

SVENSKT
DISTRIBUTIONSVÄSENDE

SVENSKT DISTRIBUTIONSVÄSENDE

UTVECKLINGSLINJER I SVENSK EKONOMI

*Undersökningar utförda inom Industriens Utredningsinstitut
under ledning av Jonas Nordenson*

SVENSKT
DISTRIBUTIONSVÄSENDE

NÅGRA DRAG I DESS UPPBYGGNAD
OCH UTVECKLING

AV

ROLAND ARTLE

With an English Summary



STOCKHOLM 1952

I serien »Utvecklingslinjer i svensk ekonomi» utkommer under hösten 1952:

Befolkningsutveckling och arbetskraftsförsörjning
Svenskt transportväsende, några drag i dess uppbyggnad
och utveckling
Inkomstfördelningen i Sverige

Almqvist & Wiksells
BOKTRYCKERI AKTIEBOLAG
UPPSALA 1952

INNEHÅLL

	Sid.
Förord	IX
<i>Kap. 1. Inledning</i>	
Varuhandelns plats i samhällsekonomin	2
Varuhandeln som institutionellt och funktionellt begrepp	3
Inledande synpunkter på varuhandelns uppbyggnad	7
Varuhandelns prestationer	12
Undersökningens uppläggning	13
DEL I	
<i>Kap. 2. Detaljhandelns uppbyggnad år 1946</i>	
Arbetsställen	21
Företagsformer	26
Branscher	29
Lokalisering	43
<i>Kap. 3. Förändringar i detaljhandelns uppbyggnad och omfattning 1931—46</i>	
Utvecklingen inom detaljhandeln i dess helhet	53
Utvecklingen inom olika branscher	55
Förändringar i detaljhandelns lokalisering	61
<i>Kap. 4. Grosshandelns uppbyggnad år 1946</i>	
Arbetsställen	74
Företagsformer	75
Branscher	76
Lokalisering	77
<i>Kap. 5. Arbetskraften inom varuhandeln. Dess sammansättning och förändringar</i>	
Sysselsättningen inom varuhandeln 1920—45	83
Ålders-, löne- och arbetstidsförhållanden	90
<i>Kap. 6. Försäljningens sammansättning samt de årliga investeringarnas storlek inom varuhandeln</i>	
Detaljhandelns försäljning 1946	95
Försäljningsvolymens utveckling inom detaljhandeln 1930—46	99
Grosshandelns försäljning 1946	101
Kapitalinvesteringarna inom varuhandeln	102

DEL II

<i>Kap. 7. Distributionsverksamhetens miljö</i>	Sid.
A. Några viktigare miljöfaktorers inverkan på varudistributionen	114
Den allmänna ekonomiska utvecklingen	114
Befolkningsrörelsen	118
Transportväsendets utveckling	122
Den tekniska utvecklingen	125
B. Konsumenterna, producenterna och varudistributionen	129
Konsumenterna	130
Varuproducenterna	139
C. Myndigheternas åtgärder och distributionsverksamheten	148
 <i>Kap. 8. Varuhandelsföretagarna och distributionsverksamhetens framtida utformning</i>	
Etableringsviljan inom detaljhandeln	152
Konkurrensen inom detaljhandeln	157
Lokaliseringstendenserna inom detaljhandeln	164
Utvecklingstendenserna inom grosshandeln	164
 <i>Kap. 9. Varudistributionens arbetskraftsbehov på längre sikt. Några sammanfattande synpunkter</i>	
Detaljhandelns arbetskraftsbehov	173
Grosshandelns arbetskraftsbehov	178
Varuhandelns arbetskraftsbehov år 1960 i jämförelse med år 1946	180
Appendix. Kvantitativ precisering av den kvinnliga personals förändring 1920—45	184
Tabellkommentarer	188
Tabeller	191
Förteckning över diagram	221
Summary	223
List of tables	231
List of diagrams	235
List of some words used in tables and diagrams	237

TABLE OF CONTENTS

	Page
Preface	IX
 <i>Chapter 1. Introduction</i>	
The role of the distributive trades in the economy	2
The institutional and the functional concept of distributive trades	3
Introductory comments on the structure of the distributive trades	7
The concept of output in distributive trades	12
The plan of the study	13

SECTION I

 <i>Chapter 2. The structure of retail trade in 1946</i>	
Establishments	21
Types of firms	26
Branches	29
Location	43
 <i>Chapter 3. Changes in the structure and volume of retail trade 1931—46</i>	
The development in the retail trade as a whole	53
The development in various branches	55
Changes in the location of retail trade	61
 <i>Chapter 4. The structure of wholesale trade in 1946</i>	
Establishments	74
Types of firms	75
Branches	76
Location	77
 <i>Chapter 5. Manpower in the distributive trades. Its composition and changes</i>	
Employment in the distributive trades 1920—45	83
Age composition, wages, working hours	90

<i>Chapter 6. The composition of sales and the size of annual investments in the distributive trades</i>	Page
The structure of retail sales in 1946	95
The development of retail sales volume, 1930—46	99
The volume of sales in whole sale trade	101
Capital investments in the distributive trades	102

SECTION II

<i>Chapter 7. The milieu of the distributive trades</i>	
A. The influence of some of the major environmental factors on the distribution of goods	114
General economic development	114
Population movements	118
Development of the transportation system	122
Technical developments	125
B. Consumers, producers, and the distribution of goods	129
C. Governmental measures and distribution activity . . .	148
<i>Chapter 8. Entrepreneurship and the future pattern of distribution</i>	
The desire to start a retail store	152
Competition in retailing	157
Tendencies in the location of retail activities	164
Developments in wholesaling	164
<i>Chapter 9. Long-run manpower requirements in distribution. Some concluding remarks</i>	
Manpower requirements in retailing	173
Manpower requirements in wholesaling	178
Manpower requirements in the distributive trades in 1960 compared with 1946	180
Appendix. Estimate of changes in female personnel, 1920—45	184
Comments on the tables	188
Tables	191
Summary	223
List of tables	231
List of diagrams	235
List of some words used in tables and diagrams	237

FÖRORD

Inom Industriens Utredningsinstitut har alltsedan dess tillkomst utrednings- och forskningsverksamheten i betydande utsträckning varit inriktad på vad man brukar kalla ekonomiska strukturproblem. Som exempel kan nämnas de försök som gjorts att kartlägga och analysera produktions-, distributions- och marknadsstrukturen inom några svenska industrigrenar.¹ En undersökning av företagsbildningen i Sverige under mellankrigstiden och dess samband med den tekniska utvecklingen berör också väsentliga industriella strukturproblem.² En utredning med försök till prognoser av arbetskraftstillgången för olika näringsgrenar i Sverige syftade att diskutera sannolika betydelsefulla förändringar i förutsättningarna för den fortsatta industrialiseringen och kommersialiseringen av vårt land.³

Sedan några år har inom institutet pågått en serie undersökningar, vilka anknyter till denna arbetsinriktning. Samtidigt utgår de emellertid, ehuru berörande skilda områden, i högre grad än tidigare strukturutredningar från gemensamma eller åtminstone mycket likartade frågeställningar. De har sålunda det gemensamma syftet att analysera och diskutera långsiktiga utvecklingstendenser och problem inom den svenska samhällsekonomin under det närmaste decenniet. Uttrycket »långsiktiga utvecklingstendenser» kräver några ord till kommentar.

Så länge intresset inriktas på ekonomiska förändringar på kort sikt, från månad till månad, från ett år till ett annat, är det i första hand de konjunkturella fluktuationerna i priser, inkomster, sysselsättning, produktion, export, import osv. som drar till sig uppmärksamheten. Betraktas åter längre perioder, t. ex. 5 å 10 år, framträder andra och ofta mera varaktiga förändringar i det ekonomiska livet med ökad tydlighet och tenderar att dominera utvecklingsbilden. I första hand blir uppmärksamheten inriktad på de fortgående förändringarna i de grundläggande förutsättningarna för den ekonomiska verksamheten och de sätt, på

¹ *F. Kristensson*: Studier i svenska textila industriernas struktur. Sthm 1946; *R. Elinder*: Studier i den svenska skoindustriens struktur. Sthm 1948.

² *E. Dahmén*: Svensk industriell företagarverksamhet. Sthm 1950.

³ *G. Ahlberg—I. Svenilsson*: Sveriges arbetskraft och den industriella utvecklingen. Sthm 1946.

vilka detta verkar omvandlande på samhällsekonomin. Härmed avses i korthet förändringar i tillgången på resurser av olika slag; förändrade tekniska, organisatoriska och sociala förutsättningar för resursernas utnyttjande; förändringar i omfattningen och arten av de anspråk, som ställes på resurserna, i sin tur framkallade av förändringar av teknisk, social, psykologisk och politisk natur. (När man studerar endast en sektor av samhällsekonomin tillkommer också förändringar av ekonomisk karaktär inom andra områden.) Förändringar av detta slag skulle kunna betecknas som förändringar i miljön för den ekonomiska verksamheten eller som förändringar i dess grundstruktur. Eftersom »miljöförhållandena» erfarenhetsmässigt förändras relativt långsamt, åtminstone gör sig deras inflytande ofta gällande först efter hand, blir sambandet med det längre perspektivet uppenbart. Om man gör avgränsningen mellan ekonomisk kortsikts- och långsiktanalys efter dessa linjer blir skillnaden i tidsperspektivet icke det väsentliga utan den ligger i valet av de sidor av det ekonomiska skeendet, som belyses. En följd härav är, att möjligheterna att göra prognoser för utvecklingen på längre sikt icke i och för sig behöver ställa sig ogynnsammare än för kortsiktsprognoserna.

Under senare år har de mest aktuella samhällsekonomiska problemen visserligen i första hand varit de, som sammanhänger med den kortsiktiga marknadsvikten. Ett ökat intresse har emellertid från olika håll visats för att söka förlänga perspektivet på den ekonomiska utvecklingen. Motiven härför är icke svåra att finna. Om utvecklingsbetingelserna på längre sikt kan överblickas, kan förbättrade möjligheter ofta skapas för att i tid anpassa samhällsekonomin och dess olika delar till förändrade förutsättningar i framtiden och därigenom åstadkomma ett jämnare och sannolikt snabbare framåtskridande. Med samma utgångspunkter har man också blivit alltmer medveten om riskerna för att ett alltför kort perspektiv på den ekonomiska utvecklingen kan medföra, att man löser dagens balans- och jämviktsproblem genom att skapa morgondagens.

Överväganden av detta slag har bildat den allmänna bakgrunden till institutets forskningsprogram med inriktning på de aktuella långsiktiga utvecklingslinjerna i svensk ekonomi. I korthet har avsikten varit att genom studier av skilda områden *å ena sidan* söka få en överblick över omfattningen och arten av de

olika behov, som på längre sikt kan väntas bli aktualiserade i vårt land under antagande om fortsatt ekonomiskt framåtskridande under fredliga förhållanden. Mot denna »behovsinventering» ställs å *andra sidan* en analys av storleken och sammansättningen av tillgängliga resurser, av tendenserna beträffande deras fördelning på olika produktionsgrenar liksom beträffande de tekniska och organisatoriska metoderna för att utnyttja dem inom de olika områdena.

I sin ursprungliga uppläggning låg tyngdpunkten i detta forskningsprogram på att erhålla en total överblick av de långsiktiga utvecklingsbetingelserna för den svenska samhällsekonomin under det närmaste decenniet. Under arbetets gång har institutet emellertid funnit, att de utredningsresurser som står till förfogande ej tillåter att samhällsekonomiens alla områden samtidigt underkastas en tillräckligt ingående analys. Utredningsverksamheten har därför i stället lagts upp som en serie fristående undersökningar, vilka publiceras under den gemensamma beteckningen: »Utvecklingslinjer i svensk ekonomi.»

Följande delar befinner sig under tryckning när detta skrives (augusti 1952): »Befolkningsutveckling och arbetskraftsförsörjning», »Svenskt distributionsväsende», »Svenskt transportväsende» och »Inkomstfördelningen i Sverige». Ytterligare är under arbete undersökningar rörande den privata konsumtionen, kapitalbildningen och jordbruksproduktionen.

Vid valet av de områden och problem, som i första hand tagits upp till behandling, har institutet letts av den mer speciella målsättningen att söka kartlägga förutsättningarna och miljön för den industriella utvecklingen i Sverige på längre sikt. Mot den bakgrunden bör det måhända eljest något överraskande förhållandet ses, att de första undersökningarna i institutets serie »Utvecklingslinjer i svensk ekonomi» till övervägande del behandlar områden, vilka sträcker sig utanför industriens rāmärken.

Ehuru de enskilda publikationerna i serien kan läsas oberoende av varandra och i vilken ordning som helst, underlättas förståelsen av dem, om de gemensamma dragen med hänsyn till uppläggning och inriktning hålles i minnet. Till en början utgår samtliga utredningar från den aktuella situationen i Sverige. Ett betydande utrymme, i vissa fall det övervägande, ges därför i dem åt en kartläggning och analys av de i utgångsläget rådande förhållandena liksom av den utveckling, som lett fram till dem.

Härpå bygger sedan försöken att konkretisera tendenserna för den framtida utvecklingen under det närmaste decenniet. Därvid har särskild vikt lagts vid att söka analysera vad diskuterade utvecklingslinjer på respektive områden kan väntas innebära å ena sidan i fråga om anspråk på arbetskraftsresurser och kapitalbildningsmöjligheter och å den andra i fråga om tillgång på dessa resurser för olika ändamål.

Vid en sådan uppläggning bör det bli möjligt att sammanfoga resultaten från utredningar på olika delområden till en totalbild av utvecklingstendenserna i samhällsekonomin och att bedöma i vilken mån utvecklingstendenserna på olika områden är sinsemellan förenliga. Det är exempelvis uppenbart att, om en viss kombination av utvecklingsalternativ skulle innebära att de därmed förknippade samlade anspråken på arbetskraft överstiger den sannolika totala tillgången, den icke kan realiseras på alla punkter. Samma slutsats måste dragas, om behoven av ökat realkapital överstiger det sannolikt tillgängliga investeringsutrymmet under den behandlade perioden. Önskvärt hade även varit att sammanställa återverkningarna på betalningsbalansen i olika utvecklingsalternativ. Men värdet härav blir praktiskt sett sannolikt mycket begränsat, eftersom betalningsbalansens utveckling i särskilt hög grad påverkas av svårgripbara och snabbt skiftande internationella marknadsförhållanden. Om därför huvudvikten måste läggas på arbetskrafts- och kapitalbalanserna, får detta ej leda till att man förlorar ur sikte den ofta avgörande betydelse som jämvikten i de ekonomiska relationerna med utlandet har såväl för den inhemska kapitalbildningen som för utnyttjandet av arbetskraftsresurserna.

Det bör nu framhållas, att även om en sammanställning av framtidsbedömningar från olika områden leder till slutsatser om »bristande jämvikt» i arbetskrafts- eller kapitalbalanserna detta icke innebär att de saknar praktiskt intresse. De kan alltså ge en i stort sett riktig bild av förefintliga långsiktstendenser, vilka emellertid måste brytas någon gång under den behandlade perioden på en eller flera punkter. Ett underlag erhålles för att peka på sannolika framtida utvecklingsproblem, på möjliga spänningar av olika slag inom ekonomin. En viss uppfattning kan också erhållas om den takt, i vilken olika utvecklingslinjer inom konsumtion och produktion kan realiseras.

Av det anförda torde framgå, att diskussionerna av olika fram-

tidsperspektiv icke bör uppfattas som försök till prognoser i egentlig mening. Deras huvudsyfte är att draga uppmärksamheten till betydelsefulla utvecklingstendenser, -möjligheter och -problem. De utgör samtidigt ett försök att ange några metoder och vägar, på vilka man kan komma något närmare en konkret behandling av utvecklingen på längre sikt. Det är mot bakgrunden av dylika syften som försöken att skissera den framtida ekonomiska strukturen på olika områden skall ses, ty därigenom kommer utvecklingstendensernas konkreta innebörd i klarare belysning. Men det bör också starkt betonas att försök till en precisering av den framtida situationen inom ett begränsat område av samhällsekonomin måste bygga på relativt godtyckliga antaganden om utvecklingen på ej behandlade områden liksom om den ekonomiska utvecklingen i stort. Bland annat måste vissa antaganden göras om konjunkturutvecklingen. För de ifrågavarande utredningarna har som allmänt konjunkturtagande valts i stort sett stabila konjunkturer med hög och jämn sysselsättning. Mer speciellt innebär detta bland annat att hänsyn i regel ej tagits till andra prisförskjutningar än sådana, som framstår som sannolika resultat av de studerade långsiktstendenserna.

Ytterligare bör framhållas, att man i de flesta fall har ett mycket bristfälligt material som underlag för mer specificerade hypoteser om olika slags samband, även om i vissa fall studier av statistiskt kartlagda förhållanden i andra länder kunnat bredda underlaget. Dessa omständigheter medför att undersökningarna i vissa delar får svagt stöd i tidigare erfarenhet. Mot bakgrunden av dessa reservationer vill institutet få undersökningarna betraktade som inlägg i en diskussion om förutsättningarna för den fortsatta ekonomiska utvecklingen i vårt land. Det är också institutets förhoppning att de skall anses utgöra värdefulla bidrag till en ökad kunskap om den nuvarande svenska samhällsekonomiens uppbyggnad.

Stockholm i augusti 1952.

Jonas Nordenson.

Föreliggande arbetes studieobjekt är den svenska distributionsapparaten, dess nuvarande struktur och framtida utvecklingslin-

jer. Den allmänna bakgrunden till arbetet liksom de frågeställningar från vilka det utgår framgår av ovan givna kommentarer till IUI:s serie »utvecklingslinjer i svensk ekonomi». I inledningskapitlet ges en närmare redogörelse för undersökningens uppläggning och disposition. Framställningens första del har ägnats åt en statistisk beskrivning av distributionsapparaten uppbyggnad medan i den andra delen intresset inriktats på möjliga framtida förändringar i distributionsstrukturen. Några ord bör tillfogas som belyser problemställningarna och metoderna i detta arbete mot bakgrunden av aktuell distributionsekonomisk forskning.

På grund av uppgiftsmaterialets natur har i detta arbetes första del tyngdpunkten lagts på en kartläggning av distributionsapparaten med uppdelning på branscher i mera traditionell mening. Arbeten av denna tämligen institutionella typ kompletteras inom distributionsekonomien av studier mera inriktade på de inom distributionen utförda funktionerna samt kostnaderna att utföra dessa. Numera har utförts ett ganska stort antal undersökningar av distributionskostnaderna inom olika delar av detaljhandeln resp. grosshandeln.

Med utgångspunkt från undersökningar inom ett led har på senare tid de s. k. vertikala distributionsfrågorna tagits upp till behandling. Arbetet har icke begränsats till att analysera olika funktioner och prestationer inom ett led utan utsträckt till flera led, industri, grosshandel och detaljhandel. Härigenom har vissa möjligheter skapats att observera huru en viss utformning av distributionens organisation resp. av distributionsprestationerna i ett led påverkar distributionens organisation resp. distributionsprestationerna inom ett eller flera andra led. Detta vertikala betraktelsesätt är av desto större vikt som mycket talar för att försök att hålla distributionskostnaderna på lägsta möjliga nivå i varje led för sig ofta kommer att leda till högre totala distributionskostnader från producent till konsument än om målsättningen är att vid viss given servicenivå, etc. nedbringa de *totala* kostnaderna så mycket som möjligt. Vid längre gående undersökningar av de vertikala frågorna uppstår allvarliga metodproblem, vilka torde komma att kräva mycket forskningsarbete.

En andra tämligen ny inriktning av distributionsforskningen söker analysera vilka faktorer, som påverkar strukturen, samt

hur och varför denna påverkan äger rum. Ett exempel på denna riktning utgör del II (distributionsapparatens miljö) i föreliggande arbete.

En tredje nyare typ av distributionsforskning ägnar sig åt att utforma sådana mätverktyg att effekten på kostnader och intäkter av förändringar i struktur eller företagspolitik snabbt skall kunna mätas.

För behandling av framför allt distributionens dynamiska problem på längre sikt torde alla grenar av distributionsforskningen komma att behövas liksom i viss mån en syntes mellan dessa och konsumtionsforskningen.

Undersökningen har utförts av amanuensen vid Företagsekonomiska Forskningsinstitutet civilekonom Roland Artle på uppdrag av Industriens Utredningsinstitut. Inom ramen för de allmänna riktlinjer för undersökningen som uppdragits inom IUI har amanuens Artle, som kvarstått i sin befattning vid FFI, haft att självständigt och efter eget omdöme utföra undersökningen. På olika stadier av utredningen har diskussioner om speciella problem och av utkast till manuskript ägt rum med forskningspersonalen inom de båda instituten. En genomgång av det statistiska materialet liksom en formell överarbetning av slutmanuskriptet har utförts av amanuensen vid IUI pol. mag. Lars Nabseth.

Ett tack för många stimulerande synpunkter och uppslag riktas till professorn vid Handelshögskolan i Stockholm Gerhard Törnqvist liksom till de personer inom organisationer och företag, vilka lämnat utredningsmannen värdefulla upplysningar och synpunkter.

Stockholm i augusti 1952.

Företagsekonomiska Forsknings- Industriens Utredningsinstitut:
institutet: *Jonas Nordenson.*
Folke Kristensson.

KAPITEL 1

Inledning

Näringslivets utveckling under de senaste decennierna har lett till att distributionsverksamheten kommit att spela en allt större roll. En större del av samhällets resurser tas i anspråk för distribution av varor nu än i förhållande till tidigare, och problemen om distributionskostnadernas storlek har trängt ut i allt vidare kretsar. Föreliggande arbetes huvudsyfte är att söka ge en bild av vissa väsentliga sidor av varuhandelns struktur samt att söka analysera skeendet inom varuhandeln på ett sådant sätt, att de mera långsiktiga strukturella utvecklingstendenserna framträder. Framför allt kommer därvid frågan om hur dylika tendenser kan antas återspegla sig i varuhandelns framtida behov av produktionsresurser, främst arbetskraft, att beaktas.

Någon direkt diskussion av kostnadernas och marginalernas storlek och fördelning inom varuhandeln kommer däremot icke att föras. Därvid är det självfallet inte meningen att på något vis underskatta dessa storheters betydelse för en förståelse av distributionsverksamheten. Många problem inom distributionsfären analyseras utan tvivel bäst med utgångspunkt från kostnadssidan. Vissa betydelsefulla förändringar i varuhandelns struktur synes emellertid med fördel kunna förklaras utifrån andra förhållanden än pris- och kostnadsrelationerna.

Innebörden i framställningens koncentration till *tendenser på längre sikt* fordrar även en närmare förklaring. Därmed avses i huvudsak en begränsning till ett studium av sådana linjer i utvecklingen, vilka innebär impulser till förändring i varuhandelns *uppbyggnad* och *omfång* och vilka dessutom är varaktiga i den meningen, att de visserligen tillfälligt — t. ex. i ett visst konjunkturläge — kan dölja sig, men att de likväl, förr eller senare, kan antas träda i dagen. Säsongmässigt eller konjunktorellt betingade variationer i utvecklingen intresserar endast i den mån, som förändringar i karaktären av eller intensiteten i dylika variationer kan förmodas påverka varuhandeln i omvandlande riktning.

Varje försök att bedöma långsiktisutvecklingen måste ta sin utgångspunkt i en relativt utförlig beskrivning av distributionsväsendets nuvarande struktur och av de utvecklingstendenser som gjort sig gällande under senare decennier. Att frågan om arbetskraftsbehovets utveckling placeras i blickfältets centrum i det följande, faller sig naturligt, då det framför allt är på arbetskraftsområdet som distributionsverksamheten konkurrerar med andra näringsgrenar om samhällets knappa produktionsresurser.

Som en introduktion till framställningen kan det vara ändamålsenligt att ange vissa siffror rörande arbetskraftsbehov och kapitalanvändning inom varuhandeln, vilka kan belysa dess samhällsekonomiska betydelse.

Varuhandelns plats i samhällsekonomin

Av de yrkesverksamma männen i Sverige vid 1946 års början hörde inemot 9 % till den egentliga varuhandelspersonalen. Motsvarande andel av de kvinnliga yrkesutövarna utgjorde 20 %. Sammanräknas både män och kvinnor finner man, att varuhandelspersonalens andel av det totala antalet yrkesutövare i landet belöpte sig till ca 12 %.

Den inventering av företagen inom varuhandeln som utfördes i början av år 1946 visade, att ca 421 000 personer, varav drygt 170 000 kvinnor, var verksamma inom varuhandeln.¹ I denna totalsumma ingick dock ett antal människor, vilka huvudsakligen sysselsattes med icke-distributiva uppgifter. Till denna kategori (hantverkare, reparatörer etc.) hörde omkring 55 000 män och 20 000 kvinnor. Om vi bortser från denna grupp, kommer vi fram till de siffror, på vilka de ovannämnda relationstalen grundar sig, nämligen 195 000 män och 150 000 kvinnor.

Ett fastare grepp om innebörden i dessa siffror ger kanske den upplysningen, att varuhandelspersonalen till sin numerär motsvarade inemot 1/3 av de inom industri och hantverk sysselsatta.

Om å andra sidan jämförelsen med industrien göres med en annan måttstock — storleken av den årliga kapitalinsatsen — ter sig varuhandelns roll mera statistbetonad. Man torde nämligen kunna räkna med att de årliga ny- och reinvesteringarna i byggnader, anläggningar och övrig utrustning inom varuhandeln ej uppgår till mera än något sådant som 10 % av motsvarande in-

¹ Sysselsättningsförhållandena inom varuhandeln, SOU 1947: 50.

vesteringar inom industrien.² Innefattas även de med nationalproduktens stegring erforderliga lagerökningarna, torde dock varuhandelns relativa roll växa med ytterligare några procent.³

Ur de angivna relationstalen kan man sluta sig till att den årliga kapitalinvesteringen per sysselsatt under efterkrigstiden varit mindre än hälften så stor inom varuhandeln som inom industrien. Ännu ringare synes varuhandelns kapitalinsats, om den ställes vid sidan av motsvarigheten inom samfärdseln, där den årliga investeringen torde ha varit i varje fall 7—8 gånger större per sysselsatt räknat.

Sådana data som här presenterats, ger någon uppfattning icke blott om varuhandelns utrymme inom samhällsekonomin utan även om dess struktur i fråga om arbetskrafts- och kapitalbehov. Innan man företar ett närmare studium av distributionsapparaten och dess delar, bör man dock även ha klart för sig dels vilken uppgift denna apparat har inom samhällsekonomin och dels att det varuhandelsbegrepp, som i fortsättningen studeras inte helt täcker alla de distributiva uppgifterna i samhället: man tvingas till en praktisk avgränsning som ur teoretiska synpunkter är i viss mån godtycklig.

Varuhandeln som institutionellt och funktionellt begrepp

Till varuhandeln räknas enligt gängse språkbruk följande båda slag av institutioner:

1. Detaljhandelsorgan, vilka helt eller övervägande utför tjänster förknippade med försäljning av varor till den konsumerande allmänheten.
2. Grosshandelsorgan, vilka helt eller övervägande utför tjänster förknippade med försäljning av varor till yrkesmässiga köpare, dvs. till producenter av varor och tjänster (inkl. återförsäljare).⁴

² Jfr Ekonomiskt långtidsprogram 1951—1955, SOU 1951: 30, s. 74.

³ För frågan om handelns investeringar se kap. 6.

⁴ Med »organ» avses den från annan verksamhet — t. ex. tillverknings- eller transportrörelse — *lokalt* och/eller organisatoriskt fristående enheten (försäljningsstället). Har ett industriföretag från fabriken skilda försäljningskontor eller nederlag räknas sålunda dessa till varuhandeln. För övriga klassificeringssvårigheter hänvisas dels till kommentaren till tabellbilagan dels till 1946 års företagsinventering, Sysselsättningsförhållandena inom varuhandeln, SOU 1947: 50.

De funktioner, som dessa varuhandelns organ kan ha att utföra är bl. a. inköp, försäljning (inkl. reklam), transport, lagring samt kreditgivning. Dessa och liknande arbetsuppgifter brukar ofta sammanfattas under benämningen *varudistributionen*.

Detta *funktionella* begrepp har nu egentligen en vidare innebörd än varuhandeln, vilket står klart, när man söker lokalisera de däri ingående funktionerna till olika organ inom samhället. Man finner då, att varudistribution fullgöres icke blott av varuhandelns organ. Även producenterna av varor deltar i distributionen genom sitt inköps- och försäljningsarbete. Transportorganen — järnvägarna, åkerierna etc. — utför också arbete i distributionens tjänst. Till insatserna inom distributionen hör vidare de upppoffringar, som de slutliga konsumenterna — allmänheten — får vidkännas i samband med sina inköp av varor (väntetider, upppoffringar vid transport och eventuell förvaring etc.).

Listan över organ, som helt eller delvis ägnar sina produktiva resurser åt varudistributionen, är emellertid ej komplett med detta. Det synes exempelvis inte föreligga någon principiell skillnad mellan transportföretagens ovan berörda arbetsuppgifter och den kreditgivning från banker och andra kreditinstitut, som syftar till att s. a. s. synkronisera köpförmågan med köpviljan hos inköparna av varor; i det ena fallet rör det sig om att överbrygga avstånd i rummet, i det andra om att överbrygga avstånd i tiden. På likartat sätt kan man under benämningen »varudistribution» inränga tidningspressens och annonsbyråernas reklamverksamhet osv.

Nu visar erfarenheten, att distributionsarbetets fördelning mellan dessa olika typer av organ ingalunda är en gång för alla given. Det är lätt att finna exempel på överföringar av funktioner mellan de olika distributionsleden. Åtskilliga av de varor, vilka förr såldes i detaljhandeln uteslutande såsom lösviktsvaror, förpackas numera av producenterna. Ett arbetsmoment, som tidigare omhänderhafts av detaljisten, har sålunda flyttats bakåt i distributionskedjan. Härmed sammanhängande har den utveckling varit, som gett producenten möjlighet att via konsumentreklamen delvis överta de rådgivande och försäljningspåverkande uppgifter, som detaljisten förut ombesörjt. Ett annat exempel kan hämtas från transportområdet, där varutransporter, som tidigare skötts av fristående transportföretag, numera ofta utföres av industriens

och grosshandelns egna distributionsbilar. I många fall har sådana överflyttningar troligen lett till ett förbilligande av distributionsfunktionen (jfr dock det följande).

Ur vissa synvinklar kan det mot bakgrunden av det sagda förefalla naturligare att låta ett studium av linjer i utvecklingen omspänna varudistributionen i dess helhet i stället för att begränsa det till varuhandelns organ. Då ju arbetsuppgifter, som vid en viss tidpunkt eller inom ett visst område utföres av varuhandelns organ, vid en annan tidpunkt eller inom ett annat område kan tänkas bli fullgjorda av andra organ, t. ex. producenterna, riskerar en analys som är bunden till ett institutionellt begrepp att ej alltid kunna fånga de väsentliga dragen i utvecklingen. Genom en funktionell analys skulle man t. ex. — vill det synas — kunna bedöma den förändring i de samhälleliga uppoffringarna, som en viss förskjutning i arbetsfördelningen mellan de olika typerna av distributionsorgan skulle leda till.

Man skulle emellertid vid en funktionell analys stöta på statistiska mättningsproblem av en helt annan storleksordning än då man begränsar sig till varuhandeln institutionellt definierad. I själva verket finner man, att de praktiska svårigheterna att med tillfredsställande krav på noggrannhet mäta varudistributionens omfång — t. ex. uttryckt i ianspråktaga produktionsresurser — f. n. är i det närmaste oöverstigliga.

Nu skulle man visserligen kunna tänka sig att gå en mellanväg mellan en rent funktionell och en institutionell avgränsning. Man skulle kunna begränsa den statistiska undersökningen till att gälla sådana organ, som ägnar sig åt att *ekonomiskt dirigera* varuströmmen — att köpa och/eller sälja varor. Därigenom skulle de institutioner, vilkas insats i distributionen är av »tekniskt verkställande» art (transportföretag, banker etc.), utmönstras.⁵

Men alltjämt skulle de statistiska avgränsnings- och mättningsproblemen te sig omöjliga att praktiskt bemästra, såvida någon högre grad av noggrannhet eftersträvades. Kvar skulle stå problemet att särskilja den andel av varuproducenternas produktionsfaktorinsats, som ägnas åt varudistributionen. Och kvar stode vidare problemet att mäta konsumenternas insats i distributionen.

⁵ Jfr G. Törnqvist: Varudistributionens struktur och kostnader, Sthm 1946, s. 21.

Det sistnämnda problemets komplicerade natur sammanhänger bl. a. med att en viss del av konsumenternas insats icke kan betraktas som en uppoffring, sedd ur samhällets synvinkel. Detta gäller om det inköpsarbete, som har karaktären av lustbetonad fritidssysselsättning. För att kunna bortta detta ur en kalkyl över konsumenternas insats i varudistributionen, skulle det följaktligen vara nödvändigt att beakta konsumenternas egna värderingar av insatsen.

Antag emellertid, att man skulle lyckas göra en — om ock grov — uppskattning av storleken av de produktiva resurser, som distributionsfunktionen (tolkad på nyss angivna sätt) tar i anspråk vid en viss tidpunkt. Antag vidare, att man ville upprepa denna undersökning — med identiskt samma gränsdragning etc. — vid en senare tidpunkt. För att få siffrorna från de båda tidpunkterna jämförbara med varandra skulle man inte kunna bortse från den avhängighet, som råder mellan produktionen och distributionen. Det kunde under tiden mellan de båda undersökningarna ha gjorts sådana besparingar inom tillverkningen, vilka delvis fått betalas med större insats av produktivkrafter inom distributionen — utan att man därför skulle kunna tala om någon överföring av själva funktionerna från det ena ledet till det andra. Det skulle exempelvis kunna tänkas, att en stegring i distributionsarbetets omfång vid det senare undersökningstillfället sammanhängde med en relativ ökning av tillverkningsseriernas längd, dvs. ett minskat sortiment, inom de olika industrianläggningarna. För att siffrorna över de i distributionen insatta produktiva resurserna från de båda undersökningstidpunkterna skulle kunna jämföras med varandra, borde man följaktligen minska det senare undersökningstillfällets totalsiffra med den besparing av produktivkrafter inom industrien, som den antagna, relativa förlängningen av tillverkningsserierna inneburit. Mätningssvårigheterna vid en dylik kalkyl är uppenbara. Dessutom torde detta vara ett exempel på en fråga som med fördel studeras med utgångspunkt från kostnaderna i de olika leden och som även är beroende av konjunkturella faktorer.

Sammanfattningsvis kan konstateras att det teoretiskt vore önskvärt att kunna behandla distributionsfunktionen i samhället i dess helhet men att den följande analysen rent statistiskt måste inriktas på det institutionellt avgränsade begreppet varuhandeln (vilket i fortsättningen betraktas som synonymt med

varudistributionsbegreppet). Tydligt är att vi därmed inte får tappa bort de problem, som sammanhänger med förändringar i distributionsarbetets fördelning mellan olika organ — lika litet, som de problem, vilka uppstår ur de intima sambanden mellan produktion och distribution. Härur betingade förändringar påverkar ju direkt den arbetsbörda, som distributionsapparaten (i angivna institutionella bemärkelse) har att bära.

Inledande synpunkter på varuhandelns uppbyggnad

I det på ovan angivna sätt »institutionellt» avgränsade begreppet varuhandel innefattades år 1946 sammanlagt mer än 96 000 arbetsställen, varav drygt 85 % föll på detaljhandeln.⁶ Vid dessa arbetsställen sysselsattes ca 405 000⁷ personer, av vilka något mer än 75 % var verksamma inom detaljhandeln och sålunda nära 25 % inom grosshandeln.

I anslutning till de anförda definitionerna betraktar vi varuhandeln som i huvudsak uppbyggd av två huvuddelar. Med tanke på artskillnaden i arbetsuppgifter mellan detaljhandeln och grosshandeln synes det ändamålsenligt att i det följande hålla dem isär.

Detaljhandeln

De varor, som allmänheten i det moderna samhället konsumerar, passerar till alldeles övervägande del detaljhandelns organ. Jordbrukares, trädgårdsodlares, fiskares etc. konsumtion av egen produktion spelar en alltmera underordnad roll i det byteshushållande samhället. Ungefär lika liten — men dock växande — betydelse i det stora hela har restauranger och andra näringsställen. Bortser vi från dessa områden, båda hänförliga till livsmedelssektorn, är det endast en ringa andel av varuförsäljningen till allmänheten, som går vid sidan om vad som här räknats till detaljhandeln. Distributionen av gas och elektrisk ström hör dit — men då rör man sig i varudistributionens utkanter. Närmare till hands liggande exempel kan hämtas från kapitalvaruområdet (dammsugare, symaskiner etc.). I dylika fall synes alltjämt gälla,

⁶ Inbegripande de enligt tabellkommentaren vidtagna omgrupperingarna.

⁷ Skillnaden mellan denna siffra och det på sid. 2 angivna antalet sysselsatta inom varuhandeln betingas av att vissa arbetsställen uteslutits, såsom framgår av tabellkommentaren.

att »den efterfrågan, som självant riktar sig till en butik (ett lager), är försvinnande liten i jämförelse med den efterfrågan, som vinnes genom personlig bearbetning (försäljarbesök etc.)».⁵

För den stora massan av varor — där de försäljningspåverkande åtgärderna kan utföras på annat sätt eller spela en mera underordnad roll — är det tydligt, att en lagring (i butiker eller liknande) i konsumentens närhet betraktas av denne som förmånligare än om varan skulle distribueras direkt till konsumenten eller om konsumenten vid sina inköp skulle vända sig till producenten.

De förutsättningar, under vilka olika försäljningsställen inom detaljhandeln arbetar och utvecklas, skiftar alltefter bl. a. bransch och lokalisering. Inom en given bransch och med given lokalisering skulle det kunna tyckas, att större enheter — större butiker — skulle visa sig mera ekonomiska än de små. I den stora butiken kan personalen specialiseras på olika arbetsuppgifter eller varuområden. Vissa tekniska hjälpmedel kan lättare införas osv.

I och för sig synes också den i allmänhet mycket sneda kundbelastningen inom detaljhandeln, dels under veckans dagar, dels under dagens timmar, stimulera till uppkomsten av större butiker.⁶ Den stora butiken erbjuder, ceteris paribus, fler kombinationsmöjligheter: fler möjligheter att anpassa personalens insättande efter belastningsvariationerna. Denna faktor kommer att bli av allt större betydelse, ju mera den anställda personalens genomsnittliga, stipulerade arbetstid per vecka krymper (kanske till 40 timmar) i förhållande till tiden för butikernas öppethållande per vecka (ca 50 timmar).

De mycket små företagen har emellertid ofta goda möjligheter att anlita reservarbetskraft. De s. k. familjebutikerna utgör ett exempel härpå. I dessa insättes familjemedlemmar, vilkas arbetskraftsinsats är direkt anpassningsbar efter det just aktuella personalbehovet. Det kan antas, att småföretagen inom detaljhandeln ofta bygger sin existens på dylik elasticitet i arbetskraftsinsatsen. De är även elastiska i ett annat betydelsefullt avseende. I de stora butikerna är arbetskostnaden som regel för-

⁵ *G. Törnqvist: a. a., s. 68.*

⁶ Konsekvensen av den ojämna kundbelastningen skulle enklast kunna uttryckas så att den tvingar expediterna att vänta på konsumenterna och konsumenterna att vänta på expediterna.

hållandevis fast. Den lilla butikens arbetskostnad utgöres ofta huvudsakligen av företagarnas ersättning, vilken torde vara variabel inom rätt vida gränser.

En slutsats, som kanske kan dras ur det sagda, är att i företag med många butiker (filialföretag), vilkas personal följaktligen helt är *anställd*, butiksstorleken genomsnittligt sett kan väntas ligga högre än bland de fristående (enkelföretags-)butikerna. En ökning i filialföretagens relativa roll totalt sett borde sålunda åtföljas av en ökning av butikernas genomsnittliga storlek inom detaljhandeln.

Belastningsproblemet inom detaljhandeln synes också kunna angripas genom en sådan inriktning av varusortimentet, som medför jämnast möjliga försäljningsarbete. Därmed kommer vi in på det slag av kundtjänst, som består i utbudandet av ett varurval med viss inriktning och storlek. Man brukar skilja mellan varusortimentets *djup* och *bredd*. En större bredd i sortimentet — dvs. ett större varuområde, fler varugrupper i sortimentet — ger konsumenten ökade möjligheter att i en och samma anläggning (butik) täcka en större del av sin efterfrågan. Ett större djup i sortimentet — dvs. flera storlekar, kvaliteter och modeller — ger konsumenten ökade valmöjligheter.

En av de förutsättningar, som därvid bestämmer sortimentets omfång och inriktning i en butik, synes vara kundkretsens beskaffenhet och storlek. Detta sammanhänger ju i sin tur med hur butiken är lokaliserad.

I första hand är det tydligt, att en butik inom ett glesbefolkat område på landsbygden får en annan sortimentsinriktning än en butik i en större stad. För att en butik över huvud taget skall kunna bära sig inom det glesbebyggda området, måste den sträva efter att tillgodose en så stor del som möjligt av de varuinköp, som kan tänkas bli aktuella för de kunder, som den kan dra till sig. Dess sortiment måste sträcka sig över ett mycket stort varuområde, eftersom var och en av de olika artiklarna endast kan förväntas bli såld i ringa kvantitet till de möjliga kunderna. Men detta förhållande tvingar också butiken att hålla nere urvalet av varje särskild artikel (i fråga om kvaliteter, storlekar och modeller). För att inte lagerhållningen skall bli alltför stor i förhållande till den möjliga försäljningen, måste man begränsa sig till de mest gångbara typerna av de olika artiklarna. Butiken får med stor sannolikhet diversehandelskaraktär.

Om vi så låter kundunderlaget växa genom att i stället anta, att butiken är belägen på en större ort, är det givet, att den får större möjligheter att specialisera sig till ett visst varuområde (livsmedel, skor etc.) eller att tillgodose ett visst behov (t. ex. i fråga om sportartiklar). Den kan då också erbjuda ett större urval av varor inom det mera begränsade varuområdet. Helt allmänt synes man kunna förmoda, att ju större omland en butik med ett *givet* varuområde har, desto rikhaltigare urval inom detta varuområde kan den — med omsättningsstimulerande effekt — erbjuda. Under i övrigt lika förhållanden (t. ex. på inköpssidan) borde följaktligen butikerna inom en viss bransch vara större på en stor ort än på en liten.

De här redovisade sammanhangen bildar bakgrunden till den beskrivning av detaljhandelns uppbyggnad som kommer att ges i det följande och i vilken vi enligt de antydda linjerna kommer att ta fasta på uppbyggnaden ur bransch- och lokaliseringsynpunkt. Som lämplig primärenhet, både ur statistisk och arbetskraftssynpunkt, har därvid det enskilda arbetsstället valts. Hänsyn kommer dock också att tas till samhörigheten mellan olika arbetsställen och dess inverkan på distributionsstrukturen. Vid storleksgrupperingen av de olika arbetsställena här, på grund av inriktningen på arbetskraftsproblem, fördelningen skett efter antalet sysselsatta per arbetsställe. Vid andra tillfällen kan självfallet en fördelning efter exempelvis omsättningens storlek vara precis lika motiverad. En utförligare strukturbeskrivning borde utan tvivel även ta hänsyn till en mängd andra faktorer, exempelvis leverantörs- och kundkategorier, försäljningens fördelning på olika varuslag etc., men dels torde dessa faktorer här inte vara lika intressanta och dels är inte det statistiska materialet sådant att det tillåter ett studium av alla de storheter man eventuellt är intresserad av. Föreliggande arbetes speciella inriktning på arbetskraftsfrågor har dock motiverat att ett särskilt kapitel även ägnas åt arbetskraftens sammansättning inom varuhandeln.

Grosshandeln

Grosshandelns organ, så som de i detta arbete tolkats, bygger sina existensbetingelser på i princip samma grunder som detaljhandelsorganen.

De upppoffringar av kapital och arbete, som uppkommer inom grosshandelsorganen vid deras medverkan i distributionen, bör

vara lägre än skillnaden mellan de förmodade uppföringarna för producenten av å ena sidan direktdistribution till detaljhandeln (inkl. det fall, att direktdistributionen ger möjlighet till merförsäljningar, varigenom produktionsuppföringarna, *per försåld enhet* eventuellt minskas) och å den andra uppföringarna vid försäljning till grosshandeln — allt räknat per försåld produkt-enhet. Till detta måste dock knytas en reservation. Den avser det fallet, att distributionen direkt till detaljhandeln visserligen leder till större uppföringar för producenten (och även för samhället), men att producenten ändå kan tänkas välja detta alternativ, för-såvitt han genom de därur skapade möjligheterna till en mera aktiv försäljningspåverkan kan höja konsumentpriset på varan — eller uppnå större jämnhet (»trygghet») i försäljningen.

Det förhåller sig ju i allmänhet så, att butikerna i detaljhandeln utbjuder varor från ett stort antal producenter (typexempel: specerihandeln). Butikernas — med tanke på ursprunget — mångsidiga varusortiment kan sägas vara efterfrågemässigt (och även historiskt) betingade. Oftast syftar varusammansättningen att tillgodose ett visst behov hos konsumenterna — av livsmedel, av dagliga förnödenhetsartiklar över huvud taget, av kläder osv. Även om sålunda varusortimentet ur ursprungssynpunkt kan vara heterogent, kan det ju likväl ur efterfrågesynpunkt te sig homogent.

Denna behovsorientering i detaljhandeln innebär bl. a. att den enstaka producenten ofta visserligen kan finna avsättning för sina produkter i ett mycket stort antal butiker — men samtidigt också att han blott kan täcka en ringa andel av dessa butikers sortiment. Om fabrikanten i sådana fall avsatte sina varor direkt till de enskilda butikerna, skulle detta kräva utomordentligt stora insatser av arbete och kapital, räknat per försåld produktenhet. Utmärkande för mycket stora delar av produktionsfaktorinsatsen inom varudistributionen är nämligen den ringa variationen i kostnaderna vid förändringar i den enstaka expeditionens storlek. En liten order kräver nära nog samma uppföringar som en stor vid orderupptagningen hos detaljisten, vid orderrutinen (fakturerering, bokföring etc.), vid expeditionen av varan (emballering etc.) och vid transporten av varan till detaljisten. På ett likartat sätt förhåller det sig med försäljningstransaktionen inom detaljhandeln.

De nu diskuterade förhållandena skapar förutsättningar för

den s. k. sortimentsgrossisten. Denne sammanför varor från många producenter för att sedan i sin tur »samsälja» dem till den enstaka detaljisten, vars inköpsbehov han till stor del fyller. På detta sätt kan hela försäljningen från producenter till detaljister försiggå i mera ekonomiska kvantiteter.

Något närmare distributionen direkt till detaljist kommer distributionen via fördelningsgrossist (som ju mycket väl kan vara samma företag eller person som sortimentsgrossisten). Fördelningsorganen, som ofta -- men inte nödvändigtvis -- äges av producenten, existerar främst på de besparingar, som uppstår vid transporter av stora kvantiteter i jämförelse med transporter av små kvantiteter. Varorna transporteras sålunda i stora kvantiteter från producent till nederlag, från vilka sedan varorna fördelas i mindre kvantiteter och över kortare avstånd till butiker.

Dessa sammanhang ger en uppfattning om grosshandelns uppgift inom samhällsekonomin. Med hjälp av den grova diskussionen kan man också få en viss uppfattning om de samband som existerar mellan grosshandeln och detaljhandeln och som blir av betydelse i det följande vid studiet av grosshandelns framtida utveckling (se s. 164).

Varuhandelns prestationer

I det föregående har vissa översiktliga data presenterats rörande de ekonomiska resurser, som i form av arbetskraft och kapital tas i anspråk av varuhandelns organ. Varuhandelns uppbyggnad har därefter något belysts i samband med en diskussion av de tjänster, som varuhandelsorganen presterar. Dessa tjänster är såsom redan torde ha framgått av mycket skiftande art. Olikheterna i prestationerna framträder inte endast vid jämförelser mellan de tjänster, som utföres av försäljningsställen inom olika branscher eller olika distributionsled (jfr t. ex. de arbetsuppgifter, som utföres av en mjölkaffär, med dem som fullgöres av en spannmålgrossist). Även de tjänster, som presteras av olika försäljningsställen hörande till en och samma bransch inom ett och samma distributionsled (t. ex. livsmedelsdetaljhandeln), kan ju vara olikartade. Självbetjäningsaffären utför delvis andra tjänster än den traditionella livsmedelsbutiken. Artskillnaderna mellan prestationerna i olika butiker kan också bestå däri, att den ena butiken erbjuder ett bredare varusortiment eller ett

större urval än den andra, att butikslokalerna är av olika beskaffenhet (med hänsyn till inredning och hygieniska förhållanden) osv. Det är vidare tydligt, att även de tjänster, som erbjudes inom varje särskilt försäljningsställe, kan vara av skiftande karaktär. Dels gäller detta vid jämförelser i tiden: ett försäljningsställe kan ju förändra inriktningen av sortimentet, utformningen av butikslokalen etc.; exceptionella yttre förhållanden kan påverka prestationernas innehåll, såsom under kriget, då ju butikerna fick hjälpa allmänheten med upplysningar om ransoneringar etc. Dels kan ju de tjänster, som åtföljer den enstaka försäljningstransaktionen, variera. Kunden kan få varan hemsänd, köpa den på kredit osv.

Frågan om hur man skall kunna erhålla ett samlat mått på de tjänster, den prestationsvolym, som varuhandeln utför under en viss tidrymd, och på de förändringar, som denna prestationsvolym undergår under en följd av tidrymder, faller utanför ramen för här föreliggande arbete. En bedömning av några av utvecklingstendenserna inom varuhandeln med särskild hänsyn till det framtida behovet av arbetskraft synes nämligen kunna uppnås utan direkta försök till uppmätningar av distributionsapparatsens prestationsvolym. Man kan begränsa sig till att med en uppskattning av varuvolymens utveckling, som en första utgångspunkt bedöma förändringar i antal arbetsställen, deras storlek och lokalisering utan att försöka omvandla dessa förändringars betydelse till ett enhetligt mått, t. ex. sett från välfärdsekonomiska synpunkter. De svårigheter att bedöma prestationsvolymens storlek som antytts borde också beaktas vid varje diskussion om varuhandeln, där arbetskraftsåtgången användes som mått på effektivitetsutvecklingen inom densamma.

Undersökningens uppläggning

En första utgångspunkt för en bestämning av utvecklingstendenserna är att utgångsläget är väl kartlagt. I den följande framställningens första del ges därför en deskriptiv redogörelse för distributionsapparatsens uppbyggnad, betraktad ur de synvinklar, som i det föregående utvalts såsom väsentliga, alltså med avseende på arbetsställen, företag och branscher samt ur lokaliseringsynpunkt. Det hade varit önskvärt att kunna bygga beskrivningen på aktuella data. Av statistiska skäl har den måst baseras

på ett material, insamlat år 1946 (1946 års företagsinventering, citerad i det föregående).

En annan utgångspunkt för bedömningen av utvecklingstendenserna synes ett studium av den tidigare utvecklingen inom varuhandeln kunna ge. Det är alldeles uppenbart, att siffror, som beskriver hur utvecklingen hittills gestaltat sig, ej rent mekaniskt kan dras ut i framtiden. De ger oss dock anledning att närmare söka pröva skälen för och emot att utvecklingen även i fortsättningen kommer att gå i samma eller liknande banor. Även bortsett härifrån ger en studie av tidigare utvecklingslinjer en viss uppfattning om den takt i vilken förändringar inträder inom varuhandeln. I enlighet med det sagda göres en tillbakablickande jämförelse med de siffror, som insamlades vid 1931 års företagsräkning. Såsom motiverats i den inledande framställningen beskrives detaljhandeln och grosshandeln i skilda avsnitt.

En strukturbeskrivning som vill ställa arbetskraftsproblemen i centrum måste dock ta hänsyn inte endast till *storleken* utan även till *sammansättningen* av arbetskraftsinsatsen inom varuhandeln, varför denna fråga upptas till särskild behandling.

Utvecklingen inom varuhandeln sammanhänger uppenbarligen med förändringar i storleken och inriktningen av efterfrågan på dess tjänster. Prestationsvolymen och dess utveckling kan emellertid, såsom framgått av det föregående, belysas statistiskt endast med hjälp av omsättningssiffror. Efter beskrivningen av distributionsapparatens uppbyggnad och utveckling följer därför en redogörelse för försäljningsvolymens sammansättning och utveckling. Därvid är dock att märka att det material som legat till grund för framställningen på många punkter är behäftat med väsentliga brister. Samtidigt kommer också ett försök att belysa kapitalinvesteringarnas genomsnittliga storlek inom handeln att göras för att därmed få en utgångspunkt för framtidsbedömningen även om också här det tillgängliga siffermaterialet är synnerligen knapphändigt.

I andra delen blir frågan närmast att belysa *hur* och *varför* distributionsapparatens uppbyggnad och omfång kan tänkas förändras på visst sätt och i viss riktning. Intresset inriktas härvid alltså inte främst på att förklara den tidigare utvecklingen utan i stället på att möjliggöra en bedömning av den kommande utvecklingen.

Detta innebär en viss begränsning i orsaksanalysen. Av alla de

faktorer, som tillsammans betingar varuhandelns utveckling, studeras endast sådana, vilka kan förmodas verka i förändrande riktning. De icke medtagna faktorerna, exempelvis det utrikespolitiska läget, förutsättes sålunda bli oförändrade eller i varje fall få en mera passiv karaktär än de utvalda.

Några bland de i antydd mening viktigaste faktorerna i utvecklingen inom varuhandeln kan därvid lätt frammanas.

En grupp av faktorer kan sammanfattas under benämningen *den allmänna ekonomiska utvecklingen*. Härei ingår exempelvis den allmänna produktionsutvecklingen och utrikeshandelns utveckling. Det är alldeles uppenbart, att distributionsapparaten påverkas härav, bl. a. via efterfrågan på dess tjänster.

I det empiriska avsnittet (del I) påvisas sambanden mellan befolkningens utveckling och flyttningsrörelser å ena sidan och detaljhandelns omfång och lokalisering å den andra. Även utvecklingen inom grosshandeln sammanhänger delvis härmed — genom sambanden med detaljhandeln. Det är därvid lämpligast att se utvecklingen inom varuhandeln såsom en anpassning. *Be-folkningsrörelsen* blir således här en väsentlig faktor.

Eftersom distributionen av varor ju delvis utgör ett transportproblem, synes det rimligt att förutsätta, att *transportväsendets utveckling* även är en faktor av betydelse.

Distributionsarbetet är i mycket ringa grad mekaniserat. Efterhand som priset på arbetskraft stiger synes emellertid pressen till arbetskraftsbesparingar bli allt starkare. Den genom tekniska förbättringar möjliggjorda överföring av vissa funktioner (försäljningspåverkan, paketeringsarbete) från distributionsapparaten till producentledet, som i det föregående antytts, torde vara ett uttryck för detta. I enlighet med det sagda förefaller den *tekniska utvecklingen* kunna inräknas bland de pådrivande faktorerna i varuhandelns utveckling.

Om alla de fyra nu uppräknade faktorerna, vilka även lämpligen kan benämnas *miljöfaktorer*, synes gälla, att de i långt högre grad påverkar än påverkas av distributionsapparatens utformning.

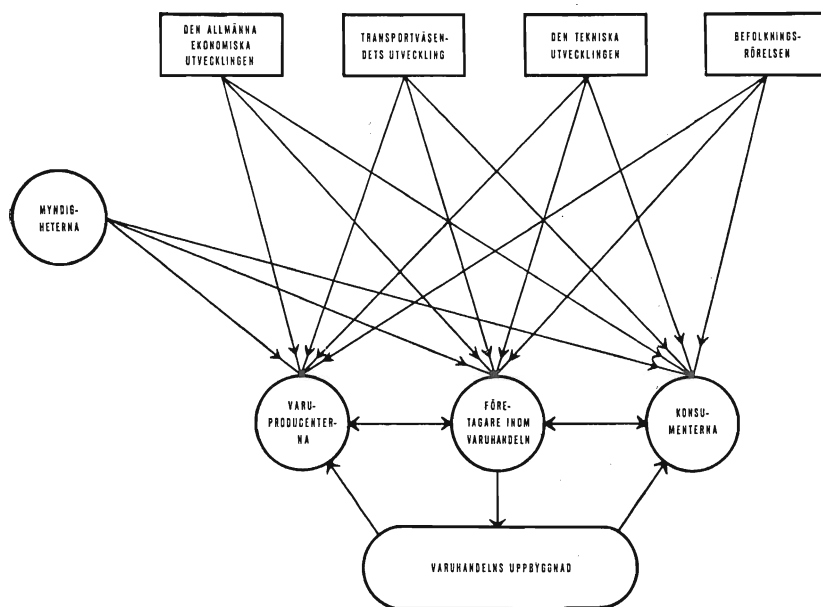
Till stor del torde dock denna påverkan kunna betraktas som ägande rum inte direkt utan via distributionsföretagarnas närmaste kontakter med omgivningen, dvs. via deras kunder och leverantörer. Vid det studium av *varuproducenternas* och *konsumenternas* inverkan på distributionsapparaten via deras efter-

frågan på dess tjänster, som det härvidlag blir fråga om, måste dock även hänsyn tas dels till de förut nämnda miljöfaktorernas inverkan på varandra och därigenom på distributionsverksamheten och dels till de ömsesidiga samband som finns mellan miljön och varuhandeln och som synes bli allt starkare ju närmare vi kommer själva distributionsfären.

De hittills diskuterade faktorernas utveckling och inverkan synes dock på många områden vara i hög grad betingade av *myndigheternas handlande* på viktiga områden. Myndigheterna har dock inte endast denna mera indirekta verkan på distributionsapparaten; de inverkar även på distributionen genom speciella åtgärder, exempelvis hälsovårdsstadga, butiksstängningsföreskrifter etc., i ur deras synpunkt önskad riktning.

Såsom slutgiltigt bestämmande för distributionsstrukturens utformning har dock här *varuhandelsföretagarna* själva setts. Försök till konkreta slutsatser om varuhandelns långsiktiga utvecklingstendenser anknyter därför lämpligen till en analys av dessa företagens beteende inför förändrade förhållanden.

I det följande är en illustration given av de anförda tankegångarna. Det måste därvidlag betonas att tablån inte är en bild av verkligheten utan endast anger hur de strategiska sambanden



byggts upp. Även samband mellan helt andra storheter och en helt annan analysmetod är fullt tänkbara. Som synes har sambanden mellan miljöfaktorerna och distributionsapparaten betraktats utifrån en enkelriktad synvinkel medan interdependenssamverkan införes först vid studiet av varuproducenterna och konsumenterna och distributionsapparaten.

Detta betraktelsesätt har även varit vägledande för dispositionen av del II. Först behandlas i tur och ordning miljöfaktorerna, konsumenterna och varuproducenterna samt slutligen myndigheterna och dessas samband med och inflytande på distributionsapparaten (kap. 7).

I det därpå följande kapitlet upptas varuhandelsföretagarna och distributionsverksamhetens framtida utformning till behandling, varvid vissa tänkbara utvecklingstendenser kommer att diskuteras. Slutligen återknytes i sista kapitlet till arbetets huvudproblem det framtida arbetskraftsbehovet inom varuhandeln och vilka faktorer som inverkar på detta.

DEL I

KAPITEL 2

Detaljhandelns uppbyggnad år 1946

Ett av de mest utmärkande dragen i den moderna varuhandelns uppbyggnad är dess mångskiftande karaktär. Det framstår därför som ett angeläget önskemål att komplettera total- eller genomsnittssiffror om distributionsapparaten med data för dess delar. Men å andra sidan försvårar heterogeniteten varje försök till klassificering av varuhandelns organ. Vi har blivit påmind om dessa svårigheter i det föregående vid avgränsningen mellan varuhandel och tillverkningsrörelse samt när det gällt att utstaka en gräns mellan gross- och detaljhandel (se kommentaren till tabellerna). Såsom därvid framhållits har man vid de officiella räkningarna nödgats dra gränserna relativt schematiskt. De *absoluta* tal, som återges i det följande, får därför inte anammas helt reservationslöst.

Även ett annat skäl att mera se till *relationerna* mellan olika delar och ej blott till genomsnittstalen förtjänar påtalas. Större delen av det material, varpå den följande beskrivningen bygger, har insamlats brevlades med hjälp av utsända frågeblanketter, innehållande delvis ganska knapphändiga frågor. Den gränsdragning, som skett mellan varuhandeln och industrien, mellan detaljhandeln och grosshandeln samt mellan olika branscher, har därför i stor utsträckning måst baseras på företagarnas egen klassificering av sin verksamhet. Man kan följaktligen inte helt frigöra sig från den misstanken, att — subjektivt betingade — oenhetligheter i klassificeringsnormerna inverkat på de framlagda resultaten.

Arbetsställen

Då vi valt att börja vår beskrivning av detaljhandelns uppbyggnad med en redogörelse för antalet arbetsställen och dessas fördelning på storleksgrupper med hänsyn till antal sysselsatta, så är detta naturligtvis till en del beroende på att arbetsstället är

primärenheten i de tillgängliga statistiska källorna. Orsaken till detta i sin tur torde dock vara, att arbetsställen bildar en mera naturlig utgångspunkt för en strukturbeskrivning än motsvarande tänkbara alternativ, nämligen företagsbegreppet i antingen juridisk eller ekonomiskt-finansiell mening. Detta hindrar naturligtvis inte, att man i möjligaste mån även bör ta hänsyn till de senare begreppen. Att antalet sysselsatta tagits till utgångspunkt för storleksgrupperingen, beror också delvis på källmaterialet men också på undersökningens inriktning på arbeidskraftsproblem. Ur andra synpunkter kan självfallet en fördelning efter exempelvis omsättningens storlek vara precis lika motiverad.

Med arbetsställe avses i det följande den lokalt och/eller organisatoriskt avgränsade enheten (försäljningsstället).¹ Detta innebär, exempelvis, att i ett filialföretag räknas varje filial såsom en enhet.²

Vid 1946 års början uppgick antalet försäljningsställen inom detaljhandeln till ungefär 83 500. Huvudparten av dessa enheter hade, såsom framgår av tablån på s. 23, butikskaraktär.³ (Se även tab. 2, 3 och 5.)

Även om vi här bortser från den i huvudsak såsom enmansrörelse bedrivna kringföringshandeln, skall vi finna, att de små enheterna var i överväldigande majoritet. Drygt 70 % av de ca

¹ Samma definition som i SOU 1947: 50.

² Man hade kunnat tänka sig att gå djupare och som enhet räkna varje avdelning i s. k. »dubbelbodas» och »trippelbutiker» (butiker med särskilda avdelningar för försäljning av specier, mjölk och/eller charkuterivaror). Då emellertid denna avdelningsklyvning inom livsmedelshandeln ofta inte är betingad av ekonomiska skäl utan av gällande hälsovårdsbestämmelser, skulle lättnader i de sistnämnda (t. ex. till följd av nya landvinningar på förpackningsområdet) väl kunna tänkas leda till ett sammanförande av de ovannämnda varugrupperna till en avdelning. En jämförelse mellan antalet sådana »enheter» före och efter tidpunkten för den antagna ändringen i hälsovårdsbestämmelserna skulle därigenom bli missvisande, eftersom någon reell förändring i antalet enheter ur *konsumenternas synvinkel* ej skulle kunna anses ha skett. Konsekvensen skulle därför fordra att man tog sikte på icke ett särskiljande av eventuellt förekommande avdelningar utan på ett särskiljande efter branschinriktning. Men med hänsyn till det ytterligt heterogena varusortiment, som karakteriserar många butiker (jfr t. ex. förhållandena inom lanthandeln), skulle en dylik uppdelning vara praktiskt sett absolut ogörlig.

³ De absoluta siffrorna till diagrammen i detta och följande kapitel samt en redogörelse för behandlingen av primärmaterialet återfinns i tabellbilagan.

	Arbetsställen	Sysselsatta	Sysselsatta per arbetsställe
Butiker	77 200	299 300	3,9
därav			
drivna i kombination med			
tillverkningsrörelse	19 500	118 200	6,1
Kringföringshandel, o. d.	3 260	3 700	1,1
Kiosker	2 800	4 700	1,7
Postorderaffärer.	240	1 100	4,6
Summa	83 500	308 800	3,7

80 000 fasta försäljningsställena (anläggningarna) inom detaljhandeln sysselsatte nämligen mindre än fyra personer vardera. Ännu mera påtaglig blir helt naturligt denna de små enheternas dominans, om man frångår de anläggningar, som drevs i kombination med industri eller hantverk.

Detta visas i diagram 1, som innehåller den procentuella fördelningen av försäljningsställena inom detaljhandeln — med särskild redovisning av den renodlade detaljhandeln och av den i kombination med tillverkningsrörelse bedrivna.

Såsom framgår av diagrammet var det vanligast, att ett försäljningsställe inom den renodlade detaljhandeln, till vilket huvudparten av butikerna hörde, sysselsatte två personer. Därnäst kom enmansbutiken. Inom den kombinerade detaljhandeln var storleksfördelningen som synes jämnare. Det framgår vidare,

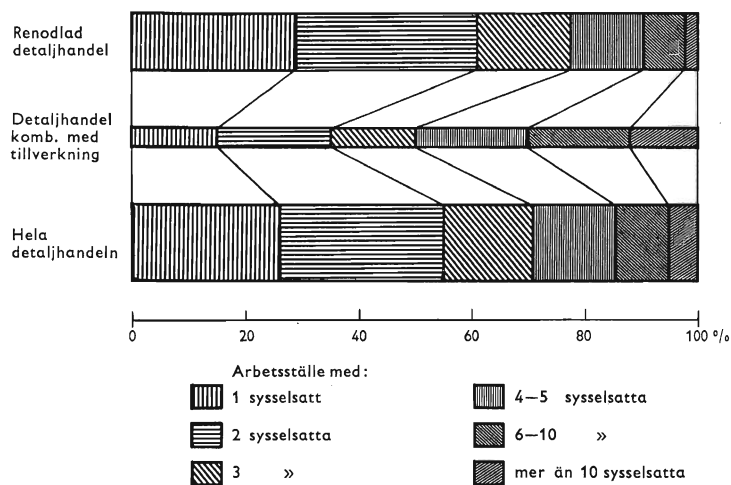


Diagram 1. Fördelning av arbetsställen på olika arbetsställestorlekar inom den fasta detaljhandeln (Tab. 2).

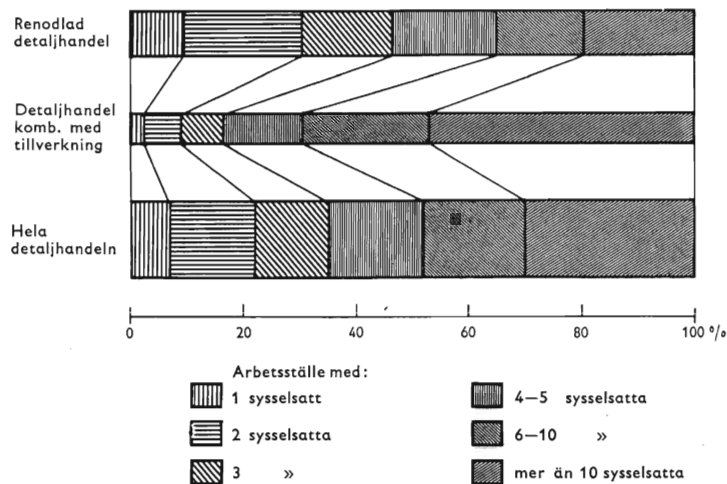


Diagram 2. Fördelning av sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom den fasta detaljhandeln (Tab. 3).

att stordriftsformer — i betydelsen av stora anläggningar — spelade en försvinnande liten roll inom detaljhandeln, sedda i relation till det totala antalet försäljningsställen.

Diagrammet förändrar dock utseende, om vi mäter de olika storleksgruppernas betydelse med deras andel i det totala antalet sysselsatta (diagram 2). Speciellt framträdande blir här de större enheterna inom den kombinerade handeln, inom vilken ca 5/6 av hela personalen föll på arbetsställen med mer än tre sysselsatta. Drygt hälften av personalen inom den renodlade detaljhandeln arbetade på försäljningsställen med mer än tre sysselsatta. Om även den kombinerade handeln inräknas, växer denna siffra som synes till ungefär 2/3 av den totala personalen.

Ett studium av tab. 2 och 3 visar, att genomsnittligt sett sysselsattes per anläggning 3,1 personer inom den renodlade detaljhandeln och 6,1 personer inom den kombinerade handeln. Genomsnittet för den totala detaljhandeln med fasta försäljningsställen utgjorde 3,8 sysselsatta per försäljningsställe medan siffran för hela detaljhandeln inkl. kringföringshandeln var 3,7.

Blott inom tre typer av försäljningsställen överväger stordriftsformerna, nämligen i fråga om varuhus, enhetsprisaffärer och postorderaffärer. De skiljer sig från den traditionella detaljhandelstypen genom olikheter i kundtjänstens utformning. Varu-

husen kan därvid betecknas som »mycket stora detaljhandelsföretag med försäljning av allsidigt varusortiment på skilda branschavdelningar», medan enhetsprisaffärerna »sammanför varor från många olika branscher, där urvalet av varor begränsas till sådana kvaliteter, typer och storlekar kring vilka en stor efterfrågan kan samlas», och postorderaffärerna slutligen genomför »såväl försäljningserbjudandet som ordergivningen och varuleveransen utan personlig kontakt mellan säljare och köpare». De sex anläggningar, vilka vid företagsinventeringen räknades såsom varuhus, hade samtliga mer än 50 personer sysselsatta vardera. Av enhetsprisaffärernas hela personal sysselsattes 99 % vid anläggningar med minst 25 anställda. Motsvarande procenttal för postorderaffärerna låg vid ungefär 60 %.

De nämnda tre stordriftsformerna sysselsatte dock sammanlagt endast knappt 3 % av den totala detaljhandelspersonalen. Som jämförelse kan det nämnas, att varuhus och enhetsprisaffärer i USA år 1939 sysselsatte en ungefär fyra gånger så stor andel av detaljhandelspersonalen. Varuhusbegreppet har emellertid tolkats något vidare i de amerikanska distributionsräkningarna.⁴ Men även om motsvarande vidgning gjordes i den svenska tolkningen, skulle icke de stora anläggningarnas personalstyrka i Sverige växa mer än till knappt 4 % av den totala detaljhandelspersonalen — mot, som nämnts, ca 12 % i USA.

I kapitlets början nämnde vi, att man naturligtvis även kan klassificera arbetsställena efter omsättningens storlek. Sambandet mellan antal sysselsatta och omsättningsstorlek är mycket bristfälligt belyst ur statistisk synpunkt. Det enda mera fullständiga material, som finns tillgängligt, härrör från år 1930. Det visar ett påtagligt samband mellan försäljningen per sysselsatt och antalet sysselsatta. Åtminstone upp till en viss storleksgräns nådde en större butik högre omsättning per sysselsatt än en mindre.^{5 6} Undersökningar av mera färskt datum, vilka dock varit mycket begränsade till sin omfattning, visar liknande resul-

⁴ G. Törnqvist: Utvecklingstendenser i amerikansk detaljhandel. (I Affärsökonomi 1949: 4, s. 163.)

⁵ G. Törnqvist: Varudistributionens struktur och kostnader, Sthm 1946, s. 205.

⁶ Jfr även O. Skogen: Kan det opnås vesentlige resultater ved rasjonalisering av norsk detaljhandel med næringsmidler? (I Bedriftsøkonomen 1949: 4.) (Skogen grundar sin undersökning på 1936 års norska företagsräkning.)

tat.⁷ En indelning efter omsättningens storlek skulle då tydligen ytterligare accentuera de relativa skillnaderna i storlek mellan olika butiker men inte i övrigt kasta om storleksgrupperingen.

Som vi förut antytt, kan det även vara av intresse att undersöka hur pass omfattande den juridiska samhörigheten mellan olika arbetsställen är inom detaljhandeln. Det kan ju tänkas att förändringar i denna även i viss mån påverkar detaljhandels uppbyggnad i övriga delar.

Företagsformer

Vad först själva den juridiska organisationsformen beträffar, så dominerade kategorien »enskild person», i vilken grupp mera än 75 % av alla arbetsställena ingick (tab. 4). Närmast kom aktiebolag med 10 % och konsumentkooperativa föreningar med 6 %. Av antalet sysselsatta var 58 % anställda i kategorien »enskild person», medan 26 % var anställda i aktiebolag och 7 % i konsumentkooperativa föreningar. Antalet sysselsatta per arbetsställe var tydligen genomsnittligt betydligt större i aktiebolagen än i de övriga organisationstyperna.

Vi har i det föregående kunnat konstatera, att de små anläggningarna klart överväger inom detaljhandeln. Detta ligger, såsom inledningsvis berörts, i detaljhandels natur i egenskap av tillhandahållare av varor inom bekvämt räckhåll för allmänheten. Detaljhandels kontakter framåt, som ju i huvudsak skötes via försäljningsställena, är sålunda endast i ringa grad organiserade i stordriftens form. Det förekommer emellertid ett annat slag av stordrift inom detaljhandeln --- en stordriftsform som väsentligen kan sägas vara inriktad på kontakterna bakåt, med tidigare distributionsled. Detta gäller om de s. k. filialföretagen, vardera bestående av flera på likformigt sätt organiserade försäljningsställena (»filialer»), vilka koncentrerar sina inköp på ett gemensamt centrallager inom företaget. Deras roll belyses av följande tablå.⁸

Denna sammanställning upptar ej det totala antalet arbetsställen och sysselsatta vid filialföretag. Centrallager och -kontor

⁷ Se t. ex. Färghandels omkostnader under år 1947, Sthm 1948, s. 18—19 eller Bokhandels ekonomi under år 1947, Sthm 1949, s. 15.

⁸ Kringföringshandeln fortfarande frånräknad.

	Antal företag	Antal detalj- försäljnings- ställen	Antal sysselsatta inom detaljhan- delsledet
Filialföretag	3 700	16 200	83 700
därav			
»mångfilialföretag»	185	6 500	29 100
Enkelföretag.....	64 000	64 000	221 400
Summa	67 700	80 200	305 100

och den vid dessa sysselsatta personalen hör nämligen funktionsmässigt till grosshandeln.

Det framgår, att drygt 20 % av de fasta försäljningsställena inom detaljhandeln ägdes av filialföretag. Vid dessa försäljningsställen sysselsattes 27 % av hela detaljhandelspersonalen. Därav dras den slutsatsen, att försäljningsställena inom filialföretagen genomsnittligt sett var *halvannan gång större än* försäljningsställena inom *den övriga detaljhandeln* (i antal sysselsatta räknat), vilket kan bli av intresse vid en bedömning av filialföretagens framtida utveckling.

Antalet sysselsatta per *filialföretag* utgjorde 22,6 personer — motsvarande siffra för de övriga detaljhandelsföretagen var 3,5 personer.

De s. k. »mångfilialföretagen», definierade som företag med mer än 10 arbetsställen, har särredovisats. De sysselsatte som synes nära 10 % av den totala detaljhandelspersonalen.

I de ovannämnda filialföretagssiffrorna ingår i betydande mängd även konsumentkooperativa föreningar. Konsumentkooperationens totala omfång i detaljhandelsledet i början av år 1946 belyses av följande siffror.

	Totalt	Inom livsmedels- och lanthandeln
Antal arbetsställen	4 900	4 600
Antal sysselsatta	22 200	20 600

Såsom framgår av en jämförelse mellan siffrorna var konsumtionsföreningarnas verksamhetssfär till nära 95 % begränsad till livsmedels- och lanthandeln. Inom dessa båda branscher är även delar av den enskilda handeln organiserade på ett likartat sätt. Detta gäller om de s. k. frivilliga detaljistkedjorna, vilka utgöres av en sammanslutning mellan ett stort antal detaljhandlare, som ekonomiskt samarbetar med fyra av landets största kolonialvaru-

grossister, nämligen AB Hakon Svensson, Västerås, AB Eol, Göteborg, AB Speceristernas Varuinköp, Stockholm, samt Nordsvenska Köpmanna AB, Östersund (de s. k. Ica-företagen).

De frivilliga filialföretagens omfattning registrerades icke vid 1946 års företagsinventering. De ingår således inte alls i de ovan nämnda filialföretagssiffrorna. Uppgifter från mitten av 1947 säger oss emellertid, att de till Ica anslutna detaljhandlarna uppgick till ett antal av ca 11 500. Detta mått på anslutningens omfattning säger emellertid — på grund av den frivilliga karaktären i anslutningen — relativt litet, såvida det inte kan kompletteras med något mått på intensiteten i samarbetet. Ett uttryck härför är den s. k. köptroheten, som anger hur stor del av försäljningen, som härrör från det centrala — och för de anslutna företagen gemensamma — inköpsorganet.

Delvis på grund av den starkt växlande sortimentssammansättningen inom de till Ica anslutna företagen varierar dock köptroheten avsevärt. Det kan emellertid förtjäna nämnas, att den genomsnittliga köptroheten för de olika företagen från initierat håll uppskattats röra sig omkring 30 %.¹ Såsom jämförelse kan det nämnas, att konsumtionsföreningarnas köptrohet gentemot det centrala organet, Kooperativa Förbundet, år 1947 uppgick till ungefär 40 %.²

Vi har i det föregående minskat siffran över det totala antalet företag inom detaljhandeln — 67 700 — på olika sätt. Nu återstår i runt tal 52 000 enkelföretag. Att i sin helhet rubricera dessa såsom »fristående» företag skulle innebära betydande överord. Åtskilliga av företagen i denna grupp — t. ex. inom mjölk-, bensin- och tobakshandeln — är nämligen för huvuddelen av sitt sortiment genom exklusivtal eller på annat sätt hänvisade till en enda leverantör. En fullständig kartläggning av organisationsför-

¹ Ett försök till kontroll av den angivna siffran kan göras på följande sätt. Antag att den genomsnittliga omsättningen bland de 11 500 anslutna företagen år 1947 uppgick till 125 000 kr (jfr kap. 6). Härav beräknas den totala omsättningen till 1 440 milj. kronor. Om Ica-bolagens omsättning år 1947, omräknad till detaljistpriser (ca 420 milj. kr), divideras med nyssnämnda belopp, erhålles ett köptrohetsprocenttal på 29. Här bortses då dels från eventuella lagerförändringar hos de anslutna företagen mellan 1946 och 1947, dels från att någon del av Ica-bolagens omsättning går till utomstående företag.

² Siffran beräknad med stöd av uppgifter i Kooperativa Förbundets årsberättelse år 1949.

hållandena inom detaljhandeln, vilken f. n. är omöjlig att genomföra, borde sålunda skilja mellan företag av olika grad av beroende i såväl vertikalt som horisontellt led.

Branscher

När man vill ha en något mera ingående bild av detaljhandelns uppbyggnad och omfång än vad totalsiffrorna ger, faller det sig naturligt att först studera fördelningen av arbetsställen och sysselsatta på olika branscher. Detta är ännu mera naturligt, då man vill undersöka även utvecklingstendenserna, då ju bakom en viss förändring i en totalsiffra kan dölja sig vitt skilda förändringar i delsiffrorna.

Man var vid 1946 års företagsinventering tvungen att nöja sig med företagarnas egen åsikt om sin verksamhet. Man får på detta sätt vissa skillnader vid klassificeringen i olika branscher, t. ex. mellan specerihandel och lanthandel. Troligtvis torde dock inte dessa skillnader på något mera avgörande sätt ha påverkat den följande beskrivningen.

Den största branschen inom detaljhandeln var livsmedelsbranschen, som sysselsatte betydligt mer än dubbelt så stor personal som någon annan bransch. Även de båda branscher, nämligen textil- och beklädnadsvaruhandel samt lanthandel, som följde närmast i storleksordning, var vardera i sin tur mer än dubbelt så stora som någon av övriga branscher. I det följande redovisas uppbyggnaden av var och en av de fyra huvudgrupperna, alltså livsmedelshandeln, textil- och beklädnadsvaruhan-

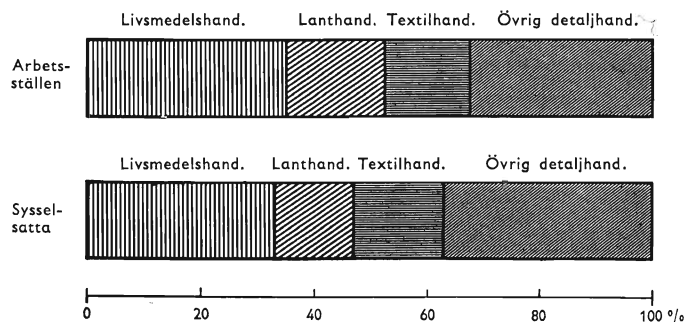


Diagram 3. Fördelning av arbetsställen och sysselsatta på huvudgrupper inom detaljhandeln (Tab 5).

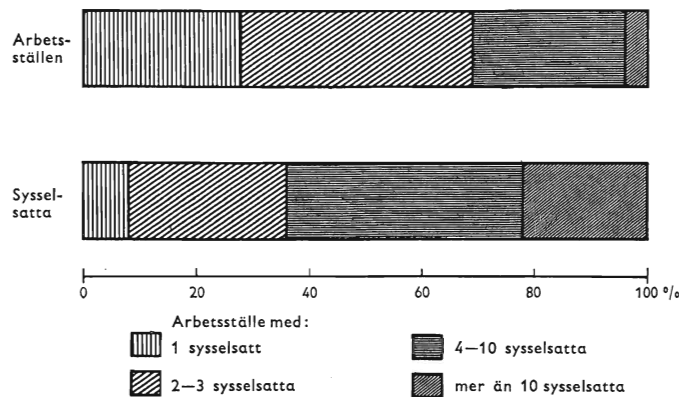


Diagram 4. Fördelning av arbetsställen och sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom livsmedelshandeln (Tab. 6).

deln, lanthandeln samt övrig detaljhandel. Deras inbördes storleksordning framgår närmare av diagram 3.³

Livsmedelshandeln

Till den egentliga livsmedelsdetaljhandeln räknades år 1946 ca 29 100 arbetsställen med sammanlagt närmare 103 000 sysselsatta.

De fördelade sig — med antalet sysselsatta per arbetsställe såsom fördelningsbas — på sätt, som framgår av diagram 4.

Inemot 2/3 av alla försäljningsställen inom livsmedelsdetaljhandeln sysselsatte således mindre än fyra personer vardera. Och vid dessa små arbetsställen var sammanlagt nära 37 000 personer verksamma, dvs. drygt 1/3 av den totala personalen.

Diagram 5 illustrerar data om de sex största delbranscherna inom livsmedelshandeln. Dessa sex delbranscher sysselsatte tillsammans ca 85 % av hela livsmedelshandelns personal.

Ur detta diagram kan åtskilligt utläsas. Bl. a. framgår det, att de mycket små butikernas dominans var starkast inom mjölkhandeln. Blott 1/10 av personalen föll på butiker med mer än tre sysselsatta.

³ Kringföringshandeln är i fortsättningen medtagen i materialet. En särredovisning därav har dock gjorts i tabellen över livsmedelshandelns fördelning på branschgrupper då större delen av kringföringshandelns arbetsställen hör till denna bransch (72 % av samtliga).

Även inom den renodlade speceribranschen var småbutikerna i påtaglig majoritet. Enmansbutiker var ungefär lika talrika som butiker med mer än tre sysselsatta.

Inom charkuteribranschen intog dock de något större anläggningarna en mera framträdande plats. Detta gällde självfallet även om de kombinerade butikerna, vari innefattas dubbelbodas och trippelbutiker.

För de med tillverkningsrörelse kombinerade verksamheterna finner vi däremot att de något större anläggningarna överväger i antal. Sammanlagt sysselsattes ungefär 5/6 av hela personalen inom grupperna charkuterier, bagerier och konditorier vid anläggningar med minst fyra personer vardera.

Den största delbranschen inom livsmedelshandeln utgjorde gruppen bagerier och konditorier med mer än 33 000 sysselsatta.

Kvinnorna spelade, kvantitativt sett, en betydande roll inom livsmedelsbranschen. Något mer än hälften av de nära 103 000 yrkesutövarna var kvinnor. Enbart bagerier och konditorier tog härav i anspråk drygt 18 000.

Ca 1/4 av alla arbetsställen inom livsmedelsbranschen ingick i egentliga filialföretag.⁴ Diagram 6 är tillfyllest om vi nöjer oss med att skärskåda de delbranscher, i vilka antalet filialbutiker utgjorde minst 20 % av det totala antalet butiker.

Som synes av diagrammet var filialföretagens betydelse, mätt efter andelen arbetsställen och sysselsatta, störst inom mjölkhandeln. Det framgår vidare, att mer än hälften av arbetsställena inom denna bransch tillhörde mångfilialföretag.

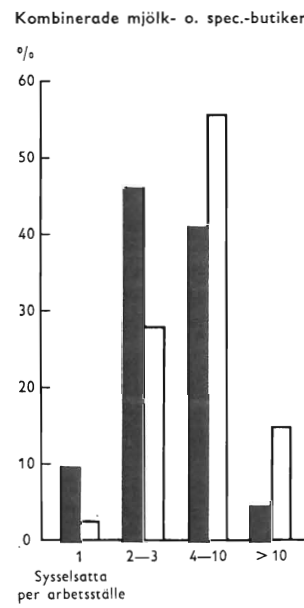
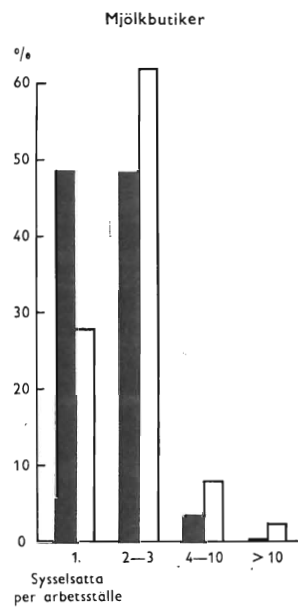
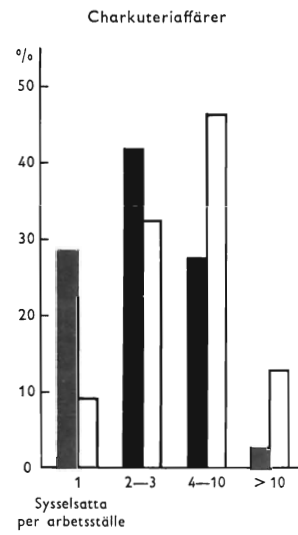
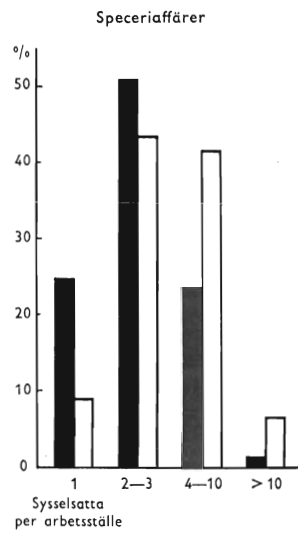
Nära hälften av charkuteriaffärernas personal var verksam i filialföretag. Av en jämförelse mellan de båda staplarna kan man utläsa, att butikerna inom *mångfilialföretagen* var genomsnittligt sett halvannan gång så stora som genomsnittsbutiken för charkuteribranschen i dess helhet (räknat efter antal sysselsatta).

Mer än 1/4 av de kombinerade butikerna tillhörde filialföretag. De till mångfilialföretagen hörande kombinerade butikerna var genomsnittligt sett nära dubbelt så stora som genomsnittet för hela branschen.

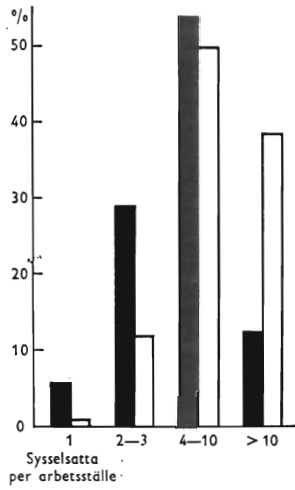
I siffrorna om filialbildningarna inom livsmedelshandeln ingår även huvudparten av de konsumentkooperativa föreningarna. De

⁴ Då filialbildningen inom livsmedelshandeln är relativt sett betydligt vanligare än i övriga detaljhandelsbranscher, motiverar detta en något utförligare behandling av detta problem här än vad som göres i det följande.

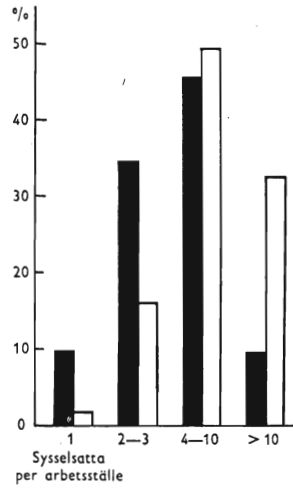
Diagram 5. Fördelning inom resp. bransch av arbetsställen och sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom större delbranscher av livsmedelshandeln. (Tab. 6).



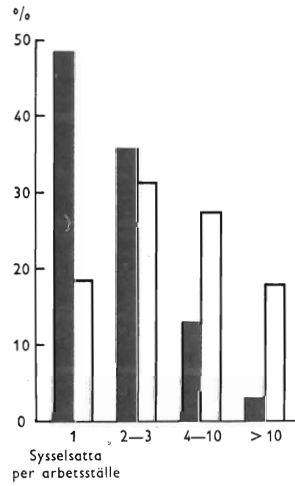
Charkuteriaffärer med tillverkning



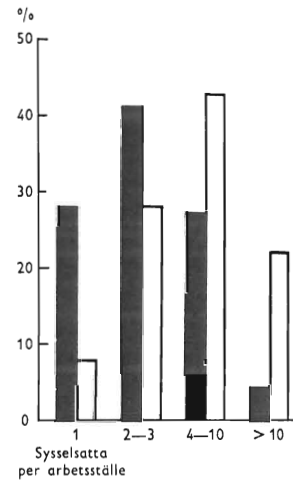
Bagerier, konditorier



Övriga livsmedelsaffärer



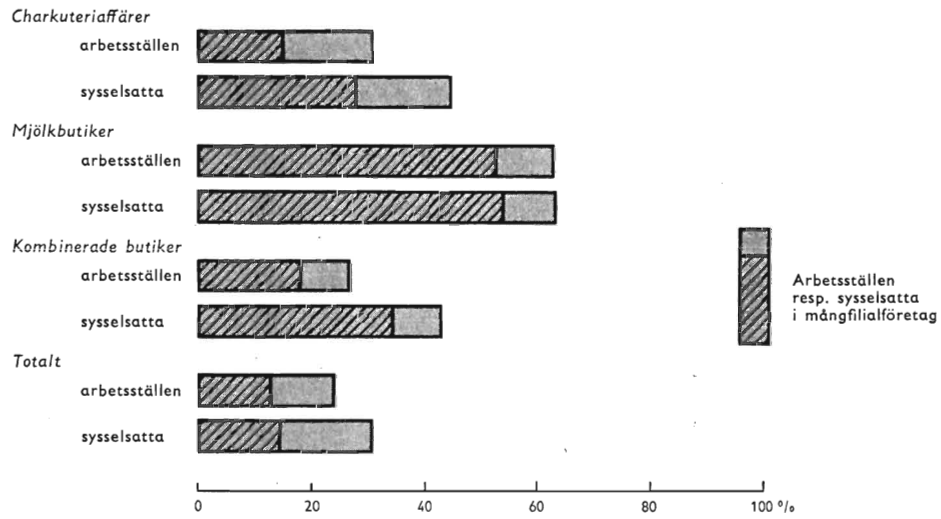
Hela livsmedelshandeln



■ Arbetsställen

□ Syssestatta

Filialbildningens utbredning



Konsumentkooperationens utbredning

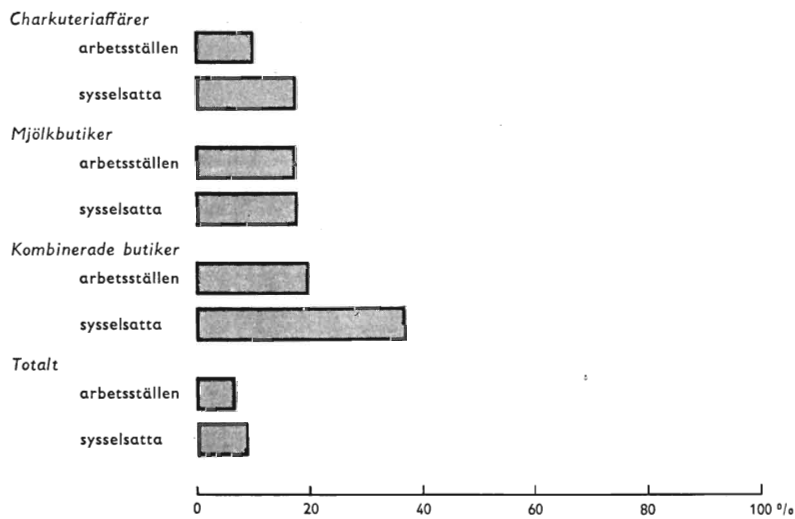


Diagram 6. Filialbildningens och konsumentkooperationens relativa utbredning inom livsmedelshandeln (Tab. 7).

särredovisas dock även i diagrammet. Iakttagelserna i det föregående om filialföretagen i deras helhet står sig gott även beträffande de konsumentkooperativa föreningarna: dessas försäljningsställen var vanligast inom samma tre branscher och de var genomsnittligt sett betydligt större än övriga butiker inom nämnda branscher. Iögonenfallande var den stora roll, som konsumentkooperationen spelade bland de kombinerade butikerna. Drygt 1/3 av personalen inom dessa sysselsattes i konsumentkooperativa föreningar.

De producentkooperativa föreningarna spelade, relativt sett, sin största roll bland mjölkaffärerna. Av dessa tillhörde ungefär 1/3 mejeriföreningar och liknande.

De till Sveriges slakteriförbund anslutna butikerna (Scan⁵ etc.) var av ringa betydelse, till antalet sett. Ännu vid 1950 års slut utgjorde antalet sådana butiker inte mer än ca 400 med sammanlagt 2 100 sysselsatta (mot totalt inom hela charkuteribranschen 5 600 försäljningsställen och ca 22 000 sysselsatta år 1946).

Här skall till slut blott erinras om att de i det föregående omnämnda frivilliga filialbildningarna — Ica-företagen — ej ingår i de ovan diskuterade filialsiffrorna.

Lanhandeln

Lanhandeln torde vara den med hänsyn till försäljningsvolyms sammansättning mest heterogena branschgruppen inom detaljhandeln.

Inom Detaljhandelns Utredningsinstitut (DUI) har en undersökning gjorts över försäljningsvärdets sammansättning inom lanhandeln år 1948. De medelstora och större företagen är överrepresenterade i denna undersökning. Materialet har dock grupperats på olika sätt, och med stöd av dessa grupperingar har följande tablå uppgjorts. Den torde ge en åtminstone i grova drag riktig bild av varusortimentets sammansättning inom lanhandeln 1948 i dess helhet.

Livsmedel	55-60 %
Beklädnadsvaror.....	10-12 %
Övriga varor.....	30-35 %

⁵ Föreningen Skånska Andelsslakterier u. p. a., Malmö.

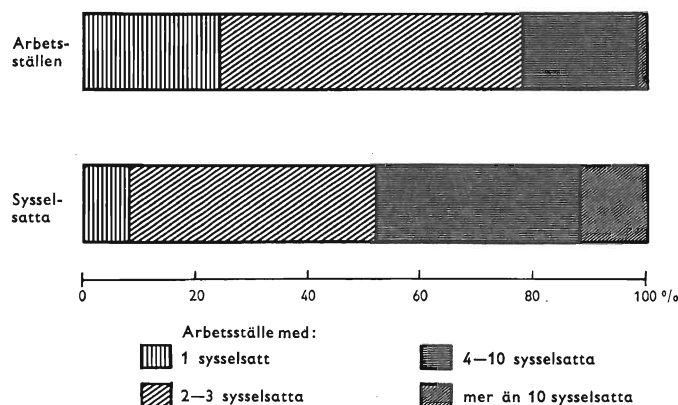


Diagram 7. Fördelning av arbetsställen och sysselsatta inom lanthandeln (Tab. 8).

Det fanns år 1946 sammanlagt 14 630 diverseaffärer med en personal av 42 550 personer. — Fördelningen på olika stora arbetsställen framgår av diagram 7.

Nära 1/4 av alla försäljningsställena sysselsatte blott en person. Drygt 3/4 av butikerna hade mindre än fyra personer sysselsatta. Över 20 000 personer eller drygt 50 % av personalen var dock som synes sysselsatta inom arbetsställen, som nådde upp till en personalstorlek av minst fyra personer.

Överhuvud taget är likheten slående mellan lanthandeln och den renodlade speceribranschen i vad avser den relativa fördelningen på personalstorlekar av såväl antal arbetsställen som antal sysselsatta.

Antalet kvinnliga yrkesutövare inom lanthandeln utgjorde 15 760 eller ca 37 % av hela personalen.

De fasta filialbildningarnas omfång inom lanthandeln utgjorde 3 780 arbetsställen och 14 855 sysselsatta, dvs. i runt tal 1/4 av alla arbetsställen och drygt 1/3 av hela lanthandelspersonalen.

De konsumentkooperativa försäljningsställena uppgick till ett antal av 2 710 och de sysselsatte 11 730 personer. Genomsnittligt sett var de halvannan gång så stora som försäljningsställena inom lanthandeln i dess helhet. Det kan nämnas, att 39 % av de konsumentkooperativa diverseaffärerna hade minst fyra sysselsatta mot 17,5 % av de privata diverseaffärerna.

Textil- och beklädnadsvaruhandeln

Textil- och beklädnadsvaruhandeln var med sina närmare 49 000 sysselsatta — fördelade på 12 450 försäljningsställen — den näst största branschgruppen inom detaljhandeln.⁶

Det framgår av dessa siffror, att försäljningsställena genomsnittligt var något större inom textilbranschen än inom de båda i det föregående diskuterade branscherna (3,9 mot 2,9 i lanthandeln och 3,5 i livsmedelshandeln). Fördelningen på personalstorlekar av försäljningsställen och sysselsatta framgår närmare av diagram 8, medan sammansättningen av de största delbranscherna framgår av diagram 9.

Som synes av diagrammen spelade de något större enheterna en betydande roll inom textilbranschen. Var tjugonde anläggning hade mer än tio sysselsatta. Enda undantaget härifrån var gruppen »sybehörs-, manufaktur-, garn- och trikåaffärer» med blott en person sysselsatt vid ungefär 1/3 av alla arbetsställen.

Inemot 1/4 (ca 34 000) av den kvinnliga personalen inom detaljhandeln sysselsattes inom textil- och beklädnadsvarubranschen. Nära 9 500 kvinnor var verksamma inom sybehörs-, manufaktur-, garn- och trikåaffärer.

Blott inom skohandeln nådde filialbildningarna någon större omfattning. Av de ungefär 4 300 sysselsatta var ca 1 700 personer verksamma i filialföretag.

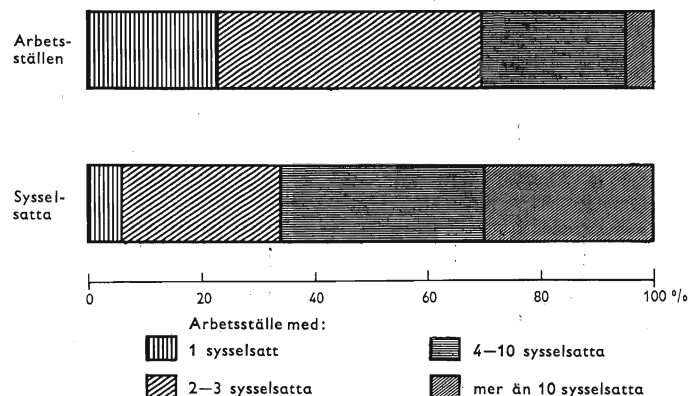
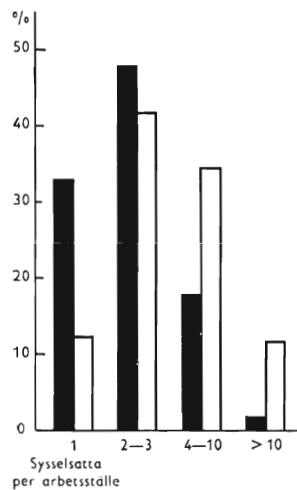


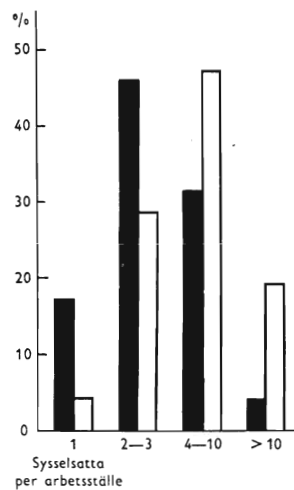
Diagram 8. Fördelning av arbetsställen och sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom textil- och beklädnadshandeln (Tab. 8).

⁶ Till textil- och beklädnadsvarubranschen har här räknats handeln med päls- och skinnvaror samt skohandeln.

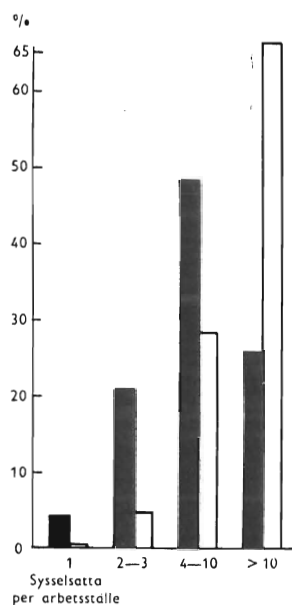
Sybehörs-, manufaktur-, garn- och triksåffärer



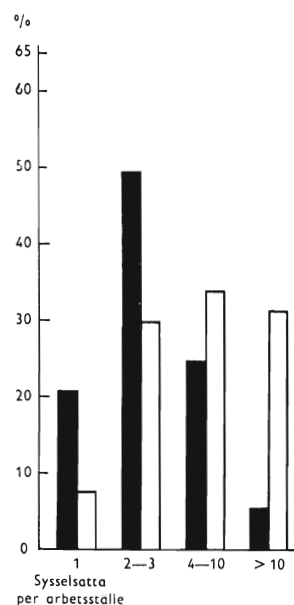
Herrkonfektions- och herrekiperings- och/eller dam- och barnkonfektionsaffärer



Herr- och/eller damskrädderier



Övriga textil- och beklädnadsaffärer



■ Arbetsställen

□ Sysselsatta

Diagram 9. Fördelning inom resp. bransch av arbetsställen och sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom större delbranscher av textil- och beklädnadshandeln (Tab. 8).

»Övrig detaljhandel»

Under rubriken »övrig detaljhandel» döljer sig de mest skiftande slag av verksamheter. I det följande kommer vissa, som det förefaller, relativt enhetliga branscher eller grupper av branscher eller typer av butiker att brytas loss ur totalsiffrorna för att något närmare studeras. Urvalet begränsas därvid till de — efter antalet sysselsatta räknat — större branscherna.

Deras sammansättning belyses av diagram 10.

De till en övervägande del hantverksbetonade verksamheter, som sammanförts till gruppen »sport- och cykelaffärer samt bil- och cykelreparationsverkstäder», sysselsatte år 1946 inemot 20 000 personer, fördelade på något över 3 000 arbetsställen.⁷ Sport- och cykelaffärer hör naturligen samman med cykelreparationsverkstäderna. De sistnämnda har emellertid av statistiska skäl ej kunnat särskiljas från bilreparationsverkstäder och liknande verksamheter, vilka därför också kommit att räknas till denna grupp. Den så erhållna branschgruppen är dock relativt heterogen med avseende på arbetsställets storlek. Ungefär 1/3 av arbetsställena redovisade blott en sysselsatt. Å andra sidan var icke mindre än 2/3 av personalen verksam inom anläggningar, som vardera sysselsatte mer än tio personer.

Inom el-branschen hade nära hälften av arbetsställena mer än tre sysselsatta.

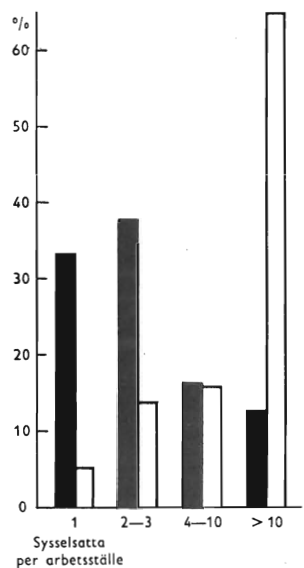
Även för de övriga i diagrammet medtagna branschgrupperna gällde — med ett enda undantag — att mer än hälften av personalen var verksam inom anläggningar med minst fyra personer sysselsatta. Mest påtagligt var detta inom järnhandeln, där 2/3 av försäljningsställena hade mer än tre sysselsatta vardera. Undantaget från regeln utgjorde tobakshandeln — med ca 57 % av personalen sysselsatt inom försäljningsställen med högst tre personer. Det genomsnittliga antalet sysselsatta per arbetsställe var störst för varuhus, basarer o. d. med 20,7. Därefter kom järnaffärerna med 7,8, medan det var lägst för gruppen återstående branscher och tobakshandel med resp. 2,3 och 2,6.

Antalet (mer än 7 000) — och även andelen — kvinnliga yrkesutövare var störst inom gruppen varuhus, enhetsprisaffärer och basarer. Även tobaks-, bok- och pappershandeln samt apoteken

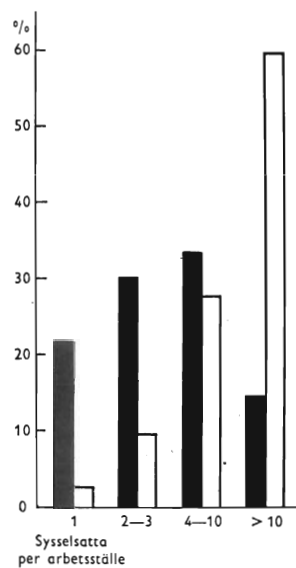
⁷ Här ingår även gruppen »tillverkning och reparation samt handel med maskiner».

Diagram 10. Fördelning inom resp. bransch av arbetsställen och sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom olika branscher av övrig detaljhandel (Tab. 9).

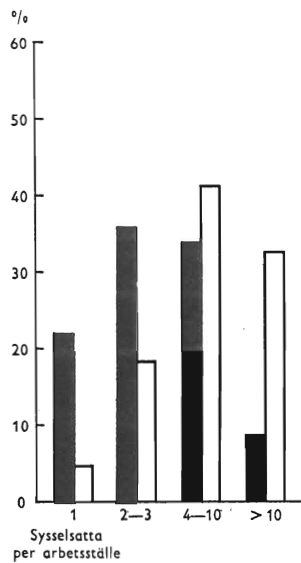
Sport- o. cykelaffärer, bil- o. cykelrep.-verkstäder



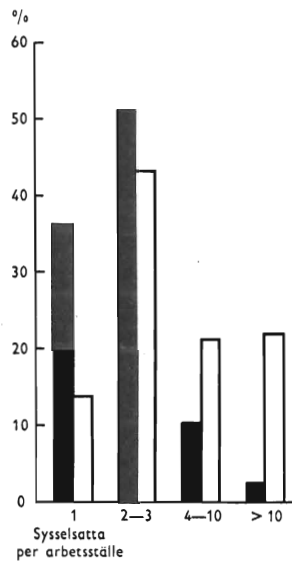
Radio- o. el.-affärer

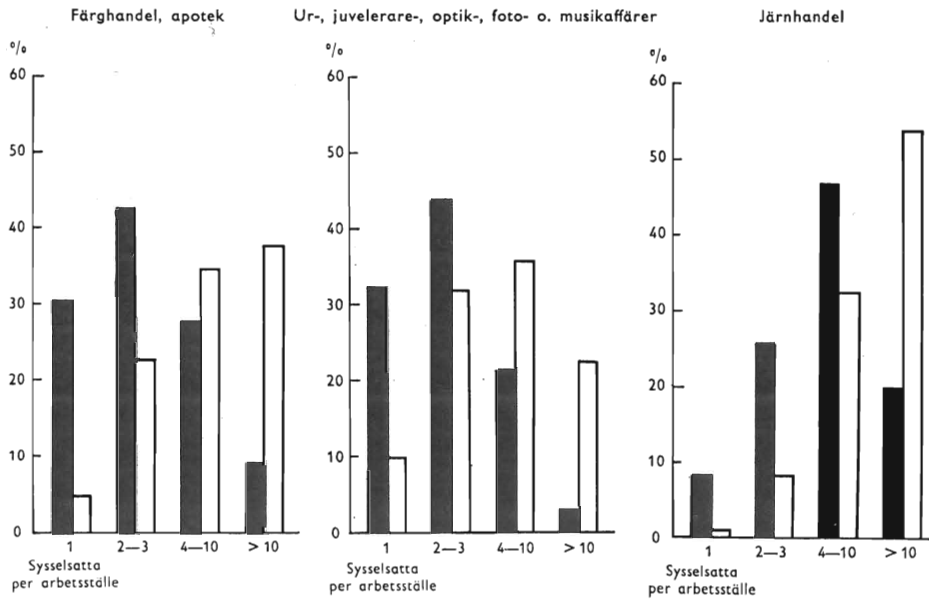


Möbel- o. bosättningsaffärer

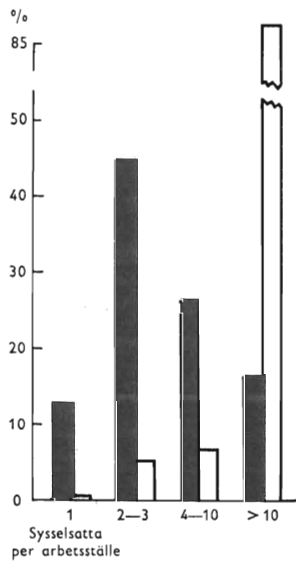


Tobaks-, bok- o. pappershandel

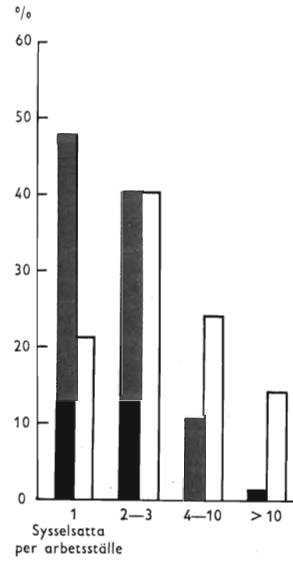




Varuhus, basarer, enhetsprisaffärer



Återstående branscher



■ Arbetsställen

□ Sysselsatta

och färghandeln sysselsatte en betydande skara kvinnliga yrkesutövare. Drygt 12 000 kvinnor sysselsattes inom de nu uppräknade branscherna.

Mycket låg var andelen kvinnor inom »sport- och cykelaffärerna samt bil- och cykelreparationsverkstäderna» — liksom inom el-branschen och järnhandeln.

Filialbildningen var mest utpräglad inom gruppen »varuhus, basarer och enhetsprisaffärer», där närmare 60 % av alla arbetsställen ingick i filialsystem. Även inom gruppen färghandel hade man en betydande filialbildning medan den i återstående branscher inom gruppen »övrig detaljhandel» var relativt obetydlig.

Hittills har angivits en mängd siffror och data över detaljhandelns uppbyggnad år 1946. Då vi skall bilda oss en uppfattning om förändringar i denna struktur, kommer vi dock närmast att sysselsätta oss med de förut omtalade fyra huvudgrupperna livsmedelshandeln, lanthandeln, textil- och beklädnadshandeln och »övrig detaljhandel», varför det kan vara skäl att i koncentrerad form ange de väsentligaste relationerna mellan dem. I arbetsställen räknat var livsmedelshandeln störst och textil- och beklädnadshandeln minst, medan i sysselsatta räknat gruppen »övrig detaljhandel» var störst och lanthandeln minst. Filialbildningen var mest utbredd inom livsmedelshandeln och samtidigt konstaterade vi att filialaffärerna i allmänhet var betydligt större i sysselsatta räknat än de fristående affärerna. Antalet sysselsatta per arbetsställe var störst i »övrig detaljhandel», vilken grupp dock innehöll delgrupper av synnerligen skiftande karaktär, exempelvis varuhus, basarer o. d. med mycket stora butiker och å andra sidan tobakshandel med mycket små butiker. Minst inom de fyra huvudgrupperna var butiksstorleken för lanthandeln. Andelen kvinnor slutligen var störst inom textil- och beklädnadsbranschen och minst i gruppen »övrig detaljhandel», medan den i absoluta tal räknat var störst i livsmedelshandeln.

Vi har nu alltså sett hur detaljhandeln är uppbyggd av arbetsställen och sysselsatta inom olika branscher. För att kunna få en mera differentierad bild av handelns struktur och arbetssätt bör vi dock även studera de olika branschernas utbredning på orter av olika storlek. Man får därigenom en uppfattning om detaljhandelns fördelning i rummet, som kan vara av stort intresse i många sammanhang, exempelvis vid en bedömning av befolkningstillflyttningars inverkan på distributionsapparaten etc.

Lokalisering

I diagram 11 anger staplarnas längd antalet butiker inom olika branscher per 1 000 invånare vid 1945 års slut.

Lägger man de olika staplarna i rad finner man, att landet i början av år 1946 hade ungefär tolv detaljförsäljningsställen per 1 000 invånare. Fyra av dessa var livsmedelsaffärer. Drygt två kom på lanthandeln och nära två tillhörde textil- och beklädnadsbranschen. Hela den övriga detaljhandeln fick dela på de fyra återstående butikerna.

Betyder nu detta, att, om vi väljer ut en ort vilken som helst på såg 6 000 invånare, vi kan vänta oss att finna 24 livsmedelsaffärer ((I) varav 3 mjölkbutiker), 13 diverseaffärer, 11 textil- och beklädnadsaffärer, 2 tobaksaffärer, 1 järnhandel osv.?

Uppenbarligen skulle *en* av de nödvändiga förutsättningarna för ett jakande (och generellt giltigt) svar på denna fråga vara en fullständig samvariation mellan fördelningen på olika stora tätorter av befolkning och antal försäljningsställen inom detaljhandels olika branscher. Av diagram 12 framgår, att så tydligen inte är fallet. Som framgår av diagrammet är det inte de abso-

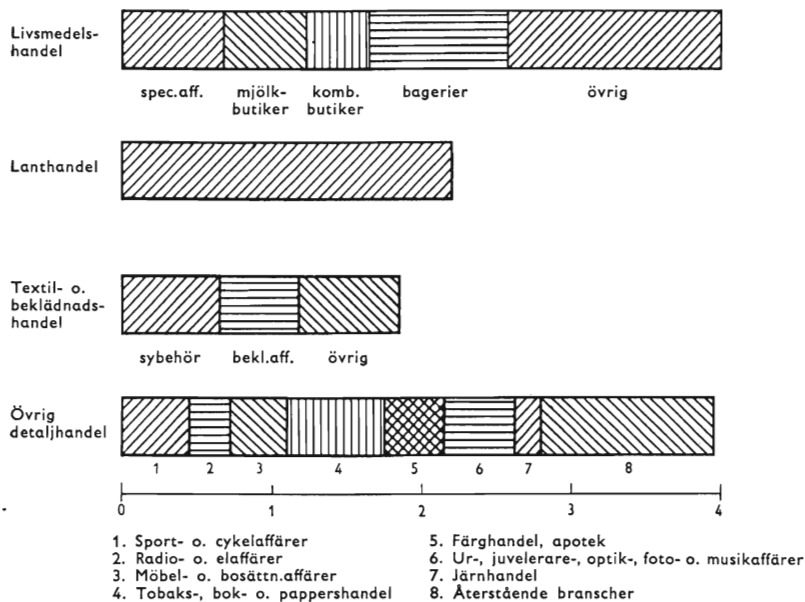
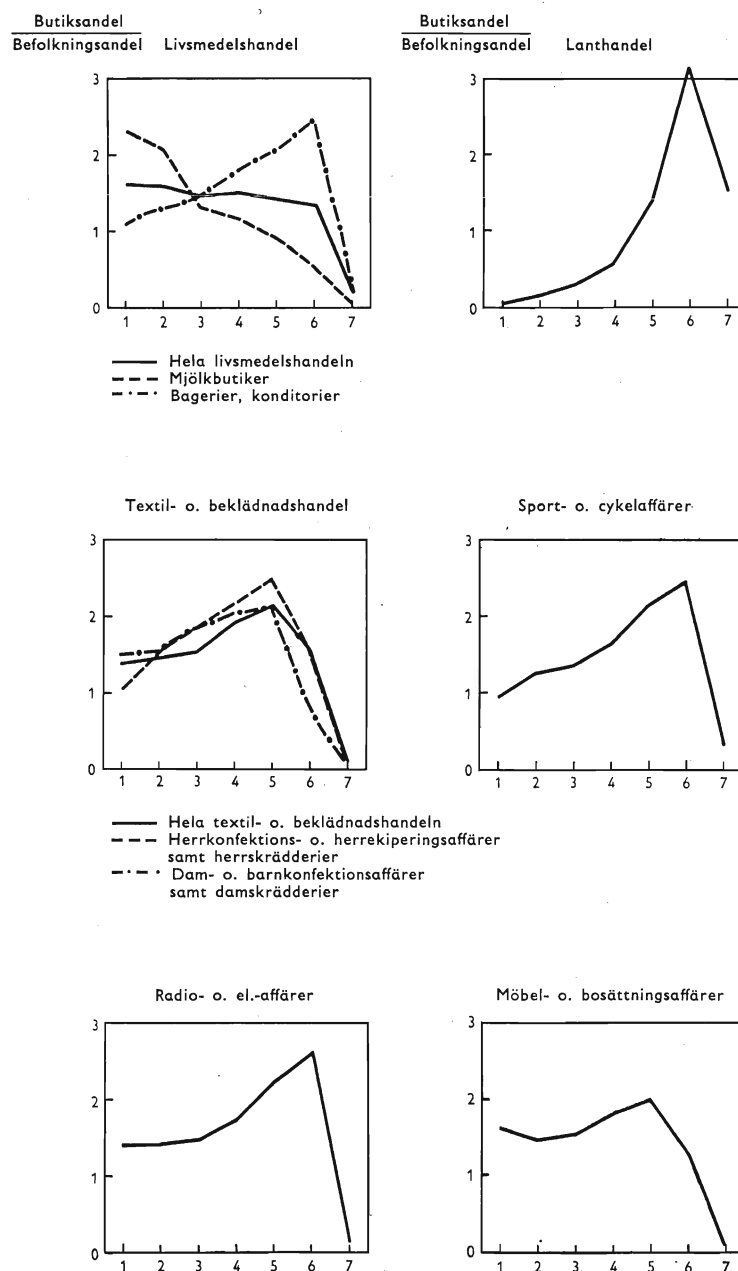


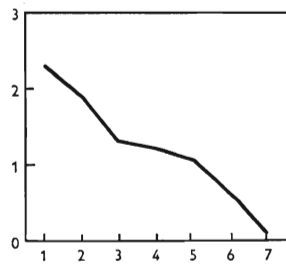
Diagram 11. Antal fasta försäljningsställen per 1 000 invånare inom olika huvudgrupper och branscher (Tab. 10).

Diagram 12. Förhållandet mellan det relativa antalet arbetsställen inom resp. bransch och den relativa befolkningsandelen på tätorter av olika storlek inom detaljhandels viktigare branscher (Tab 11 o. 12).



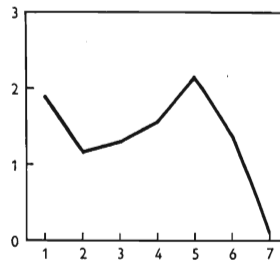
$\frac{\text{Butiksandel}}{\text{Befolkningsandel}}$

Tobaks-, bok- o. pappershandel

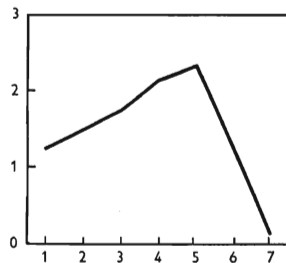


$\frac{\text{Butiksandel}}{\text{Befolkningsandel}}$

Färghandel, apotek



Ur-, juvelerare-, optik-, foto- o. musikaffärer



- | | |
|----------------------------------|-------------------------------|
| 1. Orter med mer än 100 000 inv. | 5. Orter med 1 000—4 999 inv. |
| 2. » » 30 000—100 000 » | 6. » » 200— 999 » |
| 3. » » 10 000— 29 999 » | 7. Övriga orter o. landsbygd |
| 4. » » 5 000— 9 999 » | |

luta siffrorna som redovisas (se tab. 12) utan den relativa butiksandelen inom resp. bransch i förhållande till den relativa befolkningsandelen på tätorter av olika storlek.

Liksom många av föregående diagram lämnar detta efter sig ett visst intryck av heterogenitet. Detaljhandelns lokalisering synes vara ganska skiftande inom olika branscher. Till och med inom livsmedelshandeln var spridningen stor: mjölkbutikerna var i huvudsak lokaliserade till de större tätorterna; bagerierna och konditorierna visade en betydligt jämnare fördelning på olika tätortsstorlekar. Ett så gott som genomgående drag var dock de större orternas dominans. Blott inom två branscher låg mer än 1/3 av det totala antalet arbetsställen på landsbygd och orter med mindre än 5 000 invånare, nämligen inom lanthandeln samt cykel- och bilreparationsverkstadsgruppen. Och likväl levde drygt hälften av befolkningen inom nämnda bebyggelsekategorier.

Diagrammet innehåller ej några data om branschernas inbör-

des storlek och inte heller några uppgifter om butikernas genomsnittliga storlek inom olika branscher och ortsstorlekar. Tänkbart vore ju t. ex. att de mindre orternas relativt låga andel butiker till en del kunde kompenseras av genomsnittligt större antal sysselsatta per butik. Det finns anledning att närmare undersöka dessa förhållanden (se diagram 13).

Det synes vara mödan värt att ägna något intresse åt detta diagram. Man tycker sig nämligen kunna spåra en påfallande stark lagbundenhet i åtskilliga av de beräknade relativtalen.

Inom *livsmedelsbranschen* steg antalet arbetsställen per 1 000 invånare med ortsstorleken. På landsbygden fanns det inte fullt ett arbetsställe per 1 000 invånare. Inom de minsta tätorterna (200—999 invånare) steg siffran till nära sex arbetsställen. Tätorter med mellan 1 000 och 30 000 invånare redovisade inemot sex och ett halvt arbetsställe per 1 000 invånare. Inom den näst största ortgruppen — tätorter med mellan 30 000—100 000 invånare — låg siffran vid sju arbetsställen för att i de tre största städerna i landet ytterligare tillväxa något.

Antalet sysselsatta per arbetsställe visar ett med det nyss kommenterade delvis likartat förlopp. Det hade sitt minimum i landsbygdsgruppen med två sysselsatta. Siffran steg med växande ortsstorlek men nådde maximivärdet, fyra sysselsatta, redan på tätorter med mellan 10 000—30 000 invånare. Därefter avtog åter den genomsnittliga arbetsställestorleken.

Till en del sammanhänger denna iakttagelse, att de största orterna *ej* hade de genomsnittligt största livsmedelsbutikerna (räknat efter antal sysselsatta), med att totalsiffrorna återspeglar förhållandena inom den betydelsefulla branschgruppen »bagerier, brödbutiker, konditorier och konfektyraffärer». För denna kategori av verksamheter låg det genomsnittliga antalet sysselsatta per arbetsställe högst på orter med 10 000—30 000 invånare (6,6). Inverkan härav på totalsiffrorna för livsmedelsbranschen inom olika ortsstorlekar accentueras därigenom, att antalet bagerier och konditorier visade det för livsmedelshandelns olika delbranscher säregna förhållandet att tillväxa, per 1 000 invånare räknat, med *avtagande* ortsstorlek. Antalet försäljningsställen på de största orterna utgjorde 1,0 per 1 000 invånare. Siffran steg sedan hela vägen genom alla ortsstorlekar och nådde sitt maximum på de allra minsta orterna (200—1 000 invånare) med 2,4 arbetsställen per 1 000 invånare.

Såsom redan nämnts utgjorde denna tendens till lokalisering av bagerier och konditorier ett undantag från regeln inom livsmedelshandeln — den regel som säger, att antalet arbetsställen per 1 000 invånare växer med ortsstorleken. En renodlad exponent för denna regel har vi i mjölkhandeln. Inom denna bransch ökade även antalet sysselsatta per arbetsställe, när orterna växte — blygsamt visserligen men i alla fall — från 1,3 som genomsnitt på landsbygden till 1,9 på de största orterna.

Otvivelaktigt har denna den rena livsmedelshandelns relativa koncentration till de större tätorterna sin förklaring i *lanthandelns* lokalisering. Diverseaffärerna är ju till övervägande del lokaliserade till landsbygden och de små tätorterna. Av diagrammet framgår, att tätorter med 200—1 000 invånare hade det största antalet diverseaffärer (7), per 1 000 invånare räknat. Därnäst kom landsbygden med 3,4 butiker per 1 000 invånare.

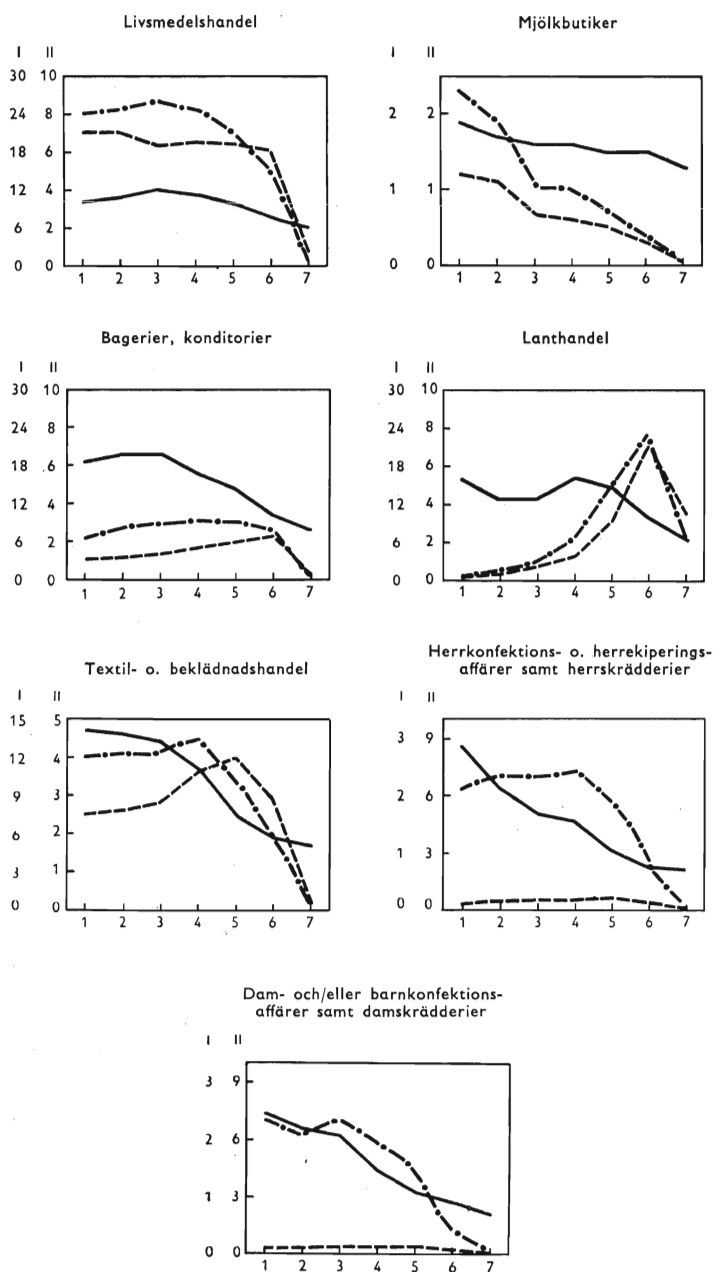
Den genomsnittliga butiksstorleken inom lanthandeln låg över »fyra-sysselsatta»-strecket för alla ortsstorlekar med mer än 1 000 invånare.

Inom *textil- och beklädnadshandeln* sjönk antalet sysselsatta per arbetsställe, allteftersom vi kommer ned på mindre orter (från 4,7 sysselsatta på orter med mer än 100 000 invånare till 1,7 på landsbygden).

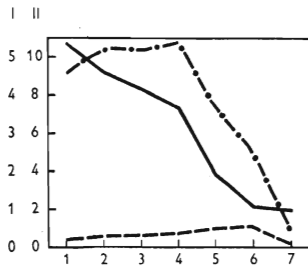
Antalet arbetsställen per 1 000 invånare låg högst på orter med 1 000—5 000 invånare (4,0) och sjönk sedan oavbrutet både med växande och avtagande ortsstorlekar. Tendensen var densamma för de båda delbranscher som utvalts, även om antalet sysselsatta per arbetsställe visade större skiljaktigheter mellan stora och små orter för dessa (från 8,5 sysselsatta per arbetsställe på de tre största orterna till 2,1 på landsbygden inom herrbeklädnadsbranschen — inom dambeklädnadsbranschen från 7,4 till 2,1).

Ett liknande förlopp visar även sifferserierna för färghandel och apotek, för elektriska affärer, för möbel- och bosättningsaffärer, för ur-, juvelerare- och optiska affärer samt för foto- och musikaffärer. Med något enstaka undantag nådde dessa branscher maximiantalet arbetsställen per 1 000 invånare på orter med 1 000—5 000 invånare, och antalet sysselsatta per arbetsställe låg genomgående högst på de största orterna. »Oregelbundenheten» för gruppen färghandel och apotek torde helt eller till en bety-

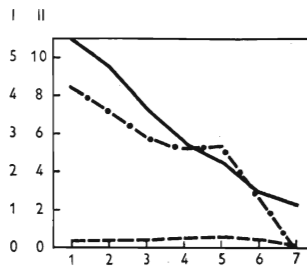
Diagram 13. Sysselsatta per försäljningsställe samt försäljningsställen och sysselsatta per 1 000 invånare på olika tätorter inom de viktigare detaljhandelsbranscherna (Tab. 12).



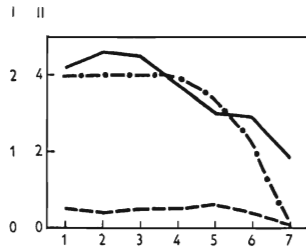
Sport- o. cykelfärrer, bil- o. cykelrep.-verkstäder



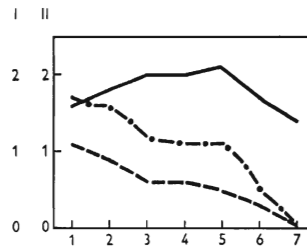
Radio- o. el.-affärer



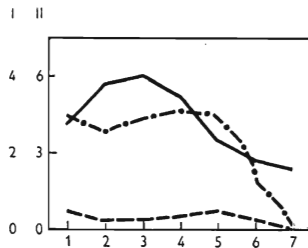
Möbel- o. bosättningsaffärer



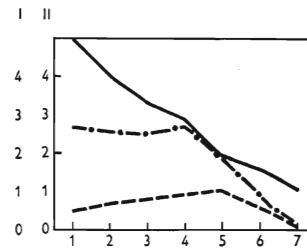
Tobaks-, bok- o. pappershandel



Färghandel, apotek



Ur-, juvelerare-, optik-, foto- o. musikaffärer



1. Orter med mer än 100 000 inv.
2. » » 30 000—100 000 »
3. » » 10 000—29 999 »
4. » » 5 000—9 999 »
5. » » 1 000—4 999 »
6. » » 200—999 »
7. Övriga orter o. landsbygd

- Antal arbetsställen per 1000 inv. (skala II)
- Antal sysselsatta per arbetsställe (skala II)
- - - Antal sysselsatta per 1000 inv. (skala I)

dande del bero på den talrika förekomsten av små parfymeri- och liknande affärer på de största orterna.

Arbetsställena inom branschgruppen »sport- och cykelaffärer samt bil- och cykelreparationsverkstäder» var vanligast (per 1 000 invånare räknat) på orter med upp till 1 000 invånare. Antalet sysselsatta per arbetsställe visar ett starkare fall med ortsstorleken än inom någon annan bransch (från 10,7 sysselsatta per arbetsställe på de största orterna till 1,9 på landsbygden).

Inom tobakshandeln fördelade sig affärerna på ett liknande sätt som inom livsmedelsbranschen: antalet arbetsställen sjönk oavbrutet med ortsstorleken. Antalet sysselsatta per arbetsställe låg i stället högst på orter med 1 000—5 000 invånare.

Låt oss nu addera branschciffrorna över antalet försäljningsställen per 1 000 invånare inom olika ortsstorlekar. Därigenom erhåller vi en koncentrerad bild av detaljhandelns lokalisering på orter av olika storlek.

Ortsstorlek	Antal försäljningsställen per 1 000 invånare		
	Inom de ovan behandlade branscherna	Därav: inom livsmedels- o. lanthandeln	Inom totala detaljhandeln
Orter med mer än 100 000 inv. ...	13,4	7,2	15,6
» » 30 000—100 000 » ..	13,3	7,3	15,5
» » 10 000— 29 999 » ..	13,3	7,1	15,8
» » 5 000— 9 999 » ..	15,2	7,8	18,4
» » 1 000— 4 999 » ..	18,0	9,4	} 9,7
» » 200— 999 » ..	19,1	13,0	
Övr. orter o. landsbygd.....	4,6	4,2	

Denna tablå synes ge anledning till två kommentarer: den ena avsedd för den nära överensstämmelsen mellan siffrorna för de tre största ortsstorlekarna; den andra för att markera att den relativa förekomsten av försäljningsställen inom detaljhandeln var störst på de allra minsta tätorterna.

Vi har dock hittills inte närmare diskuterat en i och för sig egentligen än mera intressant storhet, nämligen antalet sysselsatta per 1 000 invånare inom olika branscher och ortsstorlekar. Detta antal framgår också av diagram 13. För flera av branscherna är antalet störst på de största orterna och minskar sedan med ortsstorleken. Detta gäller ofta de mindre specialbetonade branscherna. För livsmedels- och textilbranscherna är antalet sysselsatta per 1 000 invånare dock mera likartat för de större

ortsstorlekarna för att sedan hastigt minska. Inom lanthandeln är tendensen i stället den omvända, dvs. ökat antal inom mindre ortsstorlekar med undantag för landsbygden. Gör vi så en summering av de enskilda branscherna, får vi följande bild av hur många som är sysselsatta inom detaljhandeln per 1 000 invånare på olika ortsstorlekar.

Ortsstorlek	Sysselsatta inom de ovan behandlade branscherna		Sysselsatta inom hela detaljhandeln	
	Antal	Antal syss. per 1 000 inv.	Antal	Antal syss. per 1 000 inv.
Orter med mer än 100 000 inv. . .	75 035	55,0	93 800	68,5
» » 30 000–100 000 » ..	43 605	56,2	52 720	67,9
» » 10 000– 29 999 » ..	38 685	57,8	47 575	71,0
» » 5 000– 9 999 » ..	18 470	61,4	22 515	74,7
» » 1 000– 4 999 » ..	32 355	60,2	92 230	26,4
» » 200– 999 » ..	21 830	52,2		
Övr. orter o. landsbygd	25 275	9,7		
Hela riket	255 255		308 840	

Den relativt högsta siffran nåddes sålunda på orter med 5 000—10 000 invånare. Den sista kolumnen i tablån ger en uppfattning om detaljhandelns storlek i relation till befolkningens storlek på olika stora orter. Det framgår av tablån, att något sådant som 7 % av hela befolkningen på orter med minst 5 000 invånare var yrkesverksamma inom detaljhandeln, men endast 2,5 % på orter under detta streck samt på landsbygden. De påtalade skillnaderna beror givetvis inte på skillnader i omfattningen av befolkningens inköp utan på att befolkningen på de mindre orterna och på landsbygden ofta gör en del av sina inköp på de större orterna.

Sammanfattningsvis skulle man kanske kunna säga, att handeln på större orter är mera koncentrerad och specialiserad (jfr inledningen) på grund av den större marknaden. Handeln på mindre orter är däremot mindre specialiserad: man har ofta större bredd på sortimentet, och främst då inom lanthandeln. På så vis har man fått ett större antal butiker och även sysselsatta per 1 000 invånare, då den mindre butiksstorleken inte helt uppväger det större antalet butiker. På så sätt har man kanske stundtals inom de mindre ortsstorlekarna fått en högre grad av outnyttjad kapacitet (man kan inte dela på butiksbiträden o. d.) än på de större orterna (se inledningen). Inom de allra minsta

orterna och landsbygden har man även att ta hänsyn till att självhushållningen ännu delvis finns kvar.

De data om detaljhandelns omfång på orter av olika storlek som vi nu erhållit får naturligtvis inte betraktas som några normal, anpassbara på vilken ort som helst. Varje plats har sin särprägel beroende på närhet till andra större orter, omlandets befolkningstäthet och inkomstförhållanden o. d., vilket allt kommer att påverka detaljhandelns struktur på orten i fråga på ett för denna speciellt sätt.

KAPITEL 3

Förändringar i detaljhandelns uppbyggnad och omfång 1931—46

Det föreligger alltid vissa svårigheter vid jämförandet av statistiska material insamlade vid olika tidpunkter. Förutom skillnader i själva insamlingsmetoderna kan även svårigheter vid en bedömning av utvecklingstendenserna uppkomma, beroende på att materialet är insamlat vid olika tidpunkter på året, olika konjunkturlägen etc. Då vi nu ämnar göra en jämförelse mellan 1931 års företagsräkning och företagsinventeringen 1946, torde dock varken säsong- eller konjunkturolikheterna spela någon mera avgörande roll vid en bedömning av inträffade förändringar. Där emot vidtogs vid uppläggningsundersökningen av 1946 års undersökning en rad ändringar i redovisningsprinciperna i jämförelse med 1931, vilket minskade jämförbarheten mellan materialen. De kanske allvarligaste av dessa var förändringar i redovisningen på olika branscher resp. i vissa branschers sortiment. Genom att koncentrera den följande redogörelsen i huvudsak till branscher för vilka förändringarna i dessa hänseenden har kunnat överblickas har felkällorna kunnat begränsas. Detta är skälet till att den följande redogörelsen över utvecklingen inom detaljhandeln mellan år 1931 och 1946 på vissa punkter är ofullständig.

Utvecklingen inom detaljhandeln i dess helhet

Den ovan omtalade bristen i jämförbarheten mellan 1931 års företagsräkning och undersökningen 1946 gör att man inte direkt kan få fram den totala sysselsättningsförändringen mellan 1931 och 1946. I stället har denna erhållits genom en undersökning för jämförbara branscher, vilken redovisas i det följande, medan för övriga branscher mer eller mindre väl underbyggda gissningar (också i det följande redovisade) har gjorts. På så vis har man kunnat räkna sig fram till antalet sysselsatta inom detalj-

handeln 1931 vid likartad klassificering. För livsmedelshandeln är det framför allt för gruppen bagerier, konditorier o. d. som jämförbarheten brister, medan det i gruppen »övrig detaljhandel» närmast gäller järnhandel, möbelhandel i kombination med tillverkningsrörelse samt kiosker och bensinstationer. Följande tablå anger den på nyss angivet sätt erhållna sysselsättningsförändringen (i tablåerna över de totala förändringarna är alltså de i de fyra huvudgrupperna ingående delbranscherna desamma som förut, medan klassificeringsskillnaderna vid jämförelsen mellan olika branscher framgår av kommentarerna till tab. 13).

	Antal syss. år 1946	Syss. ökning i förh. till 1931 ¹	Därur härlett antal sysselsatta år 1931
Livsmedelshandel.....	102 600	35 à 40 %	73 500 à 76 000
Lanthandel	42 600	26 %	33 800
Textil- o. bekl.handel.....	48 700	9 %	44 700
Övrig detaljhandel.....	115 000	35 à 40 %	82 000 à 85 500
Hela detaljhandeln	308 900	29 à 32 %	234 000 à 240 000

Av tablå framgår att vi kan räkna med att den totala detaljhandelspersonalen ökade med i runt tal 30 % mellan åren 1931 och 1946.

Och bland de fyra huvudgrupperna var ökningen störst inom livsmedelsdetaljhandeln och gruppen »övrig detaljhandel».

På samma sätt som för sysselsättningsförändringarna har vi erhållit arbetsställeförändringen mellan år 1931 och 1946.

	Antal arbets- ställen år 1946	Proc. förändr. i förh. till 1931 ¹	Därur härlett antal arbetsställen år 1931
Livsmedelshandel	29 130	+ 18 à 22 %	23 900 à 24 700
Lanthandel	14 630	- 6,4 %	15 630
Textil- o. bekl.handel.....	12 450	+ 6 %	11 750
Övrig detaljhandel	27 250	+ 27 à 30 %	20 950 à 21 450
Hela detaljhandeln	83 460	+ 14 à 16 %	72 230 à 73 530

Antalet arbetsställen inom detaljhandeln i dess helhet ökades sålunda med ca 15 % under perioden 1931—46. Eftersom man ingenting med bestämdhet kan säga om den genomsnittliga ar-

¹ Procentsiffrorna erhållna från branschutvecklingen på s. 55 och följande.

betsställestorleken i detta nettotillskott av arbetsställen, kan inga slutsatser dras rörande det personaltillskott, vartill försäljningsställeökningen gett upphov. Av en jämförelse mellan sysselsättningsökningen och arbetsställeökningen framgår, att det genomsnittliga antalet anställda per arbetsställe har ökat under perioden. Det framgår också att denna ökning var störst för lanthandeln och minst för textil- och beklädnadshandeln och att tydligen en utjämning har skett i arbetsställets storlek mellan de olika huvudgrupperna.

Med hjälp av de båda tabellerna kan man beräkna den genomsnittliga årliga förändringen i antal arbetsställen och antal sysselsatta inom detaljhandeln under perioden 1931—46.

	Arbetsställen	Sysselsatta
Livsmedelshandel	+ 295 à 350	+ 1 770 à 1 950
Lanthandel	— 67	+ 585
Textil- o. bekl.handel.....	+ 47	+ 265
Övrig detaljhandel	+ 385 à 420	+ 1 990 à 2 190
Hela detaljhandeln	+ 660 à 750	+ 4 610 à 4 990
Procentuell årlig ökning	+ 0,8 à 1,0 %	+ 1,7 à 1,8 %

Som jämförelse kan nämnas att under perioden 1930—45 ökade de konsumentkooperativa föreningarna sin distributionspersonal med i runt tal 170 %.² Detta betyder ett årligt personaltillskott på nära 7 % mot inte fullt 2 % inom den totala detaljhandeln.

Utvecklingen inom olika branscher

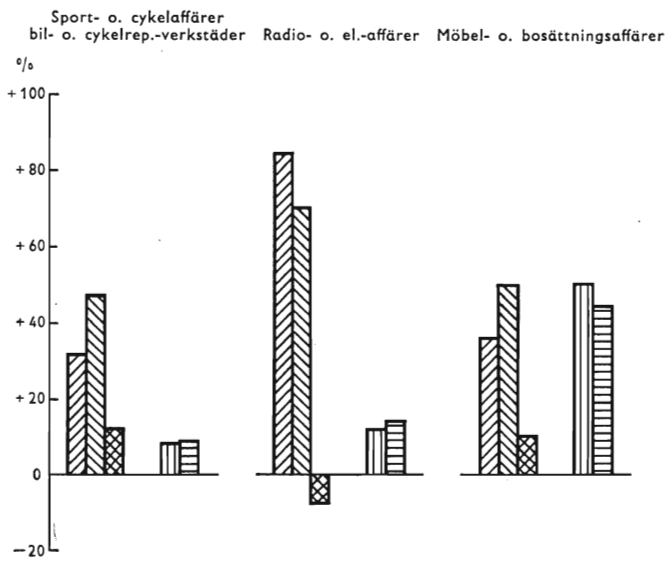
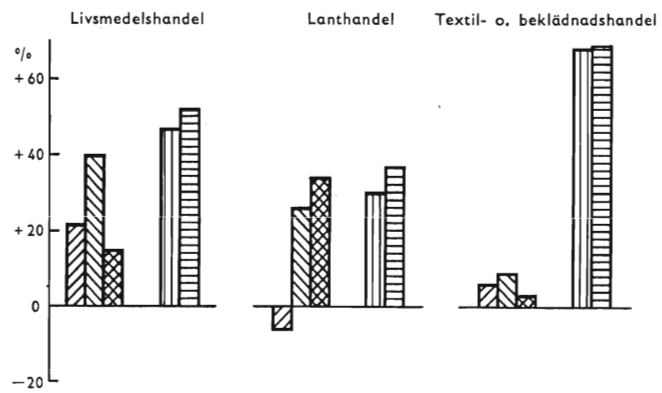
Förändringarna i antal arbetsställen, antal sysselsatta och sysselsatta per arbetsställe inom jämförbara branscher samt andelen kvinnor 1931 och 1946 inom resp. bransch framgår av diagram 14.

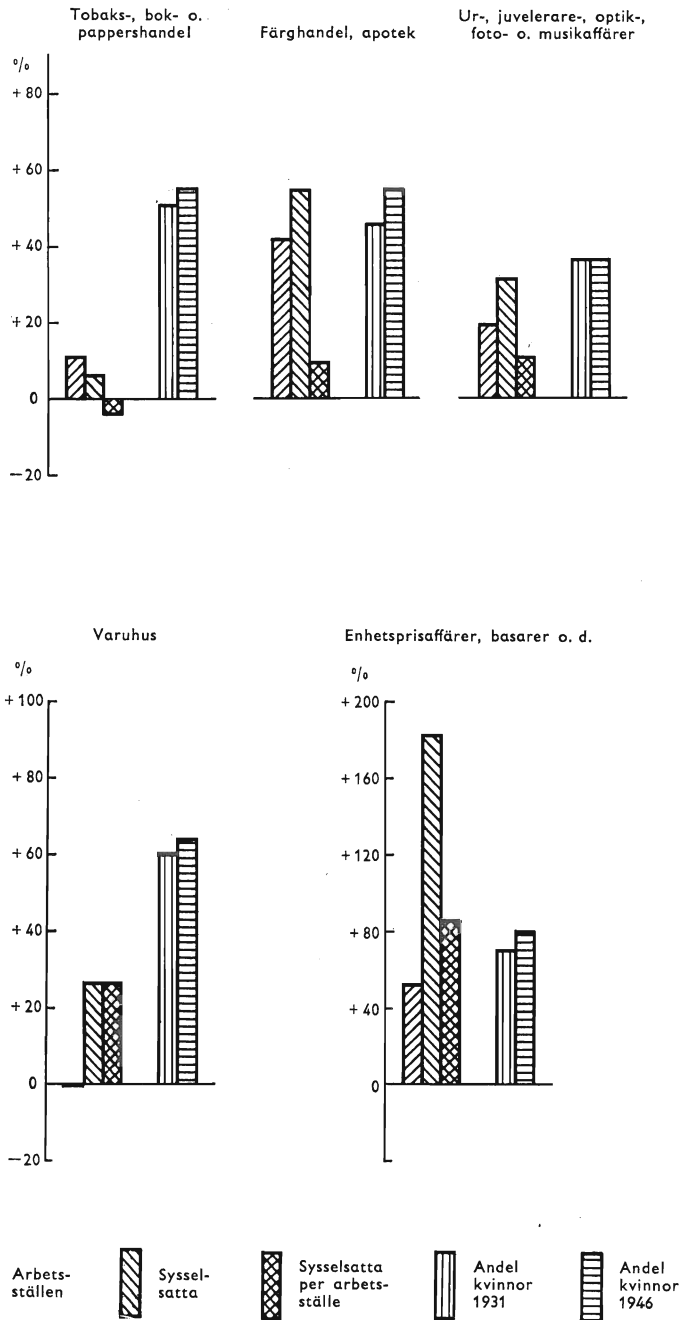
Den beräknade ökningen i antalet butiker uttrycker skillnaden mellan antalet etableringar och antalet nedläggelser. Den är sålunda ett nettotillskott.

Ökningen i antalet sysselsatta anger nettoeffekten av personalökningen genom butikstillskottet och personalförändringarna i de redan bestående butikerna. För ett studium av denna öknings fördelning på nya och gamla butiker hade en betydligt mera ingående undersökning varit nödvändig.

² SOS: Kooperativ verksamhet.

Diagram 14. Procentuell förändring 1931—46 inom olika branscher av detaljhandeln (Tab. 13).





Inom *livsmedelsbranschen* har gruppen bagerier, kaféer och konditorier måst uteslutas på grund av klassificeringsskiljaktigheter mellan 1931 och 1946. Så mycket kan dock sägas, med stöd av det tillgängliga materialet, att denna grupp i varje fall ej tillvuxit i snabbare takt än livsmedelsbranschen i övrigt, vilket alltså motiverar våra procentuella ökningssiffror för livsmedelshandeln i tablåerna på sid. 54.

Den kvinnliga personalen inom livsmedelshandeln har tillvuxit i snabbare takt än den manliga, varför den procentuella andelen kvinnor ökat.

Vid ett studium av de olika delbranscherna i primärmaterialet är utvecklingen av de kombinerade butikerna (butiker med mjölk- och speceri- och ev. även charkuteriavdelningar) mest iögonenfallande. De sysselsatte nämligen år 1946 en tre gånger så stor personal som år 1931. Här har vi sannolikt den starkast bidragande orsaken till den relativt starka ökningen i den genomsnittliga arbetsställestorleken inom livsmedelsbranschen.

I övrigt observerar man i primärmaterialet, att charkuteriaffärer, drivna i kombination med tillverkningsrörelse, har gått tillbaka i antal. Tydligt är detta ett uttryck för tendensen till större specialisering på enbart *handel* med charkuteriprodukter.

Lanthandeln har fått vidkännas en minskning i antalet butiker. I gengäld har emellertid butiksstorleken ökat påtagligt, varför nettoeffekten på det totala antalet sysselsatta blivit en viss ökning. År 1931 hade 89 % av butikerna högst två sysselsatta. År 1946 var motsvarande procenttal 59.

Denna ökning har tydligen till stor del varit begränsad till kvinnlig personal, eftersom den procentuella andelen kvinnor ökat kraftigt. Vad minskningen i antalet butiker beträffar, så kan ju den ha att göra med de förut omnämnda klassificeringssvårigheterna mellan lanthandel och specerihandel.

Det är icke blott branscherna, som förändras till sitt omfång. Även själva branschgränserna är underkastade föränderligheten. En antydning om möjligheten av att textil- och beklädnadsvaror under den studerade 15-årsperioden spritt sig till andra branscher och andra typer av verksamheter ger den ringa ökningen inom *textil- och beklädnadshandeln*.

Varken butiker eller personal har ökats nämnvärt i antal inom branschen i dess helhet. Även den genomsnittliga butiksstorleken har därför varit i stort sett oförändrad. Vissa förskjutningar mel-

lan de olika delbranscherna har dock inträffat. Dam- och barnkonfektionsaffärer — och även kombinationen herr-, dam- och barnkonfektionsaffärer — har expanderat kraftigt. Å andra sidan har mode- och hattaffärer samt herr- och damskrädderier gått tillbaka i antal. Dessa förskjutningar har dock inte nämnvärt påverkat andelen kvinnor inom branschen i dess helhet.

För flertalet av de större branscherna inom *den övriga detaljhandeln* kan utvecklingen mellan 1931 och 1946 följas.

Den största ökningen i antal arbetsställen uppvisar den elektriska branschen. Utvecklingen inom denna bransch skiljer sig från de flesta andra branschers i det avseendet, att den genomsnittliga butiksstorleken minskat. Detta har sannolikt att göra med butikernas startstorlek som ofta torde vara mycket liten, varför en livlig butiksbyggnad kan leda till minskad genomsnittlig butiksstorlek.

Den största sysselsättningsökningen nådde den grupp, varietetsprisaffärerna ingick. De första av dessa hade nätt och jämnt etablerats vid tidpunkten för 1931 års företagsräkning.

Inom gruppen möbel- och bosättningshandel var utvecklingen oenhetlig. Bosättningsaffärerna synes ha stagnerat under perioden (räknat efter antal sysselsatta). Sysselsättningsökningen faller därför helt på möbel-, matt- och gardinaffärer. Detta återspeglas i nedgången i andelen kvinnliga yrkesutövare. Bosättningsaffärerna hade nämligen den största procentuella andelen kvinnor av de olika delbranscherna.

Tobaksaffärerna har ökat sin personal med ca 30 % under perioden. Orsaken till den betydligt långsammare ökningstakten för gruppen i dess helhet är främst att söka i en viss tillbakagång i den med tryckerirörelse kombinerade bok- och pappershandeln.

Antalet varuhus har som synes varit oförändrat, medan däremot antalet sysselsatta per arbetsställe visat en relativt kraftig ökning.

För att erhålla ett sammanfattande mått på sysselsättningsutvecklingen inom huvudgruppen »övrig detaljhandel»³ kan vi till att börja med slå samman siffrorna för de åtta i *diagrammet behandlade branschgrupperna*. Resultatet ter sig så här.

³ Enligt den tidigare använda terminologien: hela detaljhandeln exkl. livsmedelshandeln, lanthandeln samt textil- och beklädnadsvaruhandeln.

	År 1931	År 1946	Ökning
Antal arbetsställen	13 080	16 880	29 %
Antal sysselsatta	56 180	81 020	44 %
därav			
antal kvinnor	19 080	29 440	54 %
proc.andel kvinnor	34 %	36 %	

Såsom redan nämnts täcker emellertid dessa branscher inte hela huvudgruppen »övrig detaljhandel». Täckningsprocenten framgår av följande sammanställning, som avser år 1946.

	Ovannämnda 8 bransch- grupper	Återstående detaljhandels- branscher	Hela huvudgrup- pen »övrig detalj- handel»
Antal arbetsställen	16 880	10 370	27 250
Proc.andel arb.st. (»täckn.- proc.»).....	62 %	38 %	100 %
Antal sysselsatta	81 020	33 980	115 000
Proc.andel syss. (»täckn.- proc.»).....	70 %	30 %	100 %
därav			
antal kvinnor	29 440	9 500	38 940
Proc.andel kvinnor (»täckn.- proc.»).....	76 %	24 %	100 %

De ovan nämnda branscherna sysselsatte sålunda 70 % av hela personalen inom den övriga detaljhandeln år 1946.

Den största av de icke medtagna branscherna var järnhandeln med nära 9 000 sysselsatta år 1946. Därnäst i storleksordning kom möbelhandel i kombination med tillverkningsrörelse eller reparationsverksamhet (6 200 sysselsatta år 1946).

Bortsett från kiosker (4 700 sysselsatta år 1946) och bensinstationer (2 400 sysselsatta) skulle dessa icke medtagna branscher enligt branschskunniga inte i någon högre grad ha ökat sin personal mellan 1931 och 1946. Järnhandeln t. ex. torde ha förlorat en del av sitt sortiment till sport- och cykelaffärer och liknande verksamheter. Den med tillverkningsrörelse kombinerade möbelhandeln torde ha förlorat terräng till den renodlade möbelhandeln osv. Man vågar kanske räkna med att de icke medtagna branschernas personal tillväxte mindre än de medtagna (gissningsvis med 15 à 30 %).

Slutsatsen blir därför att såsom ett mått på sysselsättningsutvecklingen inom huvudgruppen »övrig detaljhandel» måste den

på föregående sida angivna ökningen reduceras till uppskattningsvis 35 à 40 %. Även beträffande arbetsställena överskattas sannolikt den totala utvecklingen inom »övrig detaljhandel», om man endast använder siffran för utvecklingen för de jämförbara branscherna, då förändringen torde ha varit mindre i de ej jämförbara branscherna. Tänkbart är dock att den uppenbarligen rätt snabba ökningen bland de små enheterna inom denna grupp (främst kiosker) kan ha motvägt tendensen ifråga. Med hänsyn härtill förefaller en rimlig uppskattning av ökningen kunna sättas till 27 à 30 %.

Förändringar i detaljhandelns lokalisering

Inom de jämförbara branscherna har butiksfördelningen på orter av olika storlek förändrats på sätt som framgår av diagram 15. Till jämförelse har även befolkningsförändringarna åskådliggjorts.

Ett genomgående drag är tendensen till starkare koncentration till större tätorter i detaljhandelns lokalisering.

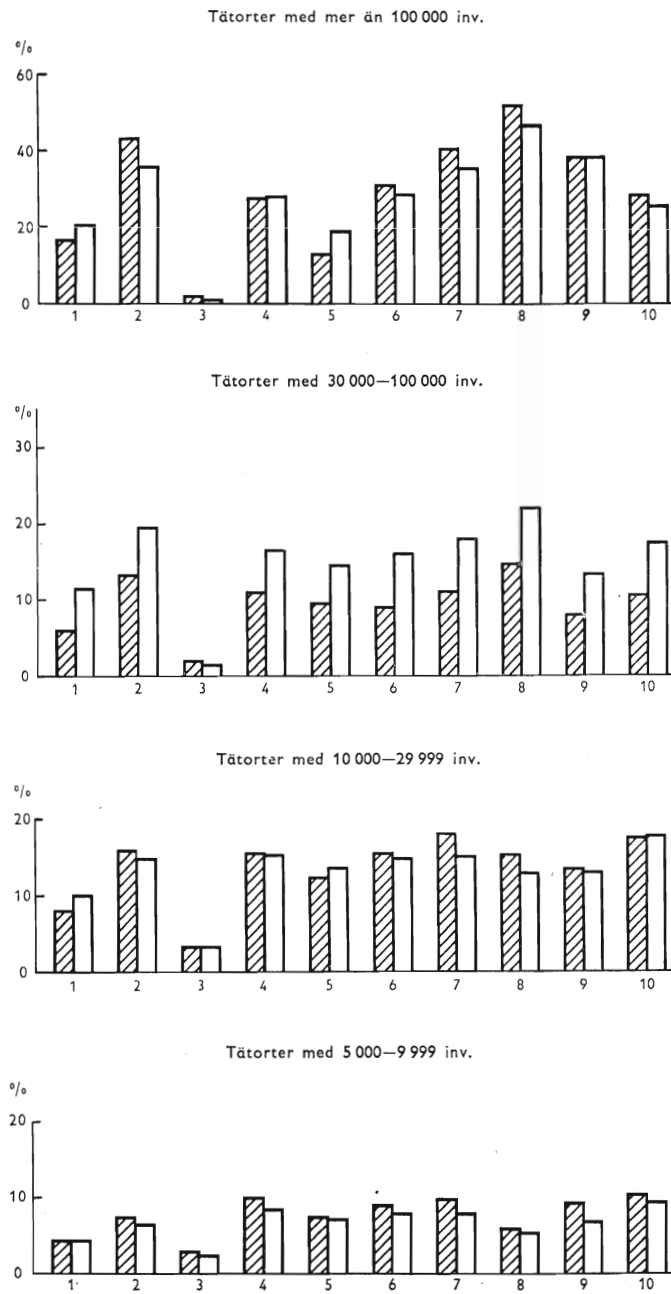
Relativt störst har expansionen varit inom tätorter, som 1930 låg i — eller som under perioden nått upp till — storleksklassen 30 000—100 000 invånare. Inom el-branschen har utvecklingen på dessa orter varit nära nog explosionsartad (se tab. 14).

Delvis har orterna inom nämnda storleksordning vunnit terräng på bekostnad av detaljhandeln inom Stockholm, Göteborg och Malmö. Bortsett från utvecklingen inom lanthandeln har visserligen antalet butiker ökat inom alla branscher i de tre största städerna. Men relativt har de i flertalet fall fått inregistrera en viss tillbakagång. Det förnämsta undantaget härifrån utgör sport- och cykelaffärer samt bil- och cykelreparationsverkstäder, vilkas antal ökat snabbt på de största orterna. Även för textil- och beklädnadshandeln kan en liten relativ ökning noteras för de tre största orterna.

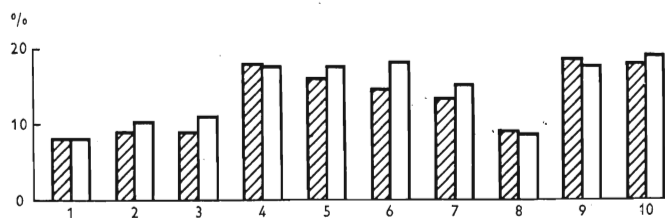
Inom övriga orter har de relativa förändringarna på det hela taget varit små. Iögonenfallande är dock den starka ökningen i butikantalet i de minsta tätorterna, med ett invånarantal understigande 1 000, inom livsmedelsdetaljhandeln och lanthandeln.

Butikerna på landsbygden har gått starkt tillbaka — icke blott relativt utan inom de flesta branscherna även absolut sett. För livsmedelsdetaljhandeln kan visserligen antecknas en, låt vara

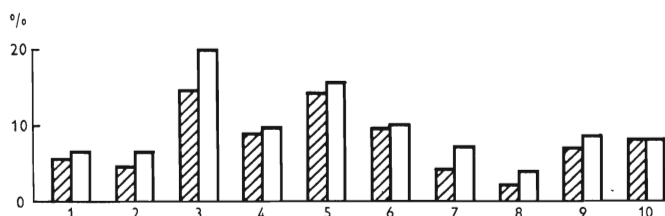
Diagram 15. Fördelning på ortsstorlekar av folkmängd och arbetsställen inom resp. bransch åren 1930 och 1945 resp. 1931 och 1946 (Tab. 14).



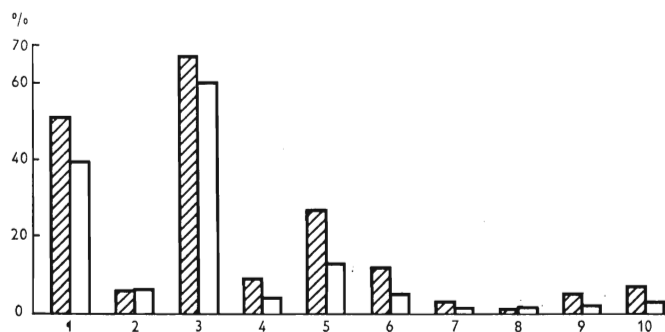
Tätorter med 1 000—4 999 inv.



Tätorter med 200—999 inv.



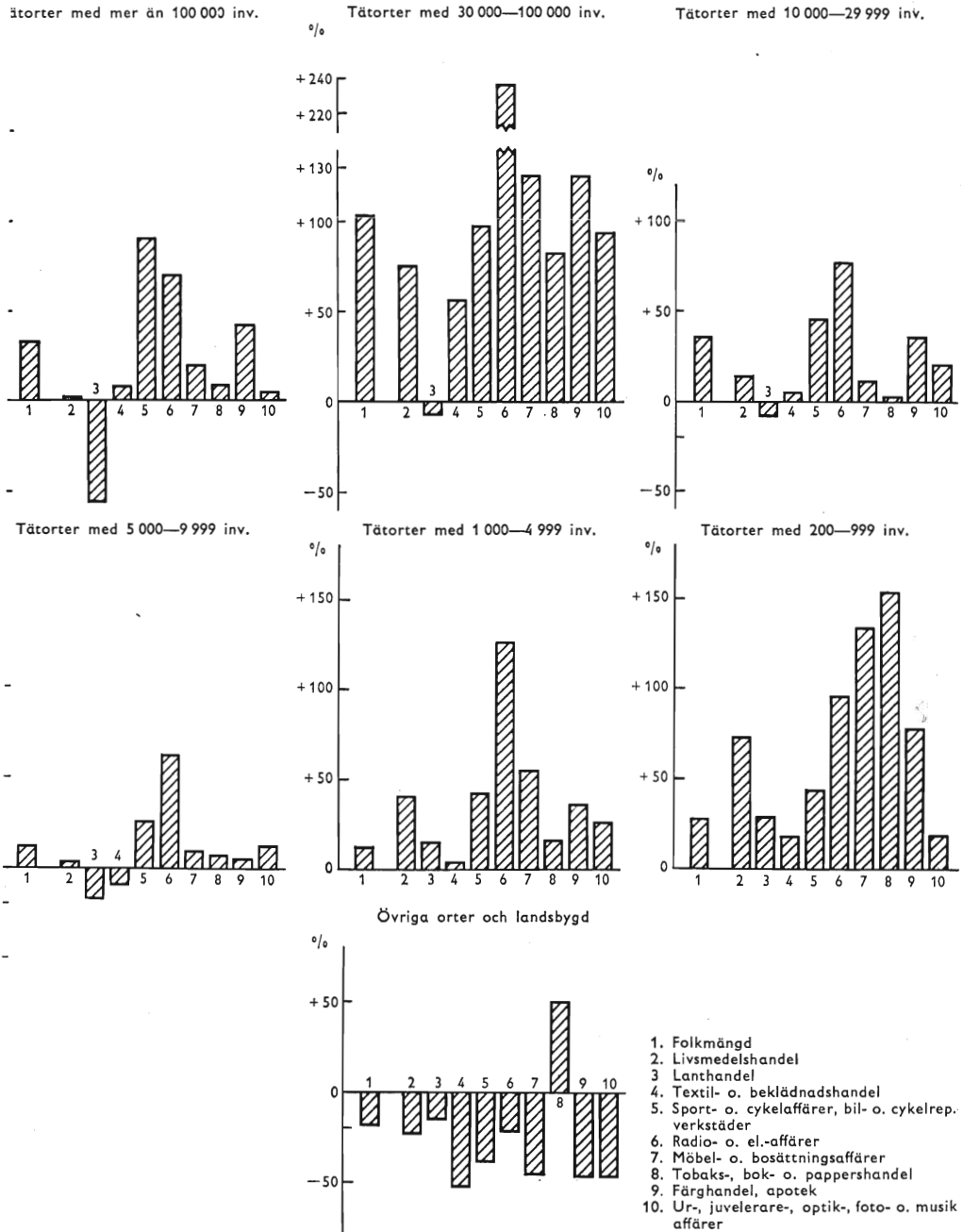
Övriga orter och landsbygd



1930
 resp.
 1945
 resp.
 1931
 resp.
 1946

1. Folkmängd
2. Livsmedelshandel
3. Lanthandel
4. Textil- o. beklädnadshandel
5. Sport- o. cykelaffärer, bil- o. cykelrep.-verkstäder
6. Radio- o. el.-affärer
7. Möbel- o. bosättningsaffärer
8. Tobaks-, bok- o. pappershandel
9. Färghandel, apotek
10. Ur-, juvelerare-, optik-, foto- o. musikaffärer

Diagram 16. Procentuell förändring i folkmängd och arbetsställen på orter av olika storlek 1930 och 1945 resp. 1931 och 1946 (Tab. 14).



liten, ökning i den relativa andelen butiker på landsbygden. Men denna ökning *kan* som förut påpekats vara betingad av klassificeringsskiljaktigheter.

Minskningen i antalet butiker på landsbygden är störst inom lanthandeln, textil- och beklädnadshandeln samt inom bil- och cykelreparationsverkstadsgruppen. Den får emellertid ej tolkas som ett uttryck för antalet nedläggelser på landsbygden. I själva verket kan ju minskningen till väsentlig del sammanhånga med dels inkorporeringar, dels en avtappning av små tätorter ur landsbygdsgruppen — av orter, som först under perioden efter 1930 blivit så stora, att de kommit att inräknas bland de egentliga tätorterna.⁴

Det framgår av diagrammet att förändringarna i butiks fördelningen i allmänhet gått i samma riktning som förändringarna i befolkningsfördelning. I diagram 16 visas de procentuella förändringarna i folkmängd och antal arbetsställen under perioden på olika orter, medan diagram 17 visar det sammanlagda antalet arbetsställen per 1 000 invånare på olika ortsstorlekar åren 1931 och 1946.

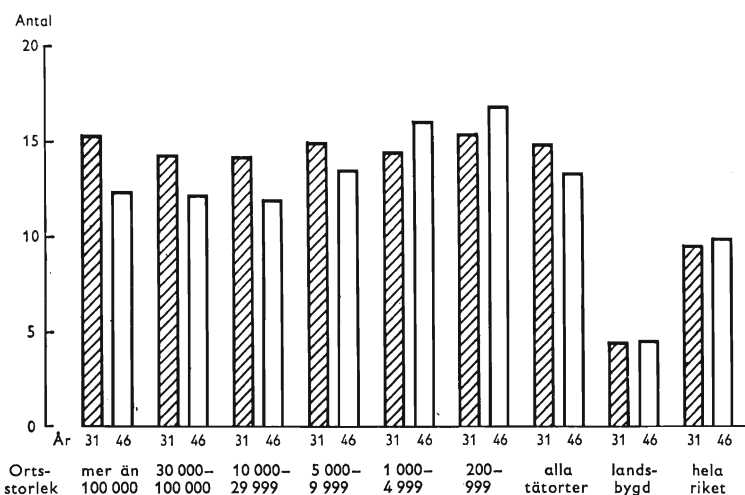


Diagram 17. Det sammanlagda antalet försäljningsställen per 1 000 invånare inom olika ortsstorlekar för särredovisade branscher 1931 och 1946 (Tab. 15).

⁴ Till tätorterna räknas alla orter med minst 200 invånare, av vilka en övervägande del idkar annan näring än åkerbruk. Folkräkningen den 31 december 1945. Del I. Sthm 1947, s. 33.*

TVÅ reservationer måste göras till detta senare diagram. För det första innefattar de här medtagna branscherna endast ca 80 % av det totala antalet försäljningsställen. För det andra avser folk-mängdssiffrorna slutet av resp. 1930 och 1945, under det att siffrorna över antalet butiker anger läget omkr. 1 oktober 1931 resp. 1 februari 1946.

Såsom framgår av en jämförelse med diagram 12, förefaller det som om branscher med höggradig koncentration till de största tätorterna (mjölkbutiker, tobaksaffärer etc.) blivit något över-representerade bland de branscher, som här kunnat studeras. De utvecklingstendenser, som kan utläsas ur de föregående diagrammen är dock så klara, att ett beaktande av utvecklingen inom de icke-medtagna branscherna föga torde ha kunnat påverka förhållandet mellan siffrorna för 1931 och 1946, men däremot naturligtvis de absoluta talen.

Även den andra reservationen är nära nog betydelselös, eftersom de — med hänsyn till olikheten i räknetidpunkter — erforderliga korrektionerna av siffrorna går i samma riktning. Den enda beaktansvärda korrektionen förefaller vara, att siffran över antalet butiker per 1 000 invånare på landsbygden för år 1931 bör höjas från 4,3 till ca 4,4 — beroende på minskningen av landsbygdsbefolkningen mellan folkräkningsdatum 1930 och företagsräkningsdatum 1931.

Om samvariationen mellan befolkningsrörelsen och förändringarna i detaljhandels omfång och lokalisering varit fullständig, skulle vi ha kunnat vänta oss att finna identiska siffror i de båda kolumnerna (enl. tab. 15). Detta infriades endast för landsbygdens vidkommande. *Butikstätheten — mätt per 1 000 invånare — på landsbygden var 4,4 både 1931 och 1946.*

Inom tätorterna har som synes vissa förändringar inträffat i butikstätheten. För alla ortsstorlekar ned till 5 000 invånare redovisas en minskning. Men för orter med lägre invånarantal har butikstätheten ökat. Sammanlagt för alla tätorterna överväger minskningen klart; den genomsnittliga butikstätheten på tätorterna har reducerats med ca 10 %.

Genomsnittligt för hela landet har butikstätheten stigit. Antalet butiker per 1 000 invånare har sålunda ökat mellan 1931 och 1946.

Mot bakgrunden härav förlänas de ovannämnda siffrorna om förhållandena på landsbygden och tätorterna ett paradoxens

skimmer. Hur är det möjligt, att siffrorna kan visa en »förbättring» i »försörjningen med butiker» för hela landet, när läget varit oförändrat på landsbygden och »försämrats» inom tätorterna?

Förklaringen ligger i de inträdda befolkningsförskjutningarna hän mot tätorterna. På landsbygden, där ju butikstätheten är låg, har invånarantalet minskat med en halv miljon människor. På tätorterna, där butikstätheten ligger högt, har invånarantalet ökat med ungefär en miljon. Med andra ord: den relativa ökning i antalet butiker för hela landet, som siffrorna utvisar, har i sin helhet kommit dem tillgodo, som under perioden flyttat in från landsbygd till tätorter.

Det måste emellertid starkt understrykas, att de angivna förändringarna i den relativa förekomsten av butiker på orter av olika storlek inte innebär, att omsättning och sysselsatt personal på olika stora orter måste ha förändrats på samma sätt. Detta gäller endast under den förutsättningen, att den genomsnittliga butiksstorleken (räknad efter omsättningens resp. den sysselsatta personalens storlek) på olika stora orter antingen varit oförändrad eller förändrats i samma riktning.

I det föregående har vi funnit, att butiksstorleken inom praktiskt taget alla branscher har ökat mellan 1931 och 1946. Med all sannolikhet har denna ökning sammanhängt med den fortgående koncentrationen av butikerna till tätorterna. Men om det härutöver skett en ökning inom varje särskild ortsstorleksgrupp, och om denna eventuella ökning dessutom varit relativt lika stor inom de olika ortsgrupperna — det undandrar sig vårt bedömande. En undersökning härav skulle ha krävt en omfattande bearbetning av 1931 års företagsräkning.

Förändringar i butiksbeståndet i några progressiva och några stagnerande orter

Det vore naturligtvis mycket intressant att få reda på hur pass flexibel detaljhandeln är och hur pass snabbt den reagerar för befolkningsförändringar, då ju detta skulle kunna ha betydelse för studiet av framtida förändringar inom densamma. Tyvärr lämpar sig inte diagram 17 för ett sådant studium då vi inte där jämfört *samma* orter vid de båda tidpunkterna. En viss ort kan ju under mellanperioden ha vuxit upp i en högre storleksklass.

Det kan vidare diskuteras om siffrorna är jämförbara mellan de båda undersökningsåren. Inkorporeringar, sammanslagningar av två eller flera tätorter till ett tätortsområde (typexempel: Trollhättan—Vänersborg) etc. under mellanperioden kan ej beaktas.

Vi skulle emellertid kunna erhålla ett behövt komplement till den ovan tecknade bilden av förändringarna i butiksbeståndet genom att till denna foga en studie av utvecklingen inom sådana orter, där siffrorna för 1931 och 1946 är fullt jämförbara med varandra. Denna undersökning skulle kunna nyanseras på så sätt, att orter av olika typ och utvecklingstakt studerades.

Urvalet av dessa orter bjuder dock på svårigheter. Det är t. ex. inte lätt att hitta orter, som har ökat sitt invånarantal snabbt utan att inkorporera. För att eliminera dylika felkällor har det varit nödvändigt att begränsa den följande undersökningen till ett mycket litet antal orter.

Vilka tätorter, som undersökts, hur invånarantalet utvecklats på dessa samt orternas karaktär framgår av diagram 18.

Av diagram 19 framgår den procentuella förändringen i folkmängd och i antal arbetsställen inom olika branscher under perioden för de utvalda åtta städerna.

Om vi så ordnar de utvalda tätorterna efter storlek och studerar förändringarna i folkmängd och antal butiker per 1 000 invånare, erhåller vi följande tablå. Orterna ordnade efter invånarantalets storlek år 1945.

	Förändring i befolkning	Antal butiker per 1 000 invånare		Förändring i antal butiker per 1 000 invånare
		1931	1946	
Västerås	+ 61,2 %	12,6	8,8	— 30 %
Linköping	+ 61,7 %	16,8	12,6	— 25 %
Gävle	+ 12,9 %	12,0	9,4	— 22 %
Östersund	+ 43,5 %	15,6	12,0	— 23 %
Motala	+ 68,6 %	12,6	13,1	+ 4 %
Kiruna	— 8,6 %	7,1	7,1	± 0
Söderhamn	— 17,7 %	11,5	11,4	— 1 %
Sala	+ 6,3 %	15,7	14,4	— 8 %

Av denna tablå framgår, att antalet butiker per 1 000 invånare tydligen minskat på de större orterna men varit i stort sett oförändrad på de mindre. Detta sammanhänger dock tydligen med att de förras folkmängd har ökat kraftigast under perioden, vil-

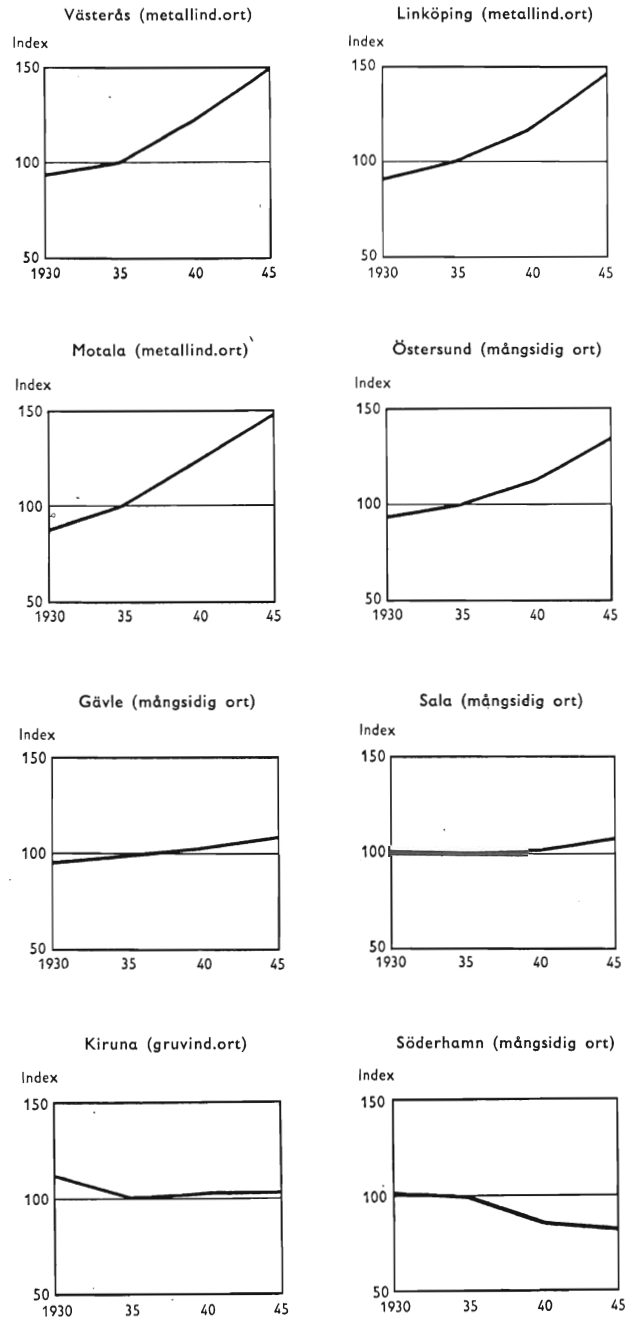
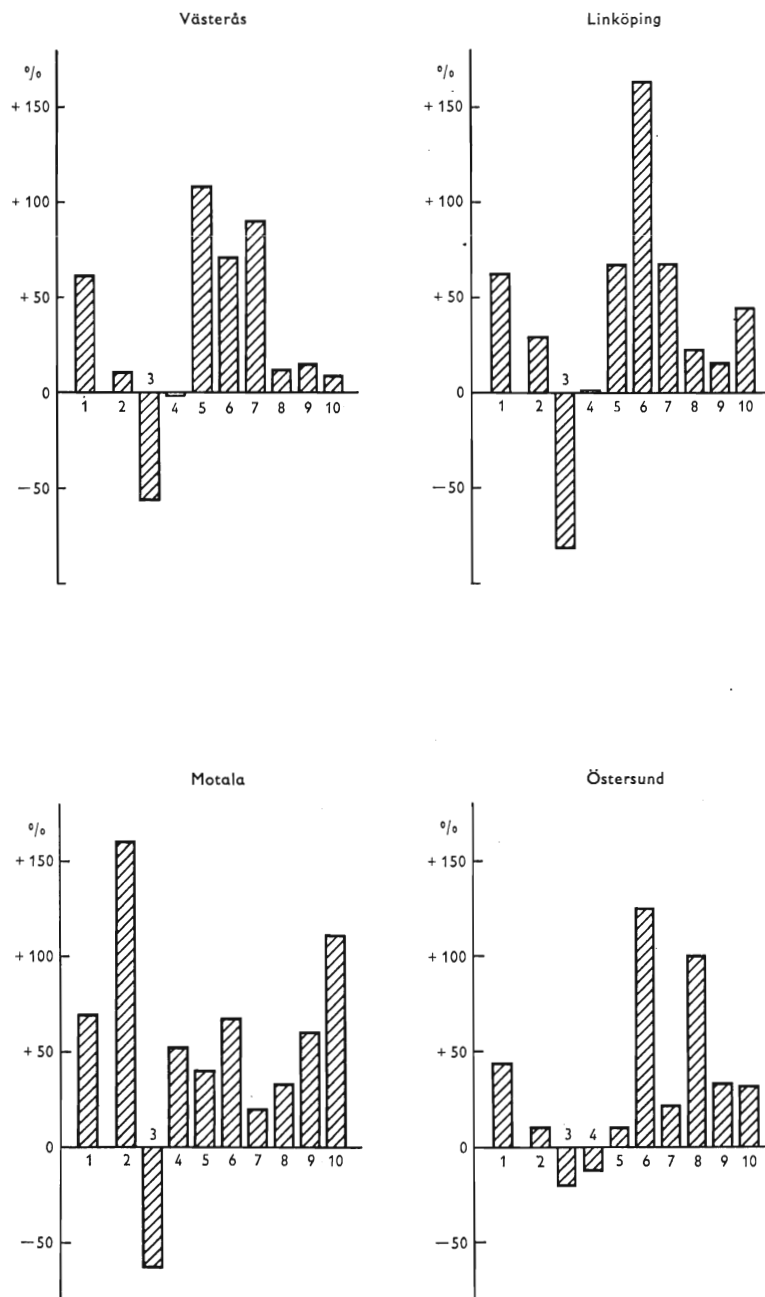
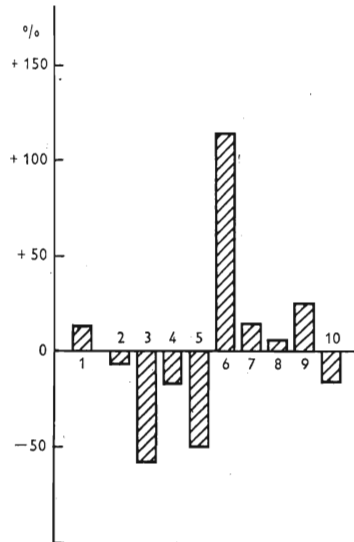


Diagram 18. Utvecklingen av antal invånare inom några tätorter med olika utvecklingstakt (Tab. 16). Index: 1935 = 100.

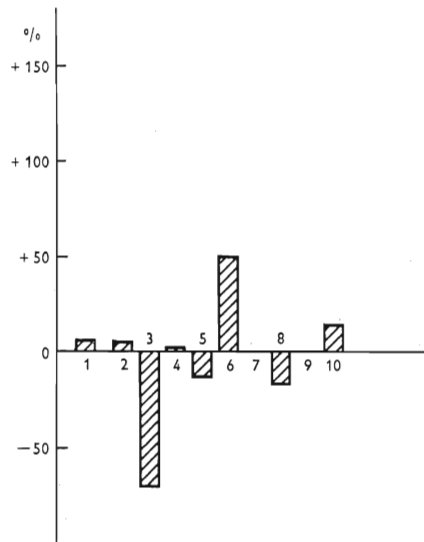
Diagram 19. Procentuell förändring i folkmängd och arbetsställen i några utvalda tätorter 1930 och 1945 resp. 1931 och 1946 (Tab. 17).



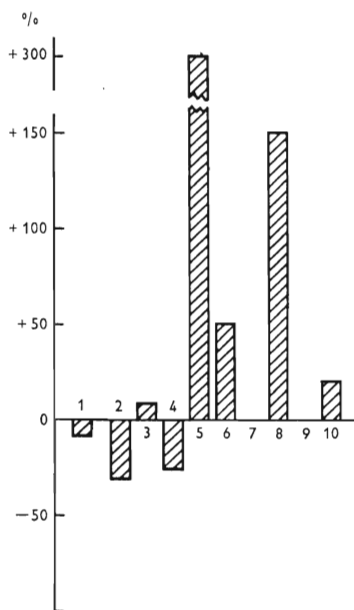
Gävle



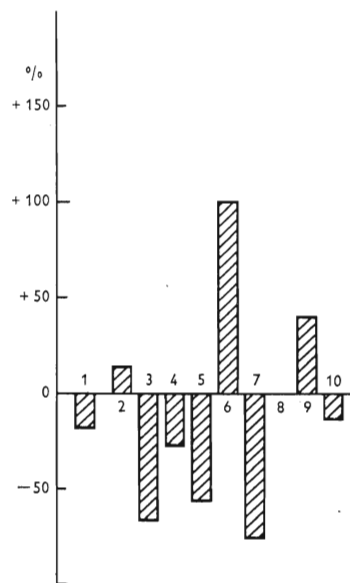
Sala



Kiruna



Söderhamn



1. Folkmängd
2. Livsmedelshandel
3. Lanthandel
4. Textil- o. beklädnadshandel
5. Sport- o. cykelaffärer, bil- o. cykelrep.-verkst.

6. Radio- o. el.-affärer
7. Möbel- o. bosättningsaffärer
8. Tobaks-, bok- o. pappershandel
9. Färghandel, apotek
10. Ur-, juvelerare-, optik-, foto- o. musikaffärer

ket tyder på en viss tröghet i detaljhandelns anpassningshastighet (undantag Motala), samtidigt som det anger, att detaljhandeln på många orter tycks tåla relativt stora belastningsvariationer. Observeras bör dock att de procentuella förändringarna i stället kan tyda på en viss koncentrationstendens (färre men större butiker).

I detta kapitel har alltså angivits några drag i den strukturförändring som ägt rum inom detaljhandeln mellan 1931 och 1946. En av de dominerande faktorerna i bilden torde därvid de stora befolkningsförflyttningarna ha varit, varigenom en allt större koncentration av butikerna till de större och medelstora tätorterna har skett och varigenom butiksstorleken i sysselsatta räknat blivit allt större. Samtidigt har handeln på landsbygden gått tillbaka och därigenom även de där lokaliserade arbetsstäl-lena, dvs. främst lanthandeln. Frågan är nu i vilken mån detaljhandeln hunnit anpassa sig efter dessa ändrade förhållanden och i vilken mån man fortfarande har att göra med pågående för-skjutningar i strukturen, sammanhängande med redan inträ-fade befolkningsförflyttningar. Hänsyn måste i så fall även tas härtill vid en bedömning av framtida lokaliseringsförändringar inom detaljhandeln.

KAPITEL 4

Grosshandelns uppbyggnad år 1946

Med grosshandel i *funktionell* bemärkelse menas försäljning till producenter (inkl. återförsäljare) av varor och tjänster.

I inledningskapitlet till »Svensk grosshandel» har Gerhard Törnqvist gjort följande här citerade sammanställning över de olika verksamhetsformer, som helt eller delvis fullgöra grosshandelsfunktionerna.

»Funktionsmässig grosshandel i ordets allra vidaste mening utövas av

- 1) Producenter av alla slag, när de sälja till återförsäljare eller till andra producenter
 - a. från sina centrala industrikontor eller andra produktionsställen,
 - b. från nederlag eller försäljningskontor (lokalt utplacerade).
- 2) Handelsagenter eller mäklare, som förmedla försäljning till återförsäljare etc. utan att förvärva äganderätt till varan.
- 3) Grosshandelsföretag, som för egen räkning eller i kommission — men i eget namn — sälja varor till återförsäljare etc. Denna grupp brukar betecknas som *den egentliga grosshandeln*.
- 4) Mångfilialföretags centralkontor och inköpsorgan.»¹

Hur vidsträckt det funktionella grosshandelsbegreppet är kan belysas med ett exempel. Om en yxfabrikant säljer ett parti yxor till en järnhandlare, är detta grosshandel. Om järnhandlaren i sin tur säljer yxorna till en lanthandlare, har även denna försäljning karaktären av grosshandel. Och detta gäller slutligen även för det fall, att lanthandlaren säljer en av yxorna till en jordbrukare, som tänker använda yxan till att hugga avsaluved.

Vid företagsinventeringen 1946 hänfördes till partihandel följande fem företagstyper a) egentlig grosshandel (jfr ovanstående)

¹ U. af Trolle—B. Lindström: Svensk grosshandel, Sthm 1947, s. 30—31.

ende), b) agenturfirmer, c) fabrikers lokalt fristående försäljningskontor, d) mångfilialföretagens centralkontor med lager samt e) tidnings- och förlagsverksamhet. Detta innebär tydligen att av de i det funktionella grosshandelsbegreppet ingående verksamheterna sådana av typen 1 a, dvs. producenternas försäljning från sina centrala industrikontor, inte kommer att medtas i den följande beskrivningen.²

Grosshandeln torde vara den del av näringslivet, om vilken den via företagsräkningar inhämtade kunskapen hårdast beskäres av den i Sverige begagnade företagsräkningstekniken: insamlandet av uppgifterna med hjälp av brevledes utsända frågeblanketter. Heterogeniteten i grosshandelns uppbyggnad är med all sannolikhet så stark, att en nyanserad bild av grosshandelns utformning och omfång knappast kan ges annat än genom den amerikanska metoden med särskilda räkneombud ute i fältet.

Den följande beskrivningen, som i likhet med den föregående rörande detaljhandeln bygger på 1946 års företagsinventering, blir därför med nödvändighet betydligt knapphändigare än denna.

I huvudsak kommer samma komponenter som för detaljhandeln att beskrivas, då de även när det gäller grosshandeln måste betraktas som de mest relevanta med hänsyn till de långsiktiga utvecklingstendenserna, speciellt sysselsättnings- och arbetsställeutvecklingen.

Arbetsställen³

Inom grosshandeln sysselsattes i början av år 1946 ca 96 000 personer vid inalles nära 13 000 arbetsställen. Fördelningen på några av de ovan nämnda verksamhetsformerna framgår av följande sammanställning.

	Antal arbetsställen	Antal sysselsatta
Industriens fristående försäljningskontor och nederlag	525	5 300
Mångfilialföretags centralkontor	75	2 000
Egentlig grosshandel samt agentföretag	12 300	88 500
Summa	12 900	95 800

² Denna utelämnade del av grossistfunktionen torde därvid vara mycket betydande.

³ För uppdelningen av primärmaterial i detalj- och grosshandel se kommentarerna till tabellbilagan.

Primärmaterialet torde vara alltför summariskt för att tillåta en uppdelning av siffrorna på egentlig grosshandel och agenter. I totalsiffrorna ingår ca 600 arbetsställen, vilka vid sidan av parti-handeln drev tillverkningsrörelse. Bortser man från den vid dessa sysselsatta tillverkningspersonalen, reduceras siffran över det totala antalet sysselsatta till ungefär 91 000 personer. Av dessa var omkring 24 000 — eller mer än 1/4 — kvinnor.

Genomsnittligt sysselsattes inom grosshandeln drygt 7 personer per arbetsställe. Och likväl hade inemot hälften av arbets-ställena högst två sysselsatta vardera. Sannolikt förekom det bland dessa småföretag ett betydande antal agenter.

Dessa siffror antyder den starka splittringen inom grosshandeln på små och stora arbetsställen. Detta understrykes ytterligare, om det nämnes, att ungefär 2/3 av hela partihandelsper-sonalen kom på arbetsställen med mer än tio sysselsatta vardera.

Företagsformer

Inom grosshandeln var aktiebolagsformen betydligt vanligare än i detaljhandeln. 40 % av alla arbetsställen ingick i aktiebolagsgruppen (se tab. 4) mot 48 % för »enskild person» och 1 % för konsumentkooperativa föreningar. Av de sysselsatta arbetade 64 % i aktiebolag och 4 % i konsumentkooperativa föreningar mot 21 % i gruppen »enskild person», varför det genomsnittliga antalet sysselsatta per arbetsställe måste ha varit betydligt större i de båda förra grupperna än i den senare.

Även inom grosshandeln var filialbildningar vanliga. Lagerhållning eller försäljning eller båda i kombination är sålunda ofta decentraliserade till särskilda nederlag och/eller försäljningskontor.

	Antal företag	Antal arbetsställen	Antal sysselsatta
Filialföretag	650	2 400	36 800
Enkelföretag.....	10 500	10 500	59 000
Hela grosshandeln ..	11 150	12 900	95 800

Det framgår, att ca 20 % av arbetsställena och ungefär 40 % av personalen inom grosshandeln tillhörde filialföretag. Arbets-ställena inom filialföretagen var följaktligen genomsnittligt sett inemot tre gånger så stora som enkelföretagen (efter antalet sys-selsatta räknat).

Filialbildningarna nådde sitt största omfång inom livsmedels-handeln — speciellt inom kolonialvaru- och spannmålgrosshandeln.

I sammanhanget skall även erinras om de i detaljhandelsavsnittet berörda, frivilligt integrerade, företagsformerna, vilka ju likaledes hade sitt viktigaste verksamhetsfält inom livsmedels-handeln, nämligen Kooperativa Förbundet samt Ica-företagen.

Även inom den i förhållande till övriga distributionsled fristående kolonialvarugrosshandeln har en viss inköpssamverkan etablerats. Denna har tagit sig uttryck i det år 1937 bildade AB Svenska Kolonialvarugrossister (numera ASK-bolagens Ekonomiska Förening u. p. a.), vari ett hundratal kolonialvarugrossister är anslutna.

Branscher

Grosshandelns uppbyggnad av olika branscher visas i diagram 20. Av detta framgår även i någon mån arbetsställets storlek inom de skilda branscherna samt kvinnornas andel av antalet sysselsatta.

Livsmedelsbranschen dominerade även inom grosshandeln, ehuru inte lika påtagligt som inom detaljhandeln. Kolonialvarugrosshandeln var med sina nära 12 000 sysselsatta den största delbranschen.⁴

Textil- och beklädnadsvaruhandeln spelade där en betydligt mindre framträdande roll än den gjorde i detaljhandeln. I sysselsatta räknat var både grosshandeln med bränsle och oljor; malmer, järn och metaller; samt papper och papp (vilka alla tre i övervägande grad har karaktären av producentvarudistribution) större.

Genomsnittliga antalet sysselsatta per arbetsställe var störst för kolonialvarugrosshandeln och minst för färskvarugrosshandeln (som i stor utsträckning fyller en insamlande funktion från det stora antalet små färskvarugrossister) med textil- och beklädnads- samt papp- och pappersgrosshandeln närmast (se diagram 22).

⁴ Siffran för kolonialvarugrosshandeln är för lågt redovisad, alldenstund mångfilialföretagens centralkontor i flertalet fall förts till gruppen »blandade varuslag» (ingår i »övriga branscher» enligt ovan) — bl. a. KF:s personal och arbetsställen.

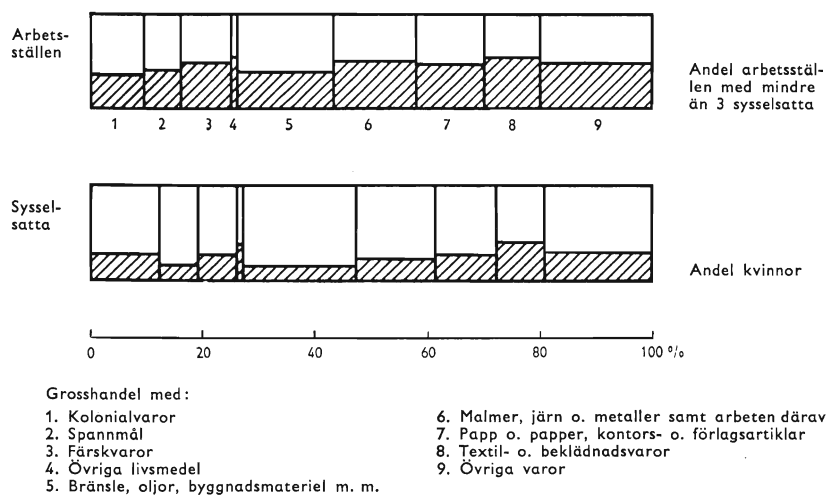


Diagram 20. Fördelning av arbetsställen och sysselsatta på olika branscher inom grosshandeln (Tab. 18).

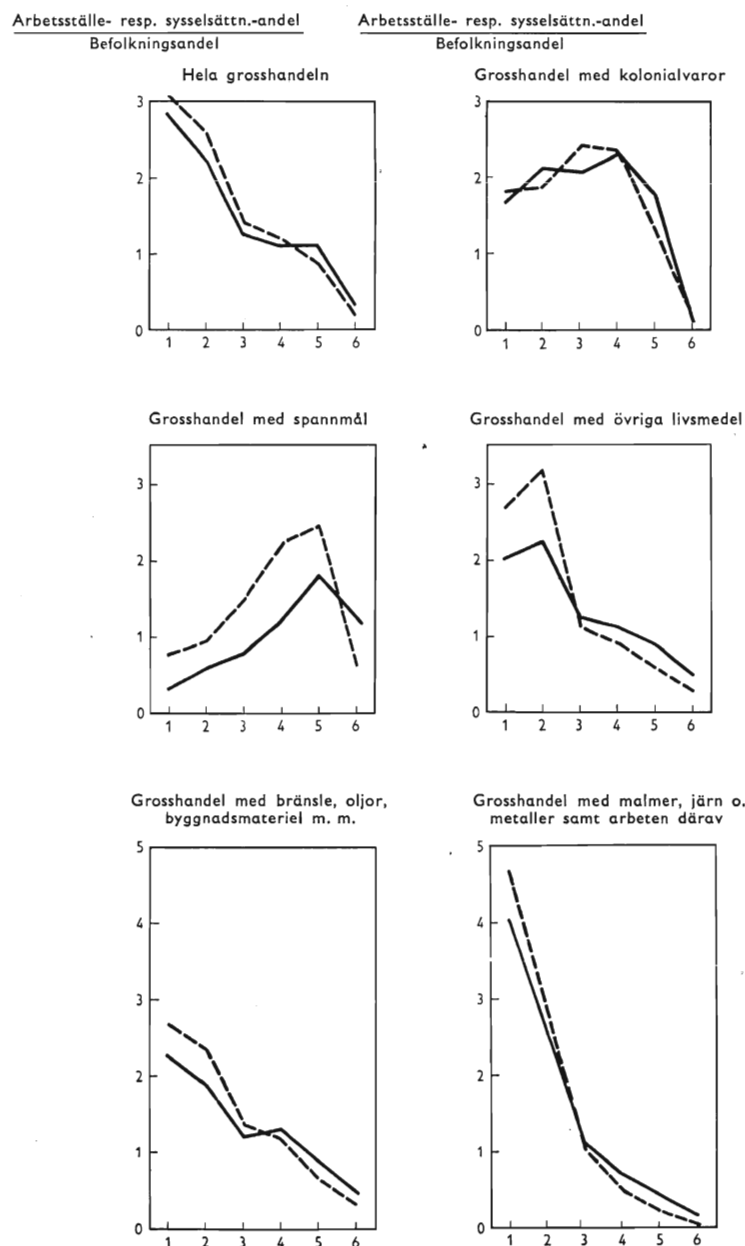
Som förut påpekats var dock spridningen mellan arbetsställen med olika antal sysselsatta mycket stor. Inom flertalet uppräknade branscher föll ungefär 2/3 av personalen på arbetsställen, vilka vardera hade mer än 10 sysselsatta. Detta till trots fanns det dock även en stor mängd små anläggningar. Störst var dessas andel inom textil- och beklädnadsbranschen närmast följd av färsvarugrosshandeln och grosshandeln med malmer, järn och metaller medan den var minst inom kolonialvarugrosshandeln och grosshandeln med bränsle, oljor o. d.

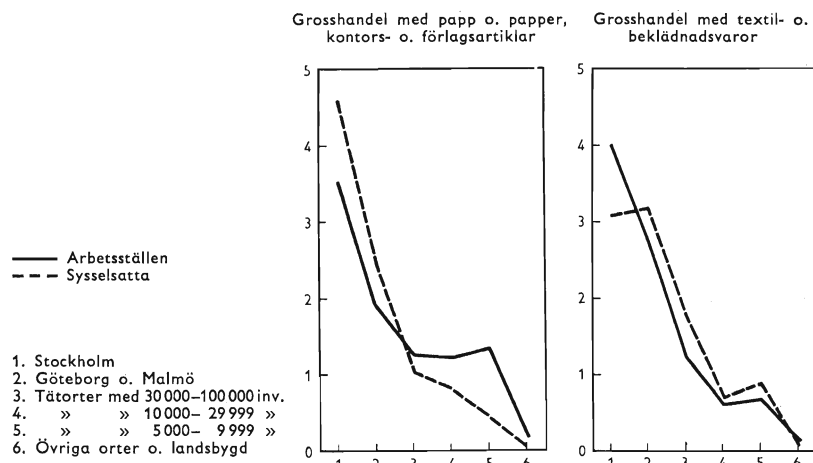
Antalet kvinnliga yrkesutövare var störst inom livsmedelsgrosshandeln. Relativt vanligast var kvinnorna inom textil- och beklädnadsgrosshandeln. Och sparsammast förekom de inom grosshandeln med bränsle, oljor etc. samt inom spannmålgrosshandel.

Lokalisering

Om grosshandeln gäller i ännu högre grad än om detaljhandeln, att den är lokaliserad till tätorterna — enkannerligen till de större bland dessa. En viss uppfattning härom kan man erhålla av diagram 21, som är konstruerat på samma sätt som diagram 12, samt av tab. 19.

Diagram 21. Förhållandet mellan det relativa antalet arbetsställen och den relativa befolkningsandelen samt motsvarande för sysselsatta och befolkning på tätorter av olika storlek inom grosshandelns viktigare branscher (Tab 19).





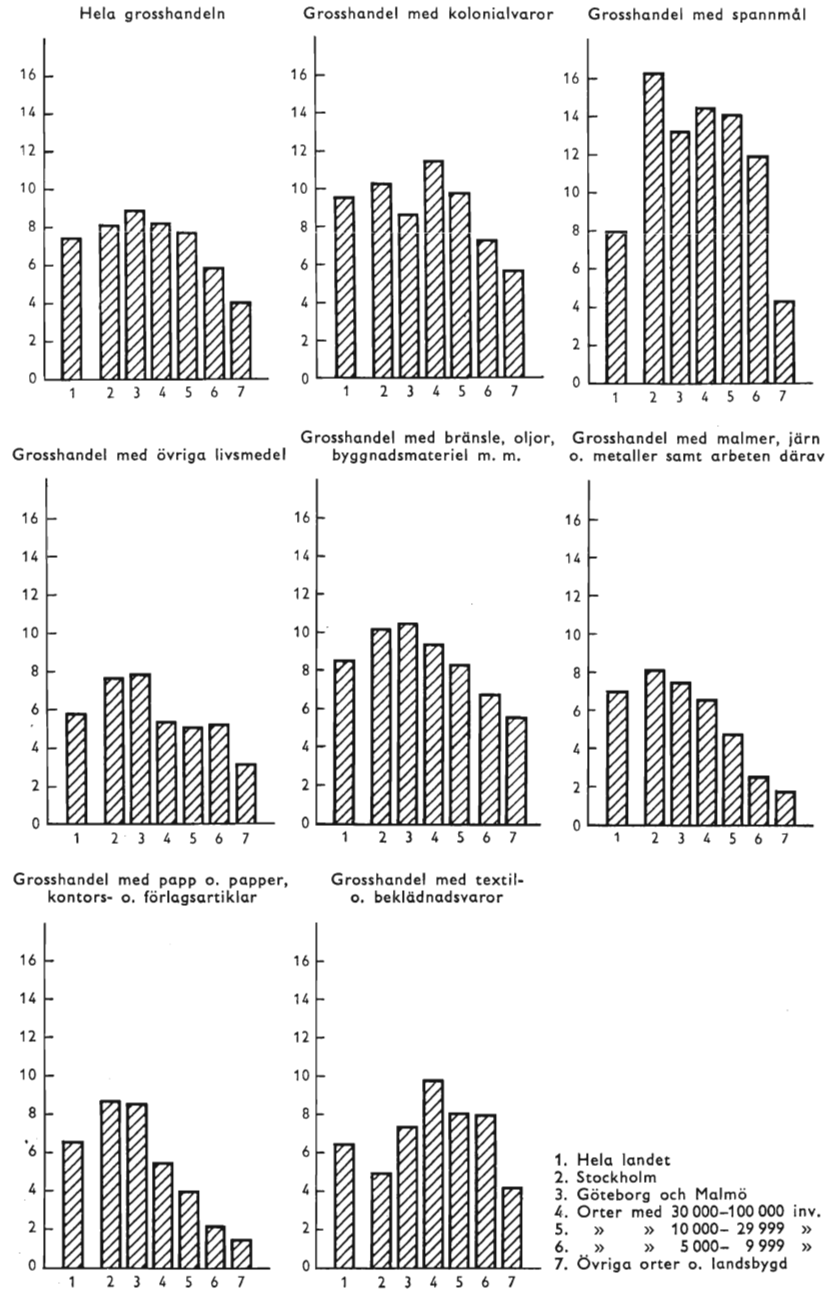
Det framgår, att Stockholm, Göteborg och Malmö tillsammans hade mer än hälften av såväl arbetsställen som personal inom grosshandeln. Speciellt stark var koncentrationen till de tre största orterna av grosshandeln med malmer, järn, maskiner etc. och grosshandeln med papp och papper m. m. samt textil- och beklädnadsvarugrosshandeln.

Blott inom spannmålgrosshandeln var tyngdpunkten i lokaliseringen förlagd till landsbygden och de små tätorterna. Kolonialvaru- och textilgrossister var endast i mycket ringa grad representerade i landsbygdsgruppen.

Arbetsställena var mestadels störst på de större orterna (se diagram 22). Att siffran för textilgrossisterna ligger så lågt i Stockholm, måste bero på stor förekomst av agentföretag.

Ett studium av primärmaterial till detta diagram avslöjar en mycket stark variation i förekomsten av grossister på orter med ungefär samma invånarantal. Sundsvall hade ett något lägre invånarantal än Lund men hade det oaktat mer än tre gånger så stor grosshandelspersonal. Likartad var relationen, mätt efter grosshandelspersonalens storlek, mellan Kalmar, Östersund, Falun, Växjö och Ystad å ena sidan och Borlänge, Sandviken, Trelleborg och Arvika å den andra, ehuru invånarantalet inte skilde sig väsentligt mellan dessa orter. Speciellt inom kolonialvarugrosshandeln var samvariationen svag mellan personalens storlek och invånarantalet på de olika orterna. Det fanns t. ex. fler kolonialvarugrossister i Hudiksvall än i den mer än sex gånger större sta-

Diagram 22. Antal sysselsatta per arbetsställe på orter av olika storlek inom grosshandelns viktigare branscher (Tab. 19).



den Eskilstuna. Orsaken till variationer av detta slag kan ofta vara, att grosshandeln ombesörjes på någon närliggande större ort.

Gör vi så ett försök att sammanfatta de synpunkter om grosshandelns struktur, som vi har kommit till och jämför dem med motsvarande för detaljhandeln, konstaterar vi först, att livsmedelshandeln även här är den största branschen men att den inom grosshandeln inte är lika dominerande som i detaljhandeln. På samma sätt finner vi, att textil- och beklädnadsbranschen också var mindre framträdande i grosshandeln än i detaljhandeln. Dessa förhållanden sammanhänger naturligtvis i sin tur dels med att omfattningen av industriens direktförsäljning till detaljhandeln är relativt betydande och dels med att man inom grosshandeln även har att göra med producentvaror. Vidare finner vi, att arbetsställena i allmänhet är betydligt större i grosshandeln än i detaljhandeln samt att andelen kvinnor är mindre. Vi lägger slutligen också märke till att grosshandeln i utpräglad grad är förlagd till de större tätorterna samt att arbetsställestorlekarna liksom i detaljhandeln är större på de större orterna och att denna tendens är ännu mera markerad, då det gäller grosshandeln.

Det hade egentligen varit önskvärt med ett särskilt kapitel som i likhet med det för detaljhandeln jämförde utvecklingen mellan 1931 och 1946 inom grosshandeln. Denna gavs dock en ännu sämre behandling i 1931 års företagsräkning än vid inventeringen år 1946. Jämförbarheten mellan de båda åren brister på många punkter. Det är t. ex. tänkbart, att ca 10 % av grosshandeln helt enkelt tappades bort år 1931. Framför allt torde detta ha gällt en hel del småföretag av typen agenter o. d., vilka troligen inte alls ingår med proportionella andelar i skilda branscher. Vår jämförelse måste därför inskränka sig till några grova jämförelsetal. Detta får självfallet inte tolkas som om det inte hade hänt något inom grosshandeln under denna 15-årsperiod utan endast som ett tecken på det bristande statistiska materialet; ett studium av amerikanska företagsräkningar visar, att grosshandeln där väsentligt ökat i omfång under de senaste decennierna.

Med de korrigeringar, som är möjliga att göra för att öka jämförbarheten, finner man, att den sysselsatta personalen inom den svenska grosshandeln under denna 15-årsperiod ökade med något mera än 20 %. Antalet arbetsställen tillväxte dock betyd-

ligt långsammare (kanske med 5 å 10 %) varför antalet sysselsatta per arbetsställe torde ha ökat påtagligt.

Den från tillverkningsrörelse renodlade partihandeln tillväxte i långt snabbare takt än procenttalen ovan anger. Grosshandeln, driven i kombination med tillverkningsrörelse, gick däremot kraftigt tillbaka (sysselsättningsminskning med drygt 30 %). Dessa skiljaktigheter kan dock åtminstone delvis vara redovisningsmässigt betingade, beroende av olikheter i klassificeringen mellan de båda åren.

I den mån amerikanskt material kan ange någon vägledning så finner man där¹ att antalet arbetsställen ökat med ca 75 % mellan 1929—48 och med 40 % sedan 1939. Antalet sysselsatta 1939—48 har samtidigt ökat med mer än 50 % varför även antalet sysselsatta per arbetsställe ökat sedan förkrigstiden. Vad beträffar den relativa fördelningen på olika grosshandelstyper så har de »egentliga» grossisterna ökat sin andel av både arbetsställen och sysselsatta medan fabrikanternas försäljningskontor och nederlag minskat i det förstnämnda avseendet och ökat i det sistnämnda och agenter och mäklare minskat sin andel i båda fallen. Att härur dra några mera vittgående slutsatser om utvecklingen i Sverige torde dock vara tvivelaktigt. Vidare är det omöjligt att avgöra i vilken mån ändrade klassificeringsgrunder påverkat dessa siffror.

¹ Siffermaterialet erhållet från Sveriges Grossistförbunds utredningsavdelning som i sin tur sammanställt materialet från U. S. Census of Business 1948.

KAPITEL 5

Arbetskraften inom varuhandeln. Dess sammansättning och förändringar

Vi har visserligen i de föregående kapitlen relativt ingående studerat antalet sysselsatta inom varuhandeln och dessas fördelning på branscher etc. I detta avsnitt kommer i stället intresset att mera inriktas på de sysselsattas fördelning på skilda funktioner, personalens ålderssammansättning och dylika spörsmål. Ett studium av dessa komponenter kan ju ge värdefulla upplysningar för en bedömning av det framtida arbetskraftsbehovet inom varuhandeln. Dessutom kommer undersökningen att baseras på ett annat statistiskt material, vilket ger möjlighet till jämförelse mellan förhållandena vid flera än två tidpunkter.

Sysselsättningen inom varuhandeln 1920—45

Företagsräkningarnas statistiska material är behäftat med många brister. Uppgifter ur folkräkningarna kan därför komplettera det föregående siffermaterialet. Dessa ger oss nämligen möjlighet att följa sysselsättningsutvecklingen inom hela varuhandeln och under en något längre tidrymd. De principer, som legat till grund för insamlingen av data vid folkräkningarna, har emellertid ej överensstämt med dem, som tillämpats vid företagsräkningarna. Detta försvårar en fullständig sammanflätning av folkräkningarnas data med företagsräkningarnas. Vi måste behandla dem som två från varandra skilda statistiska material.

Av en jämförelse mellan 1945 års folkräkning, avseende förhållandena vid slutet av 1945, och 1946 års företagsinventering, som ju avser förhållandena i början av år 1946, framgår det, att folkräkningarnas varuhandelsbegrepp givits en betydligt snävare tolkning. Enligt folkräkningen sysselsatte varuhandeln nämligen knappt 180 000 män och ca 125 000 kvinnor eller sammanlagt endast omkring 305 000 personer. Häremot kan ställas den i in-

ledningen återgivna siffran ur 1946 års företagsinventering: 405 000 personer eller, om tillverkningspersonalen frånräknas, ca 345 000 personer.

Det är i första hand den heterogena sammansättningen av arbetsuppgifter inom distributionen och angränsande delar av produktionen — i fråga om både företag och människor — som får ta åt sig skulden för denna stora differens. Ett stort antal av de verksamheter, som driver tillverkningsrörelse i kombination med varuhandel, har vid folkräkningen förts till industri och hantverk. Därtill kommer, att företag, som visserligen övervägande är inriktade på varuhandel, dock ju kan ha personal, som sysslar med både tillverknings- och varuhandelsuppgifter. Möjligt är, att inte heller sådana yrkesutövare genomgående klassificerats på likartat sätt vid folkräkningen som vid företagsinventeringen.

Jämförbarheten mellan de olika folkräkningarna

De redovisningsprinciper, som vid folkräkningarna varit vägledande för avgränsningen av de inom varuhandeln yrkesverksamma, finns beskrivna i redogörelserna för de olika räkningarna. Med stöd av dessa har vissa korrigeringar av tabellmaterialet vidtagits.¹ I diagram 23 illustreras de så erhållna sysselsättningsförändringarna med 1930 som basår. Såvitt man kan bedöma har dock under perioden 1920—45 redovisningsprinciperna i övrigt inte förändrats så, att gränsen mellan varuhandeln och övriga näringar rubbats. Jämförbarheten torde därför ur statistisk synpunkt vara i stort sett tillfredsställande.

Diagrammet visar bl. a. en relativ ökning i varuhandelspersonalens numerär mellan åren 1930 och 1945 av ungefär samma storleksordning, som den ökning vi i det föregående funnit med hjälp av företagsräkningen från år 1931 och företagsinventeringen från år 1946.

Det måhända mest iögonenfallande i utvecklingen för varuhandeln är den starka ökningen av antalet kvinnor. De kvinnliga yrkesutövarna har mer än fördubblats under perioden 1920—45. I absoluta tal är visserligen ökningen av de manliga yrkesutövarna inom varuhandeln något större. Men kvinnorna har ökat i långt snabbare takt. Denna kvinnornas relativt sett star-

¹ Se tabellbilagan.

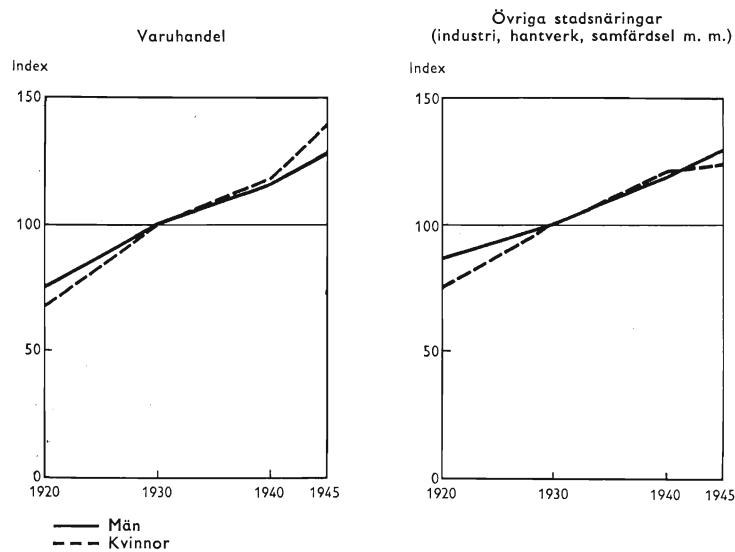


Diagram 23. Förändringar i varuhandelns och övriga stadsnäringars personal 1920—45 (Tab. 20). Index: 1930 = 100.

kare tillväxt framträder även vid ett studium av kolumnen i tab. 20 över den procentuella andelen kvinnor, vilken undergått en ständig ökning under perioden.

För att klart kunna bedöma storleksordningen av de olika förändringar diagrammet utvisar, synes vi böra ställa upp det mot en bakgrund av mera omfattande siffror över yrkesverksamheten inom näringslivet.

»Jämförelsedigrammet» omfattar dock icke hela det övriga näringslivet utan blott övriga s. k. »stadsnäringar» (industri och hantverk, samfärdsel och annan handel än varuhandel samt allmän tjänst och fria yrken). Jordbruket har sålunda uteslutits. Detta har dels varit betingat av statistiska skäl (se kommentar till tab. 20 sid. 189). Dels förefaller också en jämförelse med de övriga stadsnäringarna mera intressant, enär den välbekanta avtappningen av yrkesutövare från jordbruket ju är ett uttryck för den samtida industrialiseringen och kommersialiseringen av samhället.

En studie av diagrammet säger oss, att personalen inom varuhandeln ökat relativt sett mera än inom övriga stadsnäringar och att detta speciellt kommer till uttryck i ökat antal kvinnor inom densamma. Den procentuella andelen kvinnliga yrkesutövare

inom varuhandeln har under hela perioden befunnit sig i tillväxt. Sammanlagt för de övriga stadsnäringarna har däremot andelen kvinnor stagnerat.

Ökningstakten i de manliga yrkesutövarnas antal däremot har under periodens senare del varit något lägre inom varuhandeln än inom övriga stadsnäringar.

Förändringar i varuhandelspersonalens sammansättning

Tack vare folkräkningarna är det möjligt att få en uppfattning om varuhandelspersonalens sammansättning av olika kategorier och om inträffade förändringar häruti. Det rör sig dock, som synes av diagram 24, om en rätt grov uppdelning. Det framgår, att företag- och företagsledargruppen var den till numerären största vid periodens början. År 1945 har emellertid denna grupp klart distanserats av butikspersonalen.

Butikspersonalen har kunnat uppvisa den största ökningen i absoluta tal, vilket småningom fört denna grupp fram till ledande plats bland de olika personalkategorierna i storleksordning. Relativt sett har visserligen ökningen inom gruppen kontorspersonal, resande m. fl. varit något snabbare efter år 1930. Men sett under hela 25-årsperioden har ingen annan grupp i likhet med butikspersonalen mer än fördubblat sin numerär.

Kontorspersonalgruppen har starkt ökat sin procentuella andel av varuhandelspersonalen mellan 1940 och 1945. I själva verket faller ungefär 2/3 av hela personalökningen inom varuhandeln mellan dessa båda år på kontorspersonalgruppen. Som synes är vidare ökningen av denna grupp under hela perioden 1920—40 knappt mer än hälften så stor som ökningen 1940—45. Även om kontorspersonalens tillväxt sannolikt stimulerats under sistnämnda — av regleringar präglade — period, förefaller dock ökningen anmärkningsvärd.

Gruppen handels- och lagerarbetare samt varubud har relativt sett befunnit sig på tillbakagång sedan 1930.

Vid avgränsningen av företag- och företagsledargruppen från övriga kategorier har den lokala enheten (arbetsstället, försäljningsstället) varit avgörande. Det är möjligt, att denna redovisning ej är till alla delar fullständig. Men det förefaller troligt, att materialet efter hand blivit allt fullständigare.

Då det vidare inte finns några skäl, som talar för att antalet

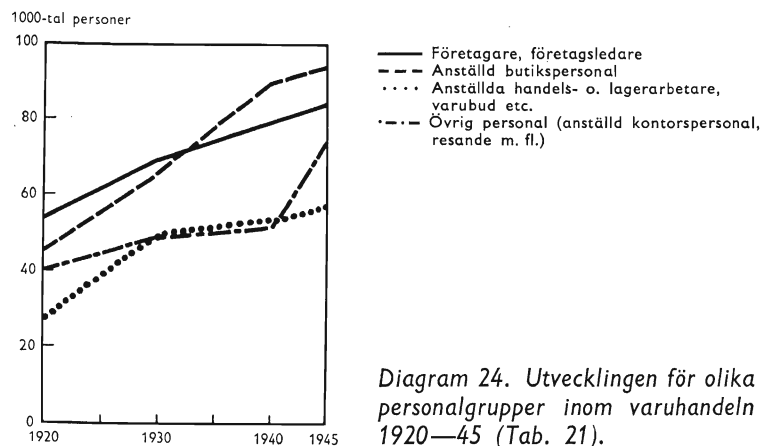


Diagram 24. Utvecklingen för olika personalgrupper inom varuhandeln 1920—45 (Tab. 21).

företagare eller företagsledare per arbetsställe förändrats under perioden, synes en viktig redan förut på annat sätt erhållen slutsats kunna dras ur siffrorna om chefsgruppen: *den genomsnittliga arbetsställestorleken inom varuhandeln har under hela perioden befunnit sig i tillväxt.*

Detta utvisas av den fortlöpande minskningen i chefsgruppens procentuella andel.

Utvecklingen av manlig och kvinnlig personal inom olika kategorier

En bild av utvecklingen av manlig och kvinnlig personal inom de olika personalgrupperna ger diagram 25.

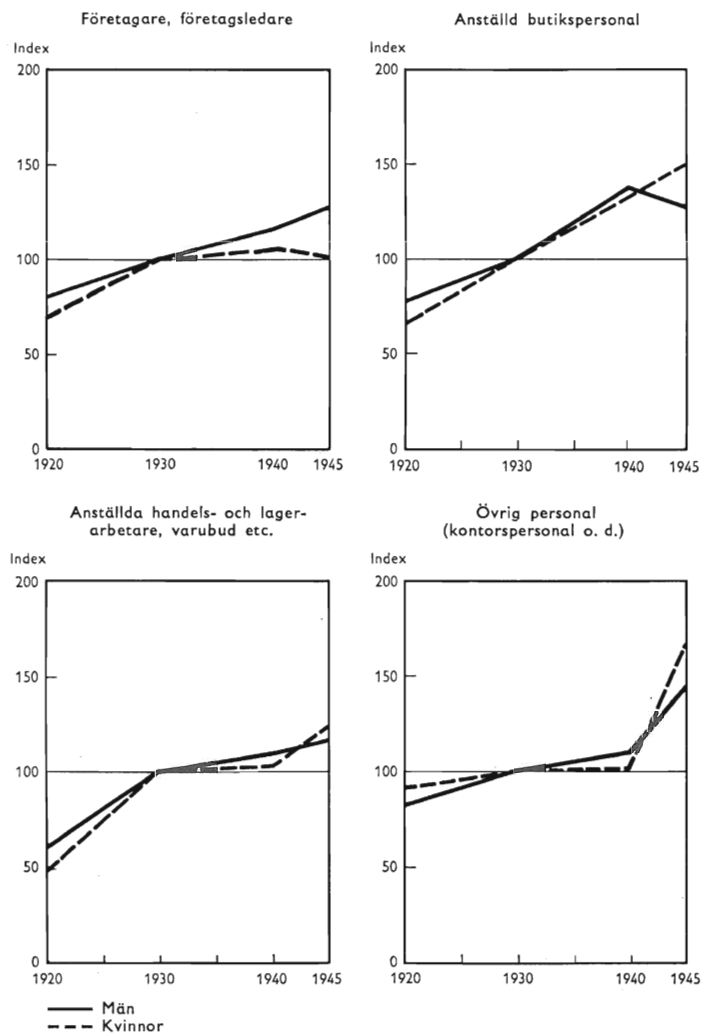
Kvinnorna är relativt sparsamt förekommande på företagar- och företagsledarposter. Antalet kvinnor inom denna grupp har varit nära nog oförändrat mellan 1930 och 1945. Då de manliga företagarna och företagsledarna samtidigt fortsatt att öka, har resultatet blivit en minskning i den procentuella andelen kvinnor.

Butikspersonalen består till ca 2/3 av kvinnor. Andelen har ökat från 63 % till 70 % under vår 25-årsperiod.

Även inom gruppen handels- och lagerarbetare samt varubud har det skett en på det hela taget fortlöpande övergång mot kvinnlig personal. Andelen kvinnor låg dock fortfarande under 20 % år 1945.

Nu är det tydligt, att en uppdelning av varuhandelspersonalen på blott fyra grupper inte tillfredsställer några större krav på en-

Diagram 25. Utvecklingen av manlig och kvinnlig personal inom olika personalgrupper 1920—45 (Tab. 21). Index: 1930 = 100.



hetlighet i sammansättningen inom var och en av dessa. Mest oenhetlig är restgruppen »övrig personal». Den innefattar nämligen förutom kontorspersonal även resande och viss teknisk personal (arbetsledare etc.), dvs. kategorier vilka i huvudsak består av manliga yrkesutövare. Det är följaktligen tänkbart, att den utvisade nedgången i den procentuella andelen kvinnor inom gruppen »övrig personal» mellan 1920 och 1940 är ett uttryck för

att de nyssnämnda — typiskt manliga — yrkenas utövare (resande, verkmästare etc.) ökats i snabbare takt än den egentliga kontorspersonalen, medan ökningen mellan 1940 och 1945 i huvudsak gällt kontorspersonalen och därigenom kvinnlig personal.

Låt oss så avslutningsvis sammanföra några av de i det föregående gjorda iakttagelserna.

Den mest påtagliga förskjutningen i varuhandelspersonalens sammansättning mellan 1920 och 1945 har varit, att företagar- och företagsledargruppen i andel förlorat mark till framför allt butikspersonalen. Då ju de kvinnliga yrkesutövarna är i avsevärt högre grad företrädade inom den senare kategorien, kan vi dra den slutsatsen, att den berörda förskjutningen lett till en viss ökning i andelen kvinnor inom varuhandeln, totalt sett. Med andra ord: det förhållandet att olika personalkategorier innehåller växlande andel kvinnor och har utvecklats i varierande takt, har rent automatiskt lett till en förändring i andelen kvinnor inom varuhandeln.

Detta är emellertid bara *en* av de faktorer, som medverkat till stegringen i andelen kvinnlig personal. En annan har antytts redan i det föregående, nämligen substitutionen: arbetsuppgifter, som tidigare fullgjorts av manlig arbetskraft omhänderhas numera i större utsträckning av kvinnor.

Då andelen kvinnliga yrkesutövare inom varuhandeln ligger högre på stora orter än inom små tätorter och på landsbygden, är det vidare tänkbart, att den fortgående koncentrationen av varuhandeln till tätorterna möjliggjort en ökning i andelen kvinnor.

Det är slutligen också möjligt, att utvecklingen gått i riktning mot ökad betydelse, relativt sett, för de branscher, vilka i förhållandevis stor omfattning sysselsätter kvinnlig personal.

Av intresse skulle nu vara att upplösa den totala förändringen i den kvinnliga personalens andel under perioden 1920—45 och i kvantitativa termer fördela den på de komponenter, som här diskuterats.

Detta har gjorts i appendix. Av detta framgår, att, om den där använda metoden accepteras, av en total ökning på 64 200 i antalet kvinnor mellan 1920 och 1945 51 400 motsvaras av den ökning som uppkommit, om den totala andelen kvinnor i varuhandeln varit oförändrad, medan en ökning på 3 200 uppkommit

på grund av en förskjutning mellan de olika personalkategorierna och 9 600 uppkommit genom substitution mellan manlig och kvinnlig arbetskraft. Om hänsyn även hade kunnat tas till branschförskjutningar under perioden (se tab. 22), hade de erhållna siffrorna för substitutionens inverkan kanske varit större, beroende på att branschförskjutningarna har verkat i riktning mot minskad kvinnlig personal inom varuhandeln, t. ex. elbranschens (med liten andel kvinnor) ökade betydelse.

Ålders-, löne- och arbetstidsförhållanden

Med hjälp av folkräkningarna kan man även få en viss uppfattning om personalens sammansättning ur *civilstånds- och ålderssynpunkt*. Civilståndsaspekten intresserar väl i första hand, när det gäller den kvinnliga personalen. Man finner här en mycket klar tendens från 1920 fram till 1940, vilket är det sista år, som kan belysas statistiskt ur denna synvinkel, nämligen att de gifta kvinnorna i långt högre grad än tidigare ägnat sig åt arbete inom varuhandeln (en ökning i deras andel från 4 % till 15 %).

Bland de manliga yrkesutövarna inom varuhandeln har det under perioden 1930—45 försiggått en påtaglig förskjutning emot högre åldersklasser. Den kvinnliga personalens åldersfördelning har inte förändrats på ett lika entydigt sätt. Personal i åldersgruppen 20—30 år har visserligen i likhet med männen företett en markant relativ nedgång. Å andra sidan har emellertid de kvinnliga yrkesutövarna under 20 år alltsedan 1930 ökat sin andel.

En jämförelse med näringslivet i övrigt (exkl. jordbruket) avslöjar, att varuhandeln i långt högre grad sysselsätter yngre årskullar. Drygt 12 % av männen inom varuhandeln år 1945 hade ej uppnått 20-årsåldern. Inom det övriga näringslivet låg motsvarande procenttal under sju. Bland kvinnorna inom varuhandeln var 23 % yngre än 20 år — mot inte fullt 15 % i de andra näringarna. Likartad blir bilden, om jämförelserna utsträcker till att gälla personal under 30 år.

Den åldersfördelning som här angetts pekar dels på den relativt starka expansion som försiggått inom varuhandeln, men dels också på en stor avgång av såväl äldre som yngre personal.

Förf. veterligt har blott en enda större undersökning gjorts för att belysa rörligheten inom varuhandeln. Den omfattade ca 15 000 anställda (butikspersonal och varubud) och avsåg perio-

den 31/8 1945—31/8 1946. Under denna period hade *drygt 1/4 av den manliga butikspersonalen och ca 2/5 av den kvinnliga slutat sina anställningar*. För varubuden låg avgångssiffran ännu högre (80 à 90 % av antalet varubud vid periodens början).

Man bör dock inte dra några mera vittgående slutsatser ur en enstaka undersökning. Därest resultaten dock skulle ha en vidare räckvidd, synes de bland annat ha ogynnsamma konsekvenser med hänsyn till den enligt branschakkunniga relativt långa inlärningstid, vilken betraktas som normal inom de större branscherna.

Det är troligt att den långa inlärningstiden även har en viss betydelse för *lönesättningen*: fler pinnar i lönestegen — och längre steg — inom branscher med relativt lång inlärningstid. Detta bekräftas också för de branscher, där löneförhållandena inom olika åldersklasser etc. kan belysas statistiskt.²

För kontors- och butikspersonal kan man få en viss uppfattning om förändringarna i lönenivån under perioden 1939—50. Man finner, att den kvinnliga butikspersonalen fått sina löner i det allra närmaste fördubblade, under det att den manliga butikspersonalens löner stigit med ungefär 75 %. Denna relativt starkare löneökning för kvinnorna innebar, att deras löner uppgick till 67 % av den manliga butikspersonalens år 1950 jämfört med 59 % år 1939.³ Ur dessa siffror har dock ej inverkan av exempelvis åldersklassförskjutningar eller förskjutningar mellan olika dyrtidsgrupper kunnat bortrensas. Likartad har kontorspersonalens löneutveckling varit.

Man kan i övrigt utläsa av den tillgängliga statistiken att löneavståndet mellan män och kvinnor växer med personalens ålder.

Måhända har den ovan antydda löneutvecklingen påverkats av den livligare tendensen bland arbetstagarna under senare år att *organisera sig*. Handelsarbetareförbundet hade på försommaren 1951 mellan 65 000 och 70 000 medlemmar tillhörande varuhandeln. Motsvarande siffra för handelstjänstemannaförbundet uppgick till 12 000 à 14 000 medlemmar. Då gränserna mellan LO-organets och TCO-organets verksamhetsområden ter sig mycket diffusa, förekommer en viss — och på sistone intensifierad — konkurrens mellan dem om arbetskraften.

² Lönestatistisk årsbok för Sverige 1948, Sthm 1950, s. 138—141.

³ K.-E. Friberg: Löneförhållandena för anställda inom den enskilda varuhandeln i september 1950 (I Sociala Meddelanden 1951: 4, s. 293—294).

Även om båda förbunden kunnat inregistrera kraftiga ökningar i medlemsantalet under de sista åren, är alltså mindre än 1/3 av den anställda varuhandelspersonalen organiserad. Denna relativt ringa organisationsbenägenhet hos personalen torde bl. a. sammanhånga med själva uppbyggnaden av distributionsapparaten, som ju till alldeles övervägande del består av små enheter.

Systemet med de små enheterna innebär vidare, att ägaren-företagaren ofta själv svarar för den övervägande delen av arbetskraftsinsatsen inom ett försäljningsställe. Med all sannolikhet har genomsnittsföretagaren inom varuhandeln en betydligt längre arbetsdag och arbetsvecka än genomsnittet för den anställda personalen. Man torde därför kunna räkna med att i närmare 60 % av de ca 96 000 försäljningsställena år 1946 inom varuhandeln presterade företagaren mer än hälften av allt arbete — även om man mäter detta i ett så onyanserat mått som den använda tiden.

Slutligen skall i detta sammanhang påpekas, att de sysselsättningsciffror, som i det föregående återgivits, har avsett de inom distributionsapparaten heltidssysselsatta. Några mått på *deltidsanställningens* totala omfång inom varuhandeln finns ej. Med hjälp av ett genom Socialstyrelsen insamlat material kan dock vissa hållpunkter erhållas för en bedömning av deltidsanställningen inom detaljhandeln. Enligt beräkningar ur detta material skulle antalet deltidsanställda något understiga 10 % av de inom detaljhandeln totalt sysselsatta, vilket i absoluta tal betyder drygt 25 000 personer. Om det antas, att arbetstiden per deltidsanställd genomsnittligt sett utgör 1/3 till hälften av de heltidssysselsattas genomsnittliga arbetstid, skulle deltidsarbetets omfång belöpa sig till något sådant som 3 å 4 % av den totala arbetsinsatsen inom *detaljhandeln*.⁴

Deltidsarbetet synes vara vanligast inom livsmedelsbranschen. Till huvudsaklig del torde de deltidsanställda utgöras av kvinnlig butikspersonal. Inom grosshandeln torde deltidsanställningen ha ett långt mera begränsat omfång.

⁴ Enligt uppgift från KF har de deltidsanställda inom konsumentkooperationen en arbetstid, som uppgår till ungefär hälften av den för heltidsanställda normala. En undersökning från mitten av 1940-talet bland ett femtiotal handelsföretag visade, att den genomsnittliga arbetstiden per vecka för deltidsanställd personal utgjorde 20 tim. (Betänkande om deltidsarbete i allmän tjänst m. m. SOU 1946: 71 s. 173.)

Många småföretag inom speciellt detaljhandeln deltidssysselsätter *familjemedlemmar*. Det totala antalet medhjälpare familjemedlemmar inom varuhandeln utgjorde enligt 1945 års folkräkning ca 10 000. Möjligt är att de medhjälpare familjemedlemmarna delvis kommit att inräknas bland de deltidsanställda vid Socialstyrelsens ovannämnda undersökning. Å andra sidan är det emellertid sannolikt, att folkräkningssiffran underskattar det faktiska antalet medhjälpare familjemedlemmar inom varuhandeln. Om vi även här antar att den för familjemedlemmarna genomsnittliga arbetstiden utgör ungefär 1/3 till hälften av den för heltidssysselsatta normala, torde den deltidsanställda personalen och de medhjälpare familjemedlemmarna tillsammans dock högst ha presterat 3 å 4 % av hela arbetsinsatsen inom *varuhandeln* (såväl grosshandeln som detaljhandeln) vid 1940-talets mitt.

KAPITEL 6

Försäljningens sammansättning samt de årliga investeringarnas storlek inom varuhandeln

Den hittills tecknade bilden har visat handelns uppbyggnad av arbetsställen och sysselsatta i olika branscher på olika tätorter. Allt detta bör dock ses mot bakgrunden av den försäljningsvolym som passerar genom distributionsapparaten och som i hög grad torde sätta sin prägel på distributionsverksamheten. Ett studium av denna försäljnings storlek och sammansättning torde därför på många punkter kunna underlätta en bedömning av möjliga utvecklingstendenser inom varuhandeln. Därmed är inte sagt att förhållandet mellan försäljningen och distributionsstrukturen endast är ensidigt. En given struktur påverkar naturligtvis även i sin tur försäljningens storlek och sammansättning. I detta kapitel skall vi försöka bestämma försäljningens storlek och sammansättning år 1946 samt förändringar däri mellan 1930 och 1946. Några omsättningsuppgifter kunde emellertid ej inhämtas vid 1946 års företagsräkning varför siffrorna måste grunda sig på andra material och delvis på lösa uppskattningar, vilket gör att de erhållna talen och relationerna måste tolkas med stor försiktighet. Dock synes relationerna ofta vara säkrare än motsvarande absoluta siffror, varför huvudvikten lagts på de förra.

Som inledningsvis berörts kommer varuhandelns utveckling även till synes i dess behov av kapital och det har därför sitt intresse att studera dessa förhållanden något mera ingående. En uppskattning av kapitalbildningens storlek inom varuhandeln under senare år stöter dock på stora svårigheter på grund av det statistiska materialets otillräcklighet. Med hjälp av de i kapitlet givna omsättningsuppgifterna för olika branscher kan dock vissa uppgifter fås om lagerinvesteringarnas storlek inom han-

deln medan övriga uppgifter fått hämtas från diverse andra spridda källor. Även här är dock osäkerhetsmarginalerna för de givna siffrorna synnerligen stora.

Detaljhandelns försäljning 1946

Svenska folkets uppskattbara privata konsumtion¹ av varor och tjänster år 1946 uppgick enligt Konjunkturinstitutets beräkningar till ett värde av 14 500—15 400 miljoner kr (14 943 ± 3 %)², fördelat på följande viktigare delposter.

	Milj. kr	%
Livsmedel ³	6 360 ± 4 %	43
Bostad.....	1 325 ± 10 %	9
Bränsle och lyse	656 ± 15 %	4
Beklädnad.....	2 472 ± 12 %	17
Inventarier.....	1 488 ± 8 %	10
Diverse.....	2 642 ± 5 %	18
Summa	14 943 ± 3 %	100

Med utgångspunkt från dessa siffror kan nu sammansättningen av detaljhandelns försäljningsvärde under 1946 beräknas. Av primärmaterialet och av tablån ovan framgår att den privata varukonsumtionen belöpte sig till i runt tal 12 miljarder kr under nämnda år. Därav har dock inte allt gått till konsumenterna såsom detaljhandelsförsäljning. Inom livsmedelsområdet synes det i huvudsak vara tre sektorer, som måste avskiljas, nämligen 1. konsumtionen på restauranger och andra näringsställen (dock ej förtäringen på konditorier, kaféer etc.), uppskattningsvis 700 à 900 milj. kr⁴; 2. jordbrukares, fiskares och liknande kategoriers konsumtion av egen skörd eller fångst, 600 à 800 milj. kr⁵; samt 3. konsumtionen av livsmedel vid skolor, sjukhus och andra offentliga inrättningar, ca 100 milj. kr.

¹ Se Meddelanden från Konjunkturinstitutet. Serie B: 13 s. 90—123. På grund av bristande statistik har en del poster såsom godstransporter för konsumenternas räkning, advokatarvoden etc. måst utelämnas. I värdet ingår å andra sidan offentlig konsumtion uppgående till 100—120 milj. kr.

² Felmarginalerna anger storleksordningen av det största tänkbara fel som ligger inom ramen för den praktiska erfarenheten. Se B: 13 s. 202—206.

³ Inkluderande både dryckesvaror och tobak.

⁴ Enligt uppgift från Konjunkturinstitutet.

⁵ Enligt uppgift från Statens Jordbruksnämnd.

Textil- och beklädnadsvarorna torde till övervägande delen ha passerat detaljhandeln. För de övriga varorna kan det nödvändiga avdraget uppskattas till 500 milj. kr⁶ (lyse, viss del av utgifterna för bränsle, symaskiner, dammsugare och liknande kapitalvaror, en del av tobakskonsumtionen samt viss av myndigheter bekostad konsumtion vid skolor, sjukhus etc.). Om de föregående siffrorna reduceras med nu angivna belopp samt under förutsättning att de gjorda avdragen i stort sett är riktiga, så skulle den absoluta siffran för detaljhandels försäljning till allmänheten under 1946 röra sig om något mindre än 10 000 milj. kr, dvs. ungefär 2/3 av den uppskattbara privata konsumtionen. Den procentuella fördelningen av detaljhandels försäljning till allmänheten på huvudgrupper av varor skulle under motsvarande förutsättningar få följande utseende.⁷

Livsmedel.....	40—45 %
Textil- och beklädnadsvaror	ca 25 %
Övriga varor.....	30—35 %

Denna uppdelning ger möjlighet att utröna, genom vilka detaljhandelsbranscher de tre huvudströmmarna av varor kanaliseras. På grund av osäkerheten i det statistiska underlaget kan fördelningen därvid inte drivas längre än till de fyra tidigare beskrivna huvudgrupperna av detaljhandeln: livsmedelshandeln, lanthandeln, textil- och beklädnadsvaruhandeln samt den »övriga detaljhandeln».

Om vi till att börja med bortser från de branscher, som närmast ansluter sig till varugrupperingen ovan, och sålunda inriktar uppmärksamheten på lanthandeln, blir det första problemet att uppskatta lanthandelns andel av totalförsäljningen till allmänheten.

Enligt det föregående uppgick det totala antalet försäljningsställen inom detaljhandeln till ca 83 500 år 1946. Härav utgjordes 14 600 av diverseaffärer.

Den genomsnittliga försäljningen till allmänheten per försäljningsställe låg år 1930 vid ungefär samma nivå inom lanthan-

⁶ Beräknat med utgångspunkt från Konjunkturinstitutets primärtabeller och diverse andra spridda källor.

⁷ Tobak är här placerad i gruppen övriga varor då ju tobakshandeln i vår gruppering ingår i gruppen »övrig detaljhandel». Tobakskonsumtionen uppgick 1946 till 465 milj. kr.

deln som inom detaljhandeln i dess helhet.⁸ Om vi räknar med att relationen var densamma även år 1946 skulle lanthandelns försäljning till allmänheten detta år kunna uppskattas till 15—20 % av detaljhandelsförsäljningen till allmänheten.

Om det så antas, att sortimentet inom lanthandeln inte undergick några nämnvärda förskjutningar mellan åren 1946 och 1948, kan vi med hjälp av de i annat sammanhang (kap. 2) meddelade siffrorna om varusammansättningen inom lanthandeln år 1948 även ange försäljningens fördelning på de tre huvudvarugrupperna. I nyssnämnda procenttal över varusammansättningen in gick emellertid även producentvarorna (inmot 1/3 av gruppen övriga varor). Frånräknas dessa, skulle lanthandelns försäljning till allmänheten till 60 à 65 % bestå av livsmedel och till 11 à 13 % av textil- och beklädnadsvaror samt resten av gruppen »övriga varor». Vid en jämförelse med motsvarande fördelning för den totala detaljhandeln framgår att under de gjorda antagandena *mer* än 1/5 av detaljhandelns livsmedelsförsäljning går genom lanthandeln men i stället mindre än 1/5 av textil- och beklädnadsvaruförsäljningen.

För att komma fram till de tre övriga huvudbranschernas försäljning räcker det emellertid inte med att göra avdrag för lanthandelns. Inom många butiker, hänförliga till livsmedelsbranschen, säljes icke blott livsmedel utan även sybehörsartiklar, vissa beklädnadsvaror, enklare husgeråd, kemisk-tekniska artiklar etc. Många varor, som hör hemma i textil- och beklädnadsbranschen, säljes även i varuhus, enhetsprisaffärer, basarer, möbelaffärer, sportaffärer osv. Dessa förhållanden rörande varugruppernas spridning mellan olika branscher är dock mycket ofullständigt kända. Det enda som med visshet kan sägas är, att de »branschfrämmande» varorna år 1946 ännu blott utgjorde en ringa andel av de olika huvudbranschernas sortiment. Gissningsvis belöpte de sig till något mindre än 10 % av omsättningen

⁸ Omsättningen per försäljningsställe inom detaljhandeln utgjorde år 1930 enligt 1931 års företagsräkning ca 59 000 kr. Uppskattningsvis 10 à 15 % härav hade grosshandelskaraktär (dvs. utgjorde försäljning till andra detaljhandlare eller till producenter). Inom lanthandeln uppgick försäljningen genomsnittligt till 56 000 kr per butik. Ca 10 % av denna omsättning torde ha varit grosshandelsbetonad (huvudsakligen försäljning av producentvaror till jordbrukare). Den egentliga detaljhandelsförsäljningen skulle alltså såväl inom lanthandel som inom detaljhandeln i dess helhet ha uppgått till något över 50 000 kr per arbetsställe.

inom vardera av branscherna »livsmedel» och »övriga varor». Inom livsmedelsbranschen fördelade sig försäljningen av annat än livsmedel med kanske 100 milj. kr på textil- och beklädnadsvaror och 200 milj. kr på övriga varor. På huvudgruppen »övrig detaljhandel» kom kanske en försäljning av textil- och beklädnadsvaror av ca 250 milj. kr. Det bör understrykas att dessa siffror är mycket ungefärliga. Beloppens (med säkerhet) ringa absoluta storlek gör dock, att denna osäkerhet i bedömningen får en mera underordnad betydelse. Med dessa ytterligare förutsättningar lagda till de föregående skulle vi finna, att av den totala detaljhandelsförsäljningen till allmänheten 1946 svarade livsmedelsbranschen för 35—40 %, lanthandeln för 15—20 %, textil- och beklädnadsbranschen också för 15—20 % samt övrig detaljhandel för 25—30 %. De hittills angivna relationerna är dock inte fullt representativa för resp. branschens totalomsättning. Såsom redan i det föregående antytts, måste då även hänsyn tas till viss grosshandelsförsäljning. Inom lanthandeln låg denna i storleksordningen 200 milj. kr, inom livsmedelsbranschen och textilbranschen gissningsvis 150 milj. resp. 50 milj. kr. För den »övriga detaljhandeln» vågar man kanske räkna med en grosshandelsförsäljning av 800 milj. kr, varav kanske hälften inom järnhandeln och återstoden fördelad på i huvudsak färghandeln, elbranschen samt bilverkstäderna.⁹ Om även dessa belopp medräknas så skulle vi, om alla de angivna förutsättningarna gäller, för år 1946 erhålla en total detaljhandelsomsättning på omkring 11 000 milj. kr fördelad på de skilda huvudbranscherna på följande sätt.

⁹ Lanthandelssiffran är uppskattad med hjälp av material från Detaljhandelns Utredningsinstitut. För livsmedelsbranschen har — mycket gissningsvis — antagits att butikerna med mer än 25 sysselsatta vardera (7 % av totalsysselsättningen) har 8 à 10 % av totalomsättningen — och att de, uteslutande och till hälften av sin omsättning, sköter grosshandelsförsäljningen, dvs. 4 à 5 % av totalomsättningen. För textilbranschen har förfarits på samma sätt. Där är dock stordrift mera »naturlig» (varuhusliknande affärer etc.) varför det räknats med att något sådant som en fjärdedel av de stora affärernas omsättning varit grosshandelsbetonad — och ingen grosshandelsförsäljning alls bland de mindre. För järn- och färghandeln har antagits att Företagsekonomiska Forskningsinstitutets omsättningsstatistik i detta avseende skall vara representativ (ca 75 % resp. 40 % av omsättningen grosshandelsmässig). Siffrorna för bilverkstäderna och elbranschen är uppskattade delvis med hjälp av Konjunkturinstitutets tabeller om berörda konsumtion.

	Omsättningens fördelning	Jämförelsetal (enl. tab. 5)	
		arbetsställen	sysselsatta
Livsmedelsbranschen	30—35 %	35 %	33 %
Lanthandeln	15—20 %	18 %	14 %
Textil- och beklädnadsbranschen	15—20 %	15 %	16 %
Övrig detaljhandel	30—35 %	33 %	37 %
Hela detaljhandeln	100 %	100 %	100 %

Som synes finner vi en påtaglig överensstämmelse mellan den relativa försäljningsvärde-, arbetsställe- och sysselsättningsfördelningen. Försäljningen per arbetsställe tycks dock ha varit något mera likformig än försäljningen per sysselsatt. I förstnämnda fallet torde textil- och beklädnadsbranschen ha haft största försäljningsvärdet medan i det sistnämnda motsvarande synes ha gällt för lanthandeln. Å andra sidan verkar det som om försäljningen per sysselsatt skulle ha varit lägre i gruppen »övrig detaljhandel» än i de andra huvudgrupperna. En jämförelse med tab. 5 ger också till resultat att den genomsnittliga omsättningen per arbetsställe inom detaljhandeln var ungefär 130 000 kr år 1946 medan omsättningen per sysselsatt var ca 36 000 kr.

Försäljningsvolymens utveckling inom detaljhandeln 1930—46

Detaljhandelsförsäljningen och dess fördelning på de fyra huvudgrupperna år 1930 framgår av följande sammanställning.¹

	Milj. kr	%
Livsmedelsbranschen	1 250	29
Lanthandeln	850	20
Textil- och beklädnadsbranschen ..	700	17
Övrig detaljhandel	1 450	34
Summa	4 250	100

En jämförelse med 1946 års siffror försvåras naturligtvis därav att skillnaderna inbegriper både volym- och prisförändringar. I kronor räknat har dock tydligen livsmedelsbranschen ökat sin

¹ Denna grundar sig på 1931 års företagsräkning med vissa smärre korrigeringar för att erhålla en åtminstone grov jämförbarhet med 1946 års siffror.

andel mellan 1930 och 1946 medan lanthandeln relativt sett gått tillbaka. Om man endast vill ha en bild av försäljningsvolymens förändringar kan man korrigera siffrorna över försäljningsvärdet 1930 med något prisindex. (Här har använts riksbankens konsumtionsprisindex för de olika grupperna.) Man får på så sätt fram försäljningsvärdets storlek och sammansättning 1930 om 1946 års prisnivå hade varit gällande nämnda år. Det totala försäljningsvärdet hade i så fall rört sig om kanske något mera än 7 000 milj. kr, dvs. en ökning i försäljningsvolymen mellan 1930 och 1946 på 50 à 60 %. Utvecklingen inom de olika huvudgrupperna är dock inte helt likartad. Medan volymförändringen inom livsmedelsbranschen och möjligen även gruppen »övrig detaljhandel» torde ha varit över genomsnittet så tycks den ha varit något lägre inom textil- och beklädnadsbranschen och betydligt lägre i lanthandeln (livsmedelshandeln 60—75 %, lanthandeln 25—40 %, textil- och beklädnadsbranschen 35—50 % och »övrig detaljhandel» 55—70 %). Om vi så jämför försäljningsvolymförändringarna med de i kap. 3 erhållna sysselsättnings- och arbetsställeförändringarna, finner vi till att börja med, att arbetskraftsåtgången per, säg, 1 000-tal kr sålda varor tydligen minskat med mer än 10 % under tiden 1930—46. Detta torde dels bero på en minskning av den tillverkningsbetonade detaljhandeln dels på arbetskraftsbesparande åtgärder men dels också kanske till en del på minskad service och kundtjänst gentemot konsumenterna (kan även ha att göra med en förskjutning av konsumtionen mot varor med högre pris och av högre kvalitet). Speciellt stor tycks ökningen av den försålda volymen per sysselsatt ha varit inom textil- och beklädnadsbranschen medan den inom lanthandeln tycks ha varit relativt ringa. Hänsyn bör då kanske även tas till att den vid periodens början och även slut fortfarande var störst inom lanthandeln (se föregående). Även försäljningsvolymen per arbetsställe har ökat under perioden vilket bekräftar våra föregående påståenden om att starka koncentrationstendenser gjort sig gällande inom detaljhandeln under senare årtionden. Utvecklingen av detaljhandelns prestationer under jämförelseperioden har något berörts i det föregående och vi har därvid funnit en arbetskraftsminskning som delvis kan tyda på en minskad prestationsmängd inom detaljhandeln, t. ex. minskad andel tillverkningar och reparationer inom i någon mån livsmedelsbranschen och i hög grad beklädnadsbranschen, minskad per-

sonlig betjäning bl. a. därför att vissa tjänster övertagits av producentledet (reklam, förpackning o. d.) etc. Mot detta kan ställas troligtvis minskade genomsnittliga expeditionstorlekar inom livsmedelshandeln och lanthandeln, ökat varuurlval inom åtminstone några av huvudgrupperna, mera hygieniska butiker etc. Ett försök att sammanväga dessa motvägande tendenser till ett sammanfattande omdöme om prestationsvolymförändringen inom detaljhandeln per försäljningsenhet (i någon mening) torde dock vara synnerligen vanskligt.

Grosshandelns försäljning 1946

För grosshandelns vidkommande är beräkningarna över försäljningsvärdets storlek och sammansättning år 1946 vida osäkrare än för detaljhandeln.

I arbetet »Svensk grosshandel»² finns visserligen data över omsättningen år 1946, men materialet avser endast de till Sveriges Grossistförbund anslutna företagen. Och anslutningsprocenten synes variera rätt avsevärt mellan olika branscher. Medlemsföretagen är vidare genomsnittligt sett åtskilliga gånger större än de icke anslutna företagen (efter antal sysselsatta räknat). Av undersökningen framgår dessutom bl. a. i hur utomordentligt hög grad omsättningen per sysselsatt skiftar mellan olika branscher och mellan olika typer av verksamheter, exempelvis mellan mera agentbetonade verksamheter (vissa delar av importgrosshandeln) och »full-service» grossister.

Siffrorna i följande tablå om grosshandelns omsättning år 1946 bygger i huvudsak på de uppgifter, som lämnas i »Svensk grosshandel». De nyss anförda skälen till osäkerheten rörande materialets tillämplighet på grosshandeln överhuvudtaget (i den vidsträckta bemärkelse, som begreppet här tolkas) har dock gjort det nödvändigt att ange siffrorna inom relativt vida marginaler.

Utgångspunkten för beräkningarna har bildats av data över omsättning per sysselsatt. Dessa har sedan multiplicerats med de i tabellbilagan givna sysselsättningsuppgifterna. Kolumnen längst till höger anger gissningsvis den andel av branschernas försäljning, som går till och från utlandet.

² U. af Trolle—B. Lindström: Svensk grosshandel, Sthm 1947.

Grosshandeln med	Omsättning per sysselsatt (1 000 kr)	Därur härlett: total omsättn. milj. kr	Därav: utri- keshandels- omsättn.
Livsmedel.....	100 à 150	2 600 à 3 900	15 à 30 %
Bränsle, oljor, trävaror, etc.	200 à 300	3 800 à 5 700	25 à 50 %
Malmer, järn och andra metaller samt arbeten därav.....	100 à 200	1 300 à 2 700	25 à 50 %
Papp o. papper, kontorsart. etc.	75 à 125	800 à 1 300	25 à 50 %
Textil- och beklädnadsvaror.....	175 à 225	1 400 à 1 800	40 à 50 %
Övriga varor	50 à 150	1 200 à 3 500	20 à 40 %
Totalt	110 à 190	11 100 à 18 900	25 à 35 %

Enligt dessa beräkningar skulle sålunda grosshandelns försäljning år 1946 kunna uppskattas till *15 miljarder kr*³ — med en osäkerhetsmarginal på ca 25 % i vardera riktningen⁴. Den på utlandet inriktade delen av omsättningen skulle uppgå till 3 à 5 miljarder, dvs. mellan 50 % och 85 % av hela den svenska utrikeshandeln. Troligt är dock, att viss dubbelräkning uppstått vid dessa kalkyler över utrikeshandelsandelen.

En jämförelse med omsättningen år 1930 (omräknad till 1946 års penningvärde) utvisar en ökning i försäljningsvolymen med ca 50 %. Osäkerheten i denna siffra är dock så stor, att ett försök till analys av dess komponenter ter sig skäligen meningslöst.

Kapitalinvesteringarna inom varuhandeln

Vid ett studium av kapitalbildningen kan man lämpligen skilja mellan tre huvudtyper av investeringar inom varuhandeln, nämligen investeringar i lager, investeringar i byggnader samt investeringar i inredningar och inventarier. Vi kommer i det följande att behandla dem i nu nämnd ordning.

³ Denna siffra kan lämpligen jämföras med en bruttonationalinkomst för motsvarande år på ca 23,5 miljarder kr.

⁴ Ett försök har gjorts att komma fram till grosshandelns omsättning även på en annan beräkningsväg. Uppskattade löner för olika kategorier av personal inom grosshandeln har därvid sammanvägts till en genomsnittslön för personalen i dess helhet. Därefter har uppskattningar gjorts om arbetslönens storlek i procent av omsättningen inom olika branscher. Sammanvägningen av dessa procenttal har gett den genomsnittliga löneprocenten för hela grosshandeln. Det inverterade värdet härav (18 à 22) har därefter multiplicerats med genomsnittslönen (6 000 à 8 600 kr) och det så erhållna talet med totala antalet sysselsatta. Omsättningen skulle enligt detta beräkningssätt ligga i storleksordningen 11—19 miljarder kr.

Lagerinvesteringarna

Uppskattningar och förutsägelser om lagerförändringar inom industri och handel har ofta visat sig vara en av de mest svårbestämbara posterna vid all nationalinkomst- och nationalbudgetberäkning.⁵ Detta är desto mera beklagligt som de ofta spelar en betydande roll i konjunkturförloppet. Man skulle därvidlag kanske kunna dela upp lagerförändringarna i dels en »inducerad» del¹ dvs. förändringar som beror på förändringar i vissa andra kvantitativa storheter, t. ex. förändringar i konsumtionsvolymen (gäller troligtvis för handeln då ökad omsättning ofta även fordrar ökade lager) eller förändringar i produktionen (gäller troligtvis för industrien då ökad produktion ofta fordrar ökade råvarulager, en ökad mängd varor under arbete etc.) dels en »autonom» del² dvs. ofta spekulativa förändringar, som beror på företagarnas framtidsförväntningar om vissa storheter, t. ex. prisförväntningarna. Som en tredje del skulle man möjligtvis kunna beteckna de lagerförändringar, som uppstår på grund av att företagen felbedömt framtiden i vissa avseenden, t. ex. en ökad lagerhållning på grund av att omsättningen blev mindre än beräknat etc. Fallen två och tre kan ju dock likaväl sägas utgöra en avsiktlig och en oavsiktlig del av ett och samma komplex nämligen företagarnas framtidsförväntningar. Vi skall nu göra ett försök att jämföra storleksordningen av den första och de båda sista orsakerna till lagerförändringar inom handeln för att därmed något belysa möjligheterna att göra förutsägelser om distributionens lagerinvesteringar. Den inducerade delen eller, under förutsättning av en relativt jämn ökning av konsumtionen, även trenddelen skulle då närmast kunna beräknas som en mot genomsnittstakten i den totala konsumtionsökningen svarande procentuell ökning av lagervärdet inom handeln. Naturligtvis kan här de strukturella förändringarna inverka på nyssnämnda relationer, vilka närmast kan sägas till sin storleksordning gälla på kort sikt.

Lagervärdena för år 1946 kan därvid beräknas med hjälp av uppgifter om försäljningsvärden, lageromsättningshastigheter samt genomsnittliga marginaler.²

⁵ Jfr Meddelanden från Konjunkturinstitutet, Serie B: 13.

¹ Jfr *J. R. Hicks: A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, Oxford 1950.

² Med lageromsättningshastighet avses det antal gånger, som varulagret omsättes (förnyas) per år.

Vissa siffror och relationer angående försäljningsvärdena har återgivits i det föregående, varför vi nu närmast diskuterar lagrens omsättningshastighet.

År 1947 utförde Statens Priskontrollnämnd i samarbete med Detaljhandelns Utredningsinstitut en undersökning av specerihandelns ekonomiska läge år 1946. Utredningen omfattade såväl renodlade speceributiker som kombinerade butiker. Med stöd av detta material kan vissa uppskattningar göras om lageromsättningshastigheten inom livsmedelshandeln i dess helhet. Försiktigheten bjuder dock att ange den inom tämligen vida gränser: till 12 à 15 gånger per år. (Lageromsättningshastigheten för de i den berörda utredningen ingående butikstyperna låg genomsnittligt något lägre, men med tanke på att vissa färskvarubranscher — frukt- och grönsakshandel, fiskaffärer, bagerier och konditorier — ej ingick i undersökningen, har det ansetts befogat att något höja siffran.)

För textil- och beklädnadshandeln utgjorde lageromsättningshastigheten år 1938 ungefär 1,5—2. Det har på goda grunder antagits, att siffran låg något högre år 1946 (säljarmarknad, mera begränsat sortiment) varför den kanske kan uppskattas till ca 2.

En uppskattning om lageromsättningshastigheten inom lanthandeln måste bli relativt vag. Om vi antar, att ena hälften av sortimentet (livsmedel) omsättes 6 à 8 gånger per år, och den andra hälften 2 à 3 gånger, erhålles en lageromsättningshastighet för hela lanthandelssortimentet på 3 à 4 gånger per år.

För gruppen »övrig detaljhandel» har undersökningar gjorts endast för vissa branscher (skohandeln, bokhandeln, färghandeln). Siffran för hela gruppen måste därför bli osäker. Den synes försiktigtvis böra anges till 2 à 3 gånger per år. Det kan nämnas, att den nyligen publicerade engelska undersökningen om distributionen av konsumentvaror år 1938 visar en lageromsättningshastighet på högst 4 gånger per år för huvudparten av de varor, som säljes inom gruppen »övrig detaljhandel».³

För att kunna beräkna lagervärdenas storlek till inköpspris måste vi även ha en uppfattning om bruttovinsternas storlek inom olika branscher. Dessas (marginalernas) ungefärliga storlek år 1946 kan för två av huvudbranscherna uppskattas med hjälp av de undersökningar, som ovan nämnts:

³ *J. B. Jefferys: The Distribution of Consumer Goods, Cambridge 1950, s. 99. Utg. av The National Institute of Economic and Social Research.*

Livsmedelshandeln.....	15—18 %
Textil- och beklädnadshandeln	25—28 %

För lanthandeln och gruppen »övrig detaljhandel» är beräkningarna osäkrare. Det torde dock kunna antas, att marginalen inom lanthandeln ligger ungefärligen i samma storleksordning som inom livsmedelshandeln: säg 15—20 %. För gruppen »övrig detaljhandel» torde siffran kunna anges till i runt tal 25 à 30 %.⁴

Om omsättningsvärdena för de olika huvudbranscherna divideras med resp. lageromsättningshastigheter, erhålles de genomsnittliga lagervärdena till försäljningspriser. Om därefter dessa reduceras med de ovan angivna ungefärliga marginalerna, erhålles under de gjorda förutsättningarna ett genomsnittligt lagervärde inom detaljhandeln 1946 på 2 000—3 000 milj. kr. (Livsmedelshandeln 200—300 milj. kr, lanthandeln 400—600 milj. kr, textil- och beklädnadshandeln 600—800 milj. kr samt »övrig detaljhandel» 800—1 400 milj. kr.)

Om detta till anskaffningspris beräknade lagervärde sättes i relation till detaljhandelns omsättning år 1946 (ca 11 miljarder), erhålles ett tal av storleksordningen 20—25 %.

Vid de amerikanska distributionsräkningarna har uppgifter om lagervärdena till anskaffningspriser inhämtats. Som en jämförelse till det ovan erhållna procenttalet kan motsvarande beräkningar göras ur det amerikanska materialet. De ger vid handen, att detaljhandelns lager i relation till omsättningen utgjorde.

1929	15 %
1935	13 %
1939	12 %

Omsättningshastigheten skulle sålunda ligga betydligt högre i USA. Stegringen mellan 1929 och 1939 kan dock till en del vara betingad av en ökning i den procentuella bruttovinsten (marginalen).

På motsvarande sätt kan man så göra en uppskattning om lagerstorleken inom grosshandeln. Underlaget till siffrorna om lageromsättningshastigheten i följande beräkning har sammanfogats av uppgifter i »Svensk grosshandel». Att likväl så stora

⁴ Jfr professor G. Törnqvists beräkningar i Företagsekonomisk handbok, del II, Sthm 1945, s. 440—441.

osäkerhetsmarginaler måst brukas, beror främst på att man icke känner hur stor del av omsättningen som är agentbetonad (och sålunda i stort sett icke-lagerkrävande). Följande ungefärliga lageromsättningshastigheter har därvid antagits: För grosshandeln med livsmedel 10—18 gånger, för bränsle etc. 20—40 gånger, för malmer, järn etc. 10—25 gånger, för papp och papper etc. 4—10 gånger, för textil- och beklädnadsvaror 5—15 gånger samt för övriga varor 6—12 gånger. Samtidigt har även antagits att den genomsnittliga bruttovinsten inom grosshandeln rör sig omkring 10 %. Under dessa förutsättningar skulle man för grosshandeln erhålla ett genomsnittligt lagervärde under 1946 på 500—1 500 milj. kr.

Lägger vi därefter tillsammans lagervärdena inom grosshandeln och detaljhandeln, erhåller vi ett genomsnittligt totalt lagervärde inom varuhandeln på 3,5 miljarder kr \pm 30 % år 1946.

Den privata konsumtionsökningen efter kriget har varit i genomsnitt något mindre än 4 % per år. Detta motsvarar en »inducerad» lagerinvestering inom varuhandeln per år på lågt räknat 100 milj. kr (i 1946 års penningvärde). Jämför vi därefter detta belopp med de sannolika faktiska lagerinvesteringarna under efterkrigstiden som i löpande priser var⁵

1946....	100	milj. kr
1947....	520	» »
1948....	410	» »
1949....	170	» »
1950....	-100	» »

konstaterar vi, att även om hänsyn tas till att konsumtionsförändringen under efterkrigstiden inte varit likformig (för år 1947 och framåt 6, 2, 1, 6 %) så torde då relativt korta tidsperioder tas i betraktande den av konsumtionen betingade lagerförändringen i hög grad undanskymmas av den förut omtalade spekulations- och förräntningskomponenten. För den närmaste 10-årsperioden är det dock tänkbart att siffran 100 milj. kan illustrera det genomsnittliga lagerinvesteringsbehov, som finns inom handeln.

⁵ Enl. Meddelanden från Konjunkturinstitutet. I siffrorna ingår även uppskattbara lagerförändringar inom industri och jordbruk, vilka dock torde utgöra endast en mindre del av totalbeloppet.

Investeringarna i byggnader

Med hjälp av den officiella statistiken kan man erhålla en viss uppfattning om de årliga investeringarna i byggnader, avsedda för varuhandels behov. I följande tablå, som grundar sig på siffror över golvytornas storlek⁶, anges de relativa förändringarna i de årliga tillskotten av butiks-, kontors- och lagerlokaler under senare år⁷ — årsgenomsnittet av under perioden 1937—39 tillkomna golvytor = 100 (398 000 m²).

1937/39	100
1945	79
1946	85
1947	100
1948	101
1949	102

Det framgår, att den på ett tillgodoseende av varuhandels behov inriktade byggnadsverksamheten vid 1940-talets slut ånyo uppnått — och även något överskridit — siffrorna från 1930-talets senare år.

Om man vill skaffa sig en uppfattning om vilka investeringsbehov, som kan göra sig gällande i framtiden, måste dock också hänsyn tas till att handels andel genom byggnadsregleringen sjunkit i förhållande till andra näringsgrenar (se nedan). Detta skulle i så fall kunna tyda på att man har att göra med ett relativt sett större ackumulerat byggnadsbehov inom handeln än inom andra näringar till vilket hänsyn måste tas vid en uppskattning av de framtida investeringsbehoven.

Det är emellertid ytterligt vanskligt att försöka få ett grepp om storleken av dessa ackumulerade behov vid slutet av 1940-talet. Vissa beräkningar, som utförts av fil. lic. Lars Lindberger, Konjunkturinstitutet, förefaller dock kunna kasta något ljus över problemet.

Lindberger har undersökt hur den andel av den totala byggnadsverksamheten, som omfattar butiks-, kontors- och lagerlo-

⁶ SOS: Byggnadsverksamheten i Sverige.

⁷ Även vissa centrala industrikontor har kommit att redovisas under denna rubrik, då de ej har kunnat utmönstras. Endast under den förutsättningen att tillskotten av dylika industrikontor, relativt sett, mera väsentligt avvikit från de relativa tillskotten av egentliga varuhandelslokaler, har tablåns siffror påverkats härav.

kaler samt lokaler för hotell, restauranger, biografier och teatrar, har varierat. Under 10-årsperioden 1934—43 svarade nyssnämnda typer av lokaler tillsammans för 12 % av alla tillkomna golvytor. Motsvarande andel för åren 1944—48, då byggnadsregleringen var i kraft, sjönk till 8 %.

Utgående från den arbetshypotesen att den på ovannämnda lokaltyper inriktade byggnadsverksamheten skulle ha behövt bibehållas vid samma andel av den totala byggnadsverksamheten åren 1944—48 som under perioden 1934—43 (12 % enligt ovan) kommer Lindberger fram till ett eftersatt byggnadsbehov inom handeln vid årsskiftet 1948/49 av storleksordningen 1 000 000 m², motsvarande en kostnadssumma av åtminstone 200 à 250 milj. kr (i 1946 års penningvärde).

Denna siffra innefattar dock inte endast lokaler för varuhandelns behov utan även — såsom redan nämnts — hotell och restauranger samt biografier och teatrar. Dyliga lokalers ytor upptar likväl inte mer än, högt räknat, en procent av det totala årliga lokaltillskottet. Härtill kommer emellertid, att vissa centrala industrikontor redovisats i gruppen butiks-, kontors- och lagerlokaler. Inverkan härav på de angivna totalsiffrorna kan ej redovisas. Det enda som kan sägas är, att detta bör peka i riktning mot en minskning av ovannämnda siffra.

Det bör emellertid observeras att den angivna summan på, lågt räknat, 200 milj. kr endast är ett *relativt* mått. Den uttrycker storleken av de i förhållande till andra näringar eftersatta byggnadsbehoven inom handeln.⁸ Om vi beaktar, att byggnadsverksamheten i sin helhet hållits nere, så är det tänkbart, att de ackumulerade investeringsbehoven inom handeln är ännu större än vad som angivits. Å andra sidan finns inte heller något som säger att handelns andel nu borde vara densamma som före kriget varför det här är svårt att ange ett samlat mått på dessa ackumulerade behov. En förändring i detaljhandelns metoder, t. ex. övergång till självbetjäningssaffärer, kan dock här få betydande återverkningar.

Man tycks också ha nått det stadiet, att distributionsapparatens kapacitet på många områden, särskilt i de växande tätorterna, är fullt utnyttjad — både ett kapacitets- och ett rationaliseringstryck torde göra sig gällande — och antingen man väl-

⁸ Självfallet under den förutsättningen att den till grund för beräkningarna liggande hypotesen godtas.

jer att öka den på varje punkt med några tiotal procent eller man vidtar strukturella förändringar så kommer det att erfordras betydande investeringar.⁹ I detta sammanhang kan också nämnas att långtidsutredningen 1950¹ kalkylerat med en ökning av varuhandelns investeringar utöver 1950 års nivå på 50—100 milj. kr².

Investeringarna i inredningar och inventarier

Så återstår då att beakta den tredje investeringsposten, nämligen inredningarna och inventarierna. Behovet härav varierar starkt mellan små och stora försäljningsställen, mellan olika branscher och mellan olika distributionsled. Behovet av inredning och övrig utrustning (främst kassaregister) i en liten manufakturaffär uppgår kanske inte ens till 1/10 av motsvarande behov inom en stor självbetjäningssaffär. Det finns gott om exempel på självbetjäningssaffärer med inrednings- och inventariestkostnader på upp till 100 000 kr.

Av det sagda kan man sluta sig till att det är mycket vanskligt att ge ett samlat mått på de totala investeringsbehoven i inventarier och inredningar. Det synes ändamålsenligt att skilja mellan ersättningsinvesteringar och nyinvesteringar. Till ersättningsinvesteringarna får även inräknas »moderniseringar» av redan bestående försäljningsställen.

Om man därvid räknar med

att den genomsnittliga livslängden av inventarierna och inredningen i ett försäljningsställe uppgår till ca 20 år,

att genomsnittsbutiken inom livsmedelshandeln har ett ersättnings- eller moderniseringsbehov under en dylik 20-årsperiod av 15 000 à 25 000 kr³ samt

⁹ Jfr föredrag av professor F. Kristensson vid distributionsekonomisk konferens i Persborg 20—24 jan. 1952. Referat av föredraget utgivet av Studieförbundet Näringsliv och Samhälle.

¹ Ekonomisk långtidsutredning 1951—1955. SOU 1951: 30, s. 70.

² I B: 13 har handelns investeringar (endast byggnader) upptagits till (i löpande priser) 90, 97, 90 och 94 milj. kr för åren 1947, 48, 49 och 50 resp., dvs. något mera än 1 % av de totala bruttoinvesteringarna nämnda år (det bortses från lagerinvesteringar och utrikeshandel). Här underskattas dock handelns investeringar då hänsyn inte tas till reparationer och till inventarier och inredningar (se nedan).

³ Alla siffror i 1946 års penningvärde.

att motsvarande genomsnitt för alla övriga försäljningsställen inom varuhandeln ligger i storleksordningen 8 000 å 20 000 kr,

skulle man komma fram till ett totalt årligt ersättningsbehov av inventarier och inredningar på *50 å 100 milj. kr.* Det bör dock observeras, att bilar ej ingår i denna summa.⁴

Härtill får så läggas de löpande investeringar (för utrustning), som svarar mot en nettoökning i (den totala) försörjningen med butiker. För perioden 1931—46, då den årliga butikstillväxten utgjorde ca 700 (varav 45 % livsmedelsbutiker), torde man kunna räkna med att detta slag av investeringar belöpt sig till *10 å 15 milj. kr.*

⁴ Jfr *T. C. W. Petri*: Svenkt transportväsende. Sthm 1952. Utg. av Industriens Utredningsinstitut.

DEL II

KAPITEL 7

Distributionsverksamhetens miljö

Studiet av de under senare decennier inträffade förändringarna i det svenska distributionsväsendets struktur har i denna framställning skett utan försök att klarlägga orsakssammanhangen. I det följande skall emellertid några av de viktigaste faktorer, som påverkar distributionsverksamheten, anges liksom även det sätt på vilket dessa inflytanden under olika förhållanden gör sig gällande. Med utgångspunkt från denna diskussion skall så ett försök göras till en bedömning av utvecklingstendenserna inom distributionsverksamheten. Därvid kommer först sambandet mellan distributionsverksamheten och vissa viktigare yttre förutsättningar att behandlas. Dessa yttre förutsättningar som lämpligen kan betecknas miljöfaktorer kan därvid klassificeras under beteckningarna den allmänna ekonomiska utvecklingen, befolkningsrörelserna, transportväsendet och den tekniska utvecklingen. Då dessa miljöfaktorers inverkan ofta kanaliseras via distributionsapparatens kunder och leverantörer, har som en andra etapp relationen mellan varuproducenterna och konsumenterna och varudistributionen behandlats. Miljöfaktorernas inflytande blir dock ofta beroende av myndigheternas åtgärder vilka därför behandlas i kapitlets sista avdelning. Slutligen skall endast framhållas, att några försök till preciserade antaganden om skilda förändringars storleksordning inte kommer att göras utan endast en antydning om i vilken riktning förändringarna kan verka.¹

¹ Det hade varit intressant att här först behandla utvecklingen 1946—51 för att därigenom få en uppfattning om de aktuella utvecklingstendenserna inom varuhandeln, men något statistiskt material som kan belysa denna utveckling i dess helhet finns inte.

A. NÅGRA VIKTIGARE MILJÖFAKTORERS INVERKAN PÅ VARUDISTRIBUTIONEN

Den allmänna ekonomiska utvecklingen

Industrialiseringen har betytt en genomgripande omvandling av näringslivet. Inte minst distributionsapparaten har omgestaltats. Kurvan över produktionen per arbetstimme har stigit brant. I mekaniseringen och specialiseringen har legat en övergång till ett i allt högre grad byteshushållande samhälle. Den andel av befolkningen, som deltagit i detta, har sålunda vuxit (jordbrukets alltmera avsaluinriktade produktion, kvinnornas ökade förvärvsarbete utom hemmen etc.). Allt detta har inneburit en utomordentlig stegring i *producenternas* och *konsumenternas* efterfrågan på distributionsapparaten tjänster.

Industrialiseringen har vidare betytt vidgade avstånd mellan tillverkare och förbrukare. Produktionen har koncentrerats till färre men större enheter. Och tillverkningsseriernas längd har ökat — ett förhållande som ökat specialiseringen. Dessa förändringar har tenderat att öka antalet organ för lagerhållning och försäljning, och därmed har följt en ökning i antalet kontakter och försäljningstransaktioner. Utrikeshandelns expansion och de därmed skapade förutsättningarna för import- och exportgrosshandelns utveckling är ett belysande exempel. Ett annat — och tämligen färskt — exempel på detta slag av utvidgningar i distributionsapparaten kan hämtas från livsmedelsbranschen. De industriellt drivna mjukbrödsbagerier, som under senare år uppkommit, har i viss utsträckning funnit det ekonomiskt att låta brödet passera ett partihandelsled — vare sig detta skett genom egna nederlag eller genom fristående grossister.

Av betydelse för distributionsapparaten utformning har det dessutom varit, att den ökade varuströmmen icke blott innehållit större kvantiteter av samma varor som tidigare, utan även att den utgjorts av nya typer och kvaliteter av varor och i många fall av helt nya varor. Men konsumenternas val mellan olika varor har blivit allt mindre givet efter hand som den materiella standarden stigit, vilket bl. a. medfört stora svängningar i efterfrågan på främst de varaktiga konsumtionsvarorna. Det aktiva försäljningsarbetet har genom denna utveckling fått ett växande utrymme,

vilket förändrat förutsättningarna för distributionsfunktionernas fördelning.

Den via inkomstökning och inkomstutjämning stigande levnadsstandarden för de breda lagren har även i flera andra avseenden förändrat betingelserna för distributionsapparatens insatser inom samhällsekonomin. Hemtillverkningens tillbakagång inom exempelvis livsmedels- och beklädnadsvaruområdena torde inom den förra ha minskat men inom den senare tenderat att öka den genomsnittliga försäljningstransaktionens storlek.² En minskning i den enskilda expeditionens storlek betyder under i övrigt lika förhållanden en ökning i handelns arbetsbörda, emedan produktionsmedelsinsatsen endast i ringa grad samvarierar med expeditionstorleken.

Med den stigande standarden har följt ökad betydelse för modeväxlingar på grund av att konsumenternas modemedvetande ökat. Åtminstone den *fristående* grosshandelns ställning torde därigenom ha försvagats.³ Likartad effekt synes konsumentvaruefterfrågans relativt starkare inriktning hän mot konsumtionskapitalvaror (dammsugare, tvättmaskiner, bilar etc.) ha: inget eller på sin höjd ett enda distributionsled mellan producenter och konsumenter.

Man får emellertid av dessa tendenser ingalunda dra den slutsatsen, att det ekonomiska framåtskridandet skapat mera gynnsamma förutsättningar för detaljhandeln än för grosshandeln. Även marknaden för sådana varor, vilka ej nå de slutliga konsumenterna, den s. k. producentvarumarknaden, har ju avsevärt ökats i omfång genom industrialiseringen. Och detta starkt ökade varubyte mellan producenter förmedlas i viss utsträckning genom grosshandeln.

Otvivelaktigt har den ovan antydda starka ökningen i det av distributionsapparaten tillhandahållna varusortimentet inneburit ökad kapitalinsats och ökat risktagande inom distributionsapparaten. Industrien har kunnat tillverka för distributionsapparatens lager, där tidigare hantverket tillverkade för beställaren-konsumenten. På så vis kan varuhållningen inom distributions-

² G. Törnqvist: Vita fläckar på handelns karta (I Studier i svenskt näringsliv, Sthm 1942).

³ G. Törnqvist: Varudistributionens struktur och kostnader, Sthm 1946, s. 110.

ledet stundom verka utjämnande på konjunkturvariationerna inom produktionsledet.

Å andra sidan är det ju emellertid så, att, av andra skäl uppkomna, tendenser till variationer i sysselsättningen inom näringslivet kan förstärkas av leden mellan produktionen och konsumtionen. Varuhandelsföretagarna tenderar att öka sina lager i uppgångstider och att skära ned dem, när konjunkturkurvan pekar nedåt (jfr vår diskussion om lagren i kap. 6).

Sannolikt varierar sysselsättningen inom distributionsapparaten mindre än omsättningen. Då ju ännu år 1946 något sådant som 2/3 av alla försäljningsställen inom varuhandeln sysselsatte mindre än fyra personer vardera, synes man å priori kunna förutsätta ringa förmåga hos distributionsapparatens organ att snabbt anpassa personalens storlek efter mindre variationer i omsättningen. Vidare torde sambandet mellan nyetableringarna och konjunkturvariationerna vara ganska svagt. Åtminstone en indikator härpå utgör det förhållandet, att företagsbildningen inom industrien under mellankrigsperioden ej synes ha varit i högre grad konjunkturkänsligt.⁴ Företag startades ofta enligt vad Dahmén kallat »levebrödsprincipen». Det ligger nära till hands att anta, att detta motiv även varit bärande vid många detaljhandelsetableringar i början av 1930-talet och kanske där varit ändå viktigare: att starta en affär kan ha tett sig som den enda utkomstmöjligheten.

Tänkbart är, att etableringsviljan undantränges under en utpräglad högkonjunktur. Det material, som framlägges i nästa kapitel för att belysa förändringar i sammansättningen av de etableringssökande inom den enskilda livsmedels- och lanthandeln, pekar i varje fall i den riktningen: den under 1930-talets senare del mycket stora gruppen av etableringssökande utan tidigare branschvana synes nästan helt ha försvunnit under efterkrigstiden. Delvis synes detta bortfall av vissa kategorier av etablerare kunna förklaras med att det i en tid av full sysselsättning, höga löner och förbättrade pensioneringsförhållanden ter sig föga lockande för den enskilde att ta steget över till ett för honom nytt verksamhetsområde såsom företagare.⁵

⁴ *E. Dahmén*: Svensk industriell företagarverksamhet, Sthm 1950, s. 227—229, 238—239. Utg. av Industriens Utredningsinstitut.

⁵ Jfr *U. af Trolle*: Nyetableringsfrågan — ett problem för utredare (I Affärsekonomi 1949: 12).

Härav framgår, att en förändring i konjunkturväxlingarnas art (valutakriser i stället för sysselsättningskriser) i hög grad kan påverka företagsbildningen inom varuhandeln, då valutakriser torde ha en annan inverkan på företagsbildningen än de i den tidigare konjunkturutvecklingen vanliga sysselsättningskriserna.

Slutligen skall härtill fogas några synpunkter på verkningarna av den typ av högkonjunktur, som rått praktiskt taget sedan år 1945. Den karakteriseras med termen »säljarnas marknad». För varuhandelsföretagarna synes detta främst ha inneburit att pris-konkurrensen skjutits i bakgrunden, samt att distributionsapparatens arbetskraftsproblem fått allt större vidd (försämrade möjligheter till val mellan olika slag av arbetskraft, ökad rörlighet hos arbetskraften, etc.).

Det är alldeles uppenbart, att man skulle kunna röra sig med en mängd olika tänkbara alternativ för den *kommande ekonomiska utvecklingen* och därigenom också för dess inverkan på distributionsstrukturen. En diskussion av alla dessa skulle dock i hög grad spränga ramen för denna framställning. För att slippa detta och för att ha något konkret att hålla oss till, kommer vi dock att i stor utsträckning dra ut efterkrigstidens utveckling i framtiden, dvs. vi antar, att inga för Sveriges del plötsliga förändringar i det utrikespolitiska läget inträffar, att en relativt jämn ökning av nationalinkomsten samt av utrikeshandeln kommer att inträda.

De starka konjunkturväxlingarna från mellankrigstiden antas även i fortsättningen kunna utjämnas till förändringar kring marginalen av den fulla sysselsättningen. Detta innebär bl. a. att risken för sysselsättningsväxlingar ersättes med ett varierande inflationstryck och risker för valutakriser.

Allt detta kommer att ställa förändrade krav på distributionsapparaten. Konkretiserar vi så våra antaganden ytterligare genom att anta en något snabbare genomsnittlig ökning för investeringarna och utrikeshandeln än för nationalinkomsten (för denna t. ex. 3 % per år) och i stället en något långsammare ökning i konsumtionsvolymen, skulle detta tydligen i och för sig innebära en relativt sett större ökning i efterfrågan på grosshandelns än på detaljhandelns tjänster. Dessa frågor fordrar dock även en diskussion om konsumtionsstrukturens framtida utseende, till vilken vi återkommer vid behandlingen av sambanden mellan konsumenterna och distributionsverksamheten.

Befolkningsrörelsen

Det inses lätt, att befolkningsförändringarna påverkar utvecklingsbetingelserna för distributionsapparaten i främst två avseenden, dels ur avsättningsmarknadssynpunkt, dels ur arbetsmarknadssynpunkt.

Till att börja med står det klart, att förändringar i *folkmängdens storlek* påverkar förutsättningarna för distributionsarbetet. En ökning i befolkningens numerär är ju liktydig med en ökning i det antal konsumenter, som distributionsapparaten har att betjäna. Och en tillväxt i folkmängden *kan* också betyda en ökning i den totala tillgång på arbetskraft, om vilken distributionsapparaten konkurrerar med andra näringar. Huruvida detta blir fallet är ju avhängigt av om befolkningsökningen till någon del åtföljes av en ökning i antalet personer i arbetsför ålder.

Vi kan därav sluta oss till att även enbart förändringar i *befolkningens ålderssammansättning* utan motsvarande förändringar i storleken kan vara av stor betydelse ur distributionsapparaten både avsättnings- och arbetskraftssynpunkt. Detta sammanhänger med att en persons konsumtionsbenägenhet liksom också hans prestationsförmåga ju kan antas variera på visst sätt med levnadsåldern.^o En ökning av barnens och åldringarnas andel i samhället tenderar alltså att ändra betingelserna för distributionsapparaten.

Befolkningsutvecklingen under 1950-talet blir då tydligen en intressant fråga vid bedömningen av den framtida distributionsstrukturen.

De folkmängds- och arbetskraftssiffror, som återgetts i tidigare avsnitt, har hänfört sig till år 1945. Det synes därför naturligt att uttrycka de förutsatta förändringarna fram till år 1960 i relation till 1945 års siffror.

Folkmängden kan beräknas växa med ca 10 % under denna 15-årsperiod. Härav kan något mindre än hälften antas falla på åldersklasserna under 15 år.

I den manliga yrkesverksamma befolkningen (exkl. jordbruket) förutses en ökning av antalet med ca 15 %. För de kvinn-

^o Jfr *J. Nordenson—E. Höök*: Befolkningsutveckling, sysselsättning och ekonomiskt framåtskridande (I Industriproblem 1950, s. 34. Utg. av Industriens Utredningsinstitut).

liga yrkesutövarna räknar man med ungefär oförändrat antal.⁷ Den osäkra faktorn i denna beräkning utgör de gifta kvinnornas arbete utom hemmet. Även en ringa procentuell förändring i de gifta kvinnornas »förvärvsintensitet» (antal yrkesverksamma gifta kvinnor i olika åldrar i relation till det totala antalet gifta kvinnor i samma åldrar) ger ju mycket starkt utslag. En ökning för perioden 1945—60 i antalet yrkesverksamma gifta kvinnor med ca 25 % är därvidlag inte utesluten, bl. a. beroende på att de gifta kvinnornas antal kan antas komma att växa. Möjligen skulle denna siffra kunna ytterligare stiga genom större möjligheter till deltidsarbete för de gifta kvinnorna.

De stora födelsekullarna från åren 1940—45 har fram till år 1960 i huvudsak kommit upp i arbetsför ålder. Man kan därför räkna med en avsevärd ökning i åldersgruppen 15—20 år (ca 30 % ökning i förhållande till antalet år 1945).

En ökning av antalet konsumenter bör då naturligtvis i och för sig leda till ökade krav på distributionsapparaten, även om denna ökning till största delen kommer till uttryck i en ökning av barn och åldringar. Å andra sidan utvecklar sig inte arbetskraftssituationen i samma riktning då ju handelns arbetskraftstillskott under senare år i stor utsträckning utgjorts av kvinnlig personal (se kap. 5). En ökning av deltidsarbetets roll inom varuhandeln ter sig i så fall som en trolig lösning på möjligen uppkommande arbetskraftsproblem. Ökningen i de yngre arbetsföra åldrarna mot slutet av perioden kan dock tänkas gynna handeln mer än andra näringsgrenar, då den i hög grad synes locka yngre folk.

Handelns lokalisering synes i hög grad vara bestämd av befolkningens geografiska fördelning. Detaljhandeln är i stor utsträckning kundlokaliserad och grosshandelns lokalisering är till stor del bestämd av detaljhandelns. Härav kan man sluta sig till att *befolkningens flyttningsrörelser* påverkar de förutsättningar, under vilka distributionsapparaten arbetar.

I det beskrivande avsnittet om förändringar inom detaljhandeln har vissa samband påvisats mellan inflyttningen till tätorterna och förändringarna i butikslokaliseringen. På landsbygden har folkmängd och antal butiker totalt sett minskats i ungefär samma takt. På tätorterna synes sambandet dock inte ha varit

⁷ För närmare redogörelse för denna framskrivning, av vilken vissa resultat här refereras, hänvisas till *E. Höök: Befolkningsutveckling och arbetskraftsförsörjning*, Sthm 1952. Utg. av Industriens Utredningsinstitut.

lika enkelt. På stora orter synes en befolkningstillväxt visserligen ha följts av en ökning i antalet butiker — men en ökning i betydligt långsammare takt. En sannolik förklaringsgrund är, att en betydande del av efterfrågeökningen inom de större städerna sugits upp av en tillväxt i den genomsnittliga butiksstorleken — betingad bl. a. av ökade möjligheter till specialisering (efter sortiment — typexempel: stora specialaffärer — och efter kundtjänst — typexempel: enhetsprisaffärer).

Inom de mindre tätorterna däremot synes förutsättningarna att öka butikernas genomsnittliga storlek ha varit jämförelsevis små. Kundunderlaget torde inte ha räckt till för att tillåta uppkomsten av de ovan exemplifierade större butikstyperna. Även inom snabbt expanderande dylika orter är det därför troligt att invånarantal och butiksantal har tenderat att hålla mera jämna steg med varandra.

En reservation måste emellertid göras till det sagda. Möjligt är nämligen, att regionala och signifikativa olikheter kan dölja sig i de siffror, på vilka resonemanget byggts. Speciellt synes detta kunna gälla om landsbygden: även om butiksminskningen totalt sett ägt rum i samma takt som befolkningsnedgången, är det tänkbart, att utvecklingen gått i skilda banor inom olika landsändar.

Det statistiska material, som kunnat framläggas, har varit alltför summariskt för att kunna ge ett svar på frågan huruvida — och i så fall i vad mån — inflyttningen till tätorterna i och för sig bidragit till tendenser till outnyttjad kapacitet inom detaljhandeln.¹ Denna fråga är dock så pass viktig, att vi här anför vissa ytterligare synpunkter på problemet.

Låt oss till att börja med göra det förenklande antagandet, att flyttningsrörelsen är av engångskaraktär — att den sålunda äger rum under en viss begränsad tidsperiod.

Det förefaller då uppenbart, att en utflyttning från ett glesbygdsområde innebär en — i varje fall — relativ försämring i kundunderlaget för butikerna inom området i fråga.² Med all

¹ Jfr *U. af Trolle*: Nyetableringsfrågan — ett problem för utredare (I *Affärsekonomi* 1949: 12).

² En annan sak är, att den absoluta försämringen helt eller delvis kan neutraliseras genom miljöfaktorernas utveckling i övrigt (t. ex. genom stigande inkomster och möjligen även en naturlig folkökning bland de kvarlevande invånarna).

sannolikhet uppstår en viss eftersläpning i butikernas reaktion inför försämringen. Många butiker sysselsätter ju endast familjemedlemmar, och det fordras ganska stora förändringar för att man skall lägga ned butiken; även om man har en anställd, så är det troligt, att man i det längsta drar sig för att avskeda denne.

Om sålunda en inflyttning till tätorterna i och för sig borde leda till ett — först på lång sikt försvinnande — överskott av detaljhandelskapacitet på landsbygden, kan effekten bli den motsatta för de tätorter, till vilka den tänkta flyttningsrörelsen riktar sig. I varje fall synes detaljhandelskapaciteten bli bättre utnyttjad på de orter, som är — eller genom inflyttningen blir — så stora, att inflyttningen åtminstone till en del återspeglas i växande och därmed effektivare butiksstorlekar. Därigenom skulle alltså det ur flyttningsrörelsen härrörande överskottet av butikskapacitet på landsbygden i någon mån motvägas av en — visserligen ökad men likväl — bättre utnyttjad kapacitet inom tätorterna.

Om vi nu släpper antagandet om en engångsinflyttning och i stället inför den mera verklighetstroga förutsättningen, att flyttningsrörelsen sker fortlöpande och långsiktigt, synes det som om detaljhandels anpassning på landsbygden ständigt skulle släpa efter. Tendenser skulle sålunda där förefinnas till ständig överkapacitet. Om å andra sidan tätortsbutikerna redan i starten dimensionerades icke efter det aktuella kundunderlaget utan efter något framtida — genom förmodade nya inflyttningar och ökade inkomster — ökat kundunderlag, skulle liknande tendenser kunna uppstå även inom tätorterna.

Vid en bedömning av inflyttningens inverkan på distributionsapparaten måste dock hänsyn också tas till att denna troligtvis leder till minskade genomsnittliga inköp per gång inom detaljhandeln på grund av sämre förvaringsmöjligheter (mindre skafferier etc.) i bostäderna inom tätorterna eller på grund av kortare avlöningsperioder (t. ex. veckolön).

Efterfrågan på grosshandels tjänster torde i och för sig ha tenderat att reduceras genom detaljhandels större koncentration till tätorterna. Men i den mån detaljhandeln — i likhet med konsumenterna — minskat sina inköpsstorlekar skulle försämringen motverkas.

I varje fall vill det synas som om kostnaderna för producenterna och grosshandelsorganen tillsammans minskat genom

koncentrationen. Även konsumenternas insats i distributionen torde, enligt vad som nyss sagts samt genom de kortare bärvägarna av varorna, ha reducerats genom inflyttningen till tätorterna.

Hur *befolkningsförflyttningarna* kan tänkas utveckla sig *under 1950-talet* är självfallet svårt att säga, då de i stor utsträckning torde sammanhånga med den ekonomiska utvecklingen i övrigt och även med statliga och kommunala åtgärder, exempelvis bostadspolitik, skatter i olika kommuner etc. Det står dock klart, att inflyttningen till tätorterna från landsbygden under tiden efter 1948 försiggått i starkt retarderad takt — i jämförelse med 1940-talet i övrigt. Delvis kan retardationen ha sammanhängt med förhållandena på bostadsmarknaden. Men även om dessa problem på något längre sikt skulle lösas, synes man likväl kunna räkna med fortsatta lägre inflyttningssiffror under det närmaste decenniet. Bl. a. har en mycket kraftig uttunning ägt rum inom de ålders- och socialklasser av landsbygdsbefolkningen, till vilka de utflyttande företrädesvis hör.

Möjligt är dock att vissa tätorter kan fortsätta att öka sitt invånarantal i snabb takt genom omflyttningen mellan olika tätorter. Osäkerheten i omfattningen, takten och riktningen av de framtida omflyttningarna är dock så stor, att det ej varit möjligt att göra några mera bestämda antaganden för utvecklingen under 1950-talet.

En minskning i befolkningsrörelserna skulle i så fall kunna leda till att distributionsstrukturen fick tillfälle att anpassa sig (jfr kap. 3) efter de inträffade förändringarna (gamla butiker på landet lägges ned, då innehavaren faller ifrån, butiker i tätorterna bygges ut, om de är för små etc.), vilket kanske, om endast denna faktor tas i betraktande, skulle kunna leda till en minskad överkapacitet inom handeln under 1950-talet i förhållande till tidigare.

Transportväsendets utveckling

Uppenbart är att transportväsendets utveckling varit en av förutsättningarna för både utrikeshandelns och den inre handelns utveckling under det senaste århundradet och även för våra nyss berörda befolkningsrörelsers genomförande.

Även under de sista decennierna har denna utveckling varit

enorm. Följande siffror kan tjäna till belysning av detta förhållande.

Passageraretrafiken på järnvägarna, mätt i personkilometer (antal passagerare gånger antal kilometer de färdats), har ungefär tredubblats under det senaste kvartsseket. Under samma tidrymd har antalet registrerade bussar sexdubblats. Vid 1951 års början låg vidare antalet registrerade personbilar mer än fyra gånger så högt som år 1925. Men ännu år 1951 fanns det ej mera än 36 personbilar per 1 000 invånare.³ Antalet i bruk varande cyklar uppskattas ha ökat från ungefär 1 milj. år 1935 till ca 3 milj. år 1950.⁴

Tydligt är, att *konsumenterna* genom den utveckling, som här endast antytts, blivit *rörligare* i långt högre grad än tidigare. Förbindelserna har blivit både snabbare och billigare. Denna ökade rörlighet har tenderat att skärpa detaljhandelsomsättningens koncentration till tätorterna. Landsbygdsbefolkningen har kunnat förlägga en del av sina inköp till de mera specialiserade tätortsbutikerna. Större orter har kunnat dra till sig handel från mindre.⁵ Transportväsendets utveckling har sålunda ökat möjligheterna för köparna att realisera de av olika skäl uppkomna önskemålen om rikhaltigare urval. Genom denna utveckling har tätorternas omland fått allt diffusare gränser.

Det kan nämnas, att redan år 1930 utgjorde detaljhandelsförsäljningen på landsbygden, mätt per landsbygdsinneväånare, blott en 1/4 av den för hela landet genomsnittliga. Högst låg omsättningen per invånare på de största orterna (med minst 30 000 invånare), vilka uppvisade dubbla riksgenomsnittet. Såsom påpekas i den anförda källan⁵ räcker inte konsumenternas rörlighet såsom förklaringsgrund till dessa väsentliga skiljaktigheter. Den mycket låga siffran för landsbygden torde även kunna förklaras med att inkomsten per landsbygdsinvånare var lägre än för tätortsbefolkningen. Härtill kommer ju, att jordbruksbefolkningens inkomster till en del ej omvandlas i pengar (förbrukningen av egna produkter) och sålunda ej heller registreras i detaljhan-

³ Bilismen i Sverige, Sthm 1950 o. 1951, tab. 1.

⁴ Uppskattningarna har gjorts inom Cykelfrämjandet med stöd av dels produktionssiffror, dels vissa antaganden om cyklarnas genomsnittliga livslängd.

⁵ G. Törnqvist: Varudistributionens struktur och kostnader, Sthm 1946, s. 36.

delsomsättningen. I någon mån har också olikheterna accentuerats av bristfälligheter i det statistiska underlaget. Vissa delar av grosshandelsförsäljningen, som ju i huvudsak är koncentrerad till de större orterna, har ej kunnat särskiljas.

Det sätt, på vilket den ökade geografiska rörligheten hos köparna utvecklats, har möjligen bidragit till det, i ett tidigare avsnitt behandlade, ökade antalet köp per kund inom speciellt livsmedelsbranschen. Möjligheterna för konsumenterna att förflytta sig själva torde ha ökat i snabbare takt än deras möjligheter att transportera varor. Personbilarnas roll är alltjämt så ringa, att de inte på något avgörande