvungen att införa en ny operation, »gradning invärtes», eftersom gjutgodset var dåligt. Förmännen ändrade här ställpriset ett par gånger beroende på att arbetet redan delvis var uppsatt (till 200 och 500) samt gjorde i en order en uppdelning av svarvningen till två operationer med priserna 1000-149 och styckpriset 34,4 dvs totalt 1000-183,4.

Från augusti 1951 antecknade planeringen priserna I-1300-214 (höjning på grund av avtal och dyrtidstillägg) vilket gällde fram till november. Då ändrades operationen till halvautomats svarvning igen. Siffrorna var I-4760-68 dvs. höjt ställpris och sänkt styckpris. På alla order som dessa priser skulle gälla har förmännen strukit över ställpriset vilken kan sammanhånga med att arbetet hela tiden utfördes av arbetare som skötte två maskiner. I november 1951 har planeringen ändrat priserna på arbetskortet för operationen till I-5580-68. Förmännen har återigen strukit ut alla ställpriser.

Från april 1952 har planeringen siffrorna I-6000-73 (höjningen sammanhänger med lönestegringen). Dessa priser har förmännen ibland låtit gälla och ibland har man strukit över ställpriset. Uppdelningen på tre operationer har först börjat göra sig märkbar i de sista ordena i vilka förmännen delat upp svarvningen i två etapper. Operationskortet fick härigenom följande tre operationer för svarvningen i fråga, skrubbs svarvning III-160-21,5, halvautomats svarvning I-2470-31,5 och halvautomats svarvning I-3530-31,5. Totalt får man alltså ställ- och styckpriserna 6160 respektive 84,5 att jämföra med de tidigare priserna. För att kunna få en uppfattning om operationens totala kostnader måste hänsyn emellertid även tas till de arbetsomkostnadspålägg som sker för varje maskingrupp. Det är här tänkbart att man genom operationens uppdelning har fått väsentligt mindre pålägg.

Operation 3. Operationen har hela tiden varit en rundslipning. Man har bytt maskingrupp en gång och avdelning en gång (med samma maskingrupp). Planeringens priser i mars 1950 var I-160-7. Dessa var oförändrade till augusti 1951, då man skrev I-208-9,1. På ett par av ordena här har förmännen strukit över ställpriset. I mars 1952 har man ändrat priserna till 224 respektive 9,8 (på arbetskort som redan är ute i verkstaden vid avtalsförändringar måste förmännen ändra priserna). De sistnämnda priserna gällde sedan under den studerade tidsperioden.

Operation 4. Operationen har oförändrat bestått i svarvning av ett topphål på detaljen i fråga. Byte av avdelning har skett två gånger och av maskingrupp ett

par gånger. Till att börja med (mars 1950) har planeringen endast satt ut att det skall vara arbetare i grupp I. Priserna bestämdes av förmännen till 550 respektive 50. Sedan tidsstuderade man arbetet varvid de angivna priserna tydligen fastställdes. På ett par order har förmännen strukit över ställpriset vilket sammanhängt med att uppställningen redan var klar.

I septemter 1951 ändrades priserna till 714 och 66 (dyrtidstillägget). I februari 1952 skedde ny ändring till 768-71 (först direkt på arbetskortet) vilket gällde för resten av perioden.

Operation 5. Operationen har oförändrat bestått av borring och gängning. Byte av avdelning har ägt rum en gång och av maskingrupp ett par gånger. De första priserna i november 1950 var I-260-75. Förmännen har emellertid på en order tagit en arbetare i grupp II med priserna 228 och 66. I september 1951 skedde ändring till 338-97. Februari 1952 blev det ny ändring till 363-104. Förmännen har nu ett par gånger använt en arbetare i lönegrupp III med priserna 246-71. De sist angivna priserna har sedan funnits på alla de studerade arbetskorten. På operationskortet står emellertid 750-100, vilket måste sammanhänga med någon ändring under 1954.

På operationskortet har man också fört in en ny operation före den här omnämnda kallad »svarvning för skyddsplåt» med priserna III-200-6,4 vilken enligt uppgift införts för att höja detaljens kvalitet.

LITTERATUR

- Ackley, G.* Administered prices and the inflationary process. (American economic review 1959: May.)
- Allen, R. G. D.* Mathematical analysis for economists. London 1938.
- American machinist. Special report 466. 1958.
- Arvidsson, G.* Bostadsfinansiering och kreditpolitik. Sthlm 1958.
- Automatisering. Mekanförbundets undersökning år 1957 om automatiseringens nuvarande och planerade omfattning inom svensk verkstadsindustri. Sthlm 1957.
- Bain, J.* Price and production policies. (i A survey of contemporary economics. Ed. by H. S. Ellis. Philadelphia & Toronto 1948.)
- Baumol, W. J.* Business behavior, value and growth. New York 1959.
- Baumol, W. J.* Economic dynamics. New York 1951.
- Bellman, R.* Dynamic programming. Princeton 1957.
- Bentzel, R.-Johansson, Ö.* Om homogenitet i produktionsfunktioner. (Ekonomisk tidskrift 1959: 3.)
- Berle, A. A.-Means, G. C.* The modern corporation and private property. New York 1933.
- Blair, J.* Administered prices. A phenomenon in search of a theory. (American economic review 1959: May.)
- Bloom, G.* A note on Hicks theory of invention. (American economic review 1946: March.)
- Boulding, K. E.* Economic analysis. London 1948.
- Boulding, K. E.* A reconstruction of economics. New York & London 1950.
- Bowen, H. R.* The business enterprise as a subject for research. New York 1955.
- Bowen, M.* The conference on research on expectations, uncertainty and business behavior. (Social science research council. Item 3. Sept. 1956.)
- Brems, H.* Product equilibrium under monopolistic competition. Cambridge, Mass. 1951.
- Browaldh, T.* Företag, individ, samhällsutveckling. (Ekonomisk revy 1957.)
- Brozen, Y.* Determinants of the direction of technological change. (American economic review, Papers and proceedings 1953: 2.)
- Burenstam Linder, S.* Teknisk utveckling och kapitalbehov. (Ekonomisk tidskrift 1957: 3.)

- Burns, A. R.* The decline of competition. New York & London 1936.
- Carlson, S.* Executive behavior. Sthlm 1951.
- Carlson, S.* A study on the pure theory of production. Chicago 1939.
- Carter, C. F.–Williams, B. R.* Industry and technical progress. London 1958.
- Carter, C. F.–Williams, B. R.* Investment in innovation. London 1958.
- Cassel, G.* Theoretische Sozialökonomie. 3 verb. Aufl. Erl & Lpz 1923.
- Chamberlin, E.* The theory of monopolistic competition. Cambridge, Mass. 1933.
- Council on prices, productivity and incomes. Rapporterna 1–3. London 1958–1959.
- Dahmén, E.* Industriens finansiering under 1950-talet. Industriproblem 1960. IUI Sthlm 1960.
- Dahmén, E.* Svensk industriell företagarverksamhet. IUI Sthlm 1950.
- Dale, E.* Planning and developing the company organization structure. New York 1952.
- Dean, J.* Managerial economics. New York 1951.
- Dorfman, R.* Operations research. (American economic review 1960: Sept.)
- Dorfman, R., Samuelson, P. A.–Solow, R. M.* Linear programming and economic analysis. New York 1958.
- Eiteman, W. J.* Price determination. Business practice versus economic theory. Ann Arbor, Mich. 1949.
- Faxén, K.-O.* Avtalssystem och lönebildning. (Skandinaviska bankens kvartalskrift 1961: jan.)
- Faxén, K.-O.* Monetary and fiscal policy under uncertainty. Sthlm 1957.
- Fog, B.* Priskalkulation og prispolitik. Khvn 1958.
- Frenckner, T. P.* Syftar företaget mot högsta möjliga vinst? FFI Sthlm 1953. (Stencil.)
- Gårdlund, T.* Prisstelheten i nutida ekonomi. (i Gårdlund, T., Ekonomi och samhälle. Sthlm 1960.)
- Haley, B.* Value and distribution. (i A survey of contemporary economics Ed. by H. S. Ellis. Philadelphia & Toronto 1948.)
- Hall, R. L.–Hitch, C. J.* Price theory and business behaviour. (Oxford economic papers 1939: 2.)
- Hansen, B.*, Finanspolitikens ekonomiska teori. SOU 1955: 25.
- Hansen, B.–Rehn, G.* On wage-drift. A problem of money-wage dynamics. (i 25 economic essays in honour of Erik Lindahl ... Sthlm 1956.)
- Henderson, J. M.–Quandt, R. E.* Microeconomic theory. New York 1958.
- Hicks, J. R.* The theory of wages. London 1932.
- Hicks, J. R.* Value and capital. Oxford 1946.

- Hofsten, E. von*, Price indexes and quality changes. Sthlm 1952.
- Holm, P.* Värme- och sanitetsbranschen. SOU 1955: 49.
- Hurwicz, L.* Theory of the firm and of investment. (*Econometrica* 1946: Apr.)
- Hållsten, B.* Produktionsplanering med linjär programmering (*Ekonomisk Tidskrift* 1960: 4.)
- Höglund, R.* Företaget i samhället. Sthlm 1953.
- Höök, E.* Tjänstemännen och den industriella omvandlingen. IUI Sthlm 1953.
- Johansson, A.* Löneutvecklingen och arbetslösheten. SOU 1934: 2.
- Kaldor, N.* A model of economic growth. (*Economic journal* 1957: Dec.)
- Konkurrens och priser. SOU 1955: 45.
- Konkurrens under samverkan. SOU 1959: 42.
- Kristensson, F.* Studier i svenska textila industriers struktur. IUI Sthlm 1946.
- Lester, R. A.* Shortcomings of marginal analysis for wage employment problems. (*American economic review* 1946: March.)
- Lundberg, E.* Kapitalbildning, produktivitet och Horndalseffekten. (Fagersta forum 1957: 1.)
- Lundberg, E.* Konjunkturer och ekonomisk politik. Sthlm 1953.
- Löneglidning. Utg. av SAF & LO. Sthlm 1957.
- Machlup, F.* Marginal analysis and empirical research. (*American economic review* 1946: Sept.)
- MacLaurin, W. R.* The sequence from invention to innovation and its relation to economic growth. (*Quarterly journal of economics* 1953: 1.)
- March, J. G.-Simon, H. A.* Organizations. New York 1958.
- Marschak, J.* Money and the theory of assets. (*Econometrica* 1938: Oct.)
- Marshall, A.* Principles of economics. London 1890 och 1938.
- Mason, E. S.* Economic concentration and the monopoly problem. Cambridge. Mass. 1957.
- Mayo, E.* The social problems of an industrial civilization. Boston 1945.
- Means, G.* Industrial prices and their relative inflexibility. (Senate document No 13, 74th congress, 1st session. Washington 1935.)
- Melman, S.* Dynamic factors in industrial productivity. Oxford 1956.
- Meyer, J. R.-Kuh, E.* The investment decision. An empirical study. Cambridge. Mass. 1957.
- Myrdal, G.* Der Gleichgewichtsbegriff als Instrument der geldtheoretischen Analyse. (i *Beiträge zur Geldtheorie*. Utg. av F. von Hayek. Wien 1933.)
- Myrvoll, O.* The profit motive and the theory of partial equilibrium of the firm. (*Nordisk tidskrift för teknisk ekonomi* 1948.)
- Nabseth, L.* En arbetstidsförkortning — verkningar i olika industriföretag. IUI Sthlm 1956.

- Nabseth, L.* Företagssparandet under 60-talet. (Svensk sparbankstidskrift 1960: 7.)
- Palander, T.* Kan man uppställa enhetliga principer för självkostnadsberäkning? (Affärsekonomi 1949: 1 & 3.)
- Peterson, J.* Employment effects of minimum wages 1938-50. (Journal of political economy 1957: Oct.)
- Pris och prestation i handeln. SOU 1955: 16.
- Den privata konsumtionen i Sverige 1931-65. Av Ragnar Bentzel ... IUI Sthlm 1957.
- Rasmussen, A.* Pristeori eller parameter teori. Khvn 1955.
- Results of the minimum wage increase of 1950. (US Department of labor, wages and hour and public contracts division. Washington 1950.)
- Reynolds, L. G.* Economics of labor. (i A survey of contemporary economics. Ed. by H. S. Ellis. Philadelphia & Toronto 1948.)
- Reynolds, L. G.* Labor economics and labor relations. 2 ed. New York 1954.
- Reynolds, L. G.* Towards a short-run theory of wages. (American economic review 1948: June.)
- Robinson, J.* The economics of imperfect competition. London 1933.
- Ruggles, R.* The nature of price flexibility and the determinants of relative price changes in the economy. (Business Concentration and price policy. NBER Princeton 1955.)
- Ruist, E.* Industriföretagets produktionseffektivitet. Några mätningmetoder. IUI Sthlm 1960.
- Ruist, E. & Svennilson, I.* Den norrländska skogsnäringsens konjunkturkänslighet under mellankrigstiden. IUI Sthlm 1948.
- Salter, W. E.* Productivity and technical change. Cambridge, Mass. 1960.
- Saxon, C.* Economics of price determination. Oxford 1942.
- Schumpeter, J. A.* Business cycles. 1-2. New York 1939.
- Schumpeter, J. A.* Capitalism, socialism and democracy. London 1943.
- Simon, H. A.* Administrative behavior. 2 (rev.) ed. New York 1957.
- Simon, H. A.* Models of man. New York 1957.
- Simon, H. A.* Organizations. New York 1958.
- Simon, H. A.* Theorie of decision-making in economics and behavioral science. (American economic review 1959: June.)
- Skare, L. H., Västthagen, N.-Johansson, S.-E.* Industriell kostnadsberäkning och redovisning. 4 omarb. uppl. Sthlm 1958.
- Solow, R.* Innovation in the capitalistic process. A critique of Schumpeterian theory. (Quarterly journal of economics 1951: 4.)

- Solow, R.* Technical change and the aggregate production function. (Review of economics and statistics 1957: Aug.)
- Studies of the economic effects of the 1.00 \$ minimum wage. Interim report. (US Department of labor, wages and hour and public contracts division. Washington 1957.)
- Sundquist, L.* Investeringar i ökad konkurrenskraft absolut livsvillkor för vår industri. (Arbetsgivaren 1961: 1.)
- Sweezy, P.* Demand under conditions of oligopoly. (Journal of political economy 1939: Aug.)
- Svennilsson, I.* Ekonomisk planering, Teoretiska studier. Upps. 1938.
- Terbourgh, G.* Dynamic equipment policy. New York 1949.
- Thorelli, H.* Recension av S. Melman, Dynamic factors in industrial productivity. (Ekonomisk tidskrift 1957: 3.)
- Weintraub, S.* Price theory. New York 1949.
- Wärneryd, K.-E.* Motiv och beslut i företagsledningens marknadspolitik. Sthlm 1957.
- Yance, I.* A model of price flexibility. (American economic review 1960: June.)
- Åkerman, G.* Olika automatiseringsetapper. (Ekonomisk tidskrift 1956: 3.)
- Åkerman, G.* Om den industriella rationaliseringen och dess verkningar, särskilt beträffande arbetarsysselsättningen. SOU 1931: 42.
- Åkerman, J.* Ekonomisk kalkyl och kausalanalys. (Ekonomisk tidskrift 1942: 1.)

Löneökningars verkningar på industriföretagens val av produktionsmetoder, priser och produktionsstorlek är problem som författaren söker belysa i denna bok. Exempel ges på några av de olika slag av trögheter som föreligger innan företagen slutgiltigt anpassat sig till löneökningar. Särskilt ingående behandlas informations- och kalkyleringsprocesserna och dessas betydelse för den hastighet med vilken en löneökning påverkar företagets handlande. De slutsatser som författaren kommit fram till genom att studera ett mindre antal företag har prövats på ett stort material över prissättningen och prisrörligheten inom den svenska industrin under efterkrigstiden.

PRIS 35:—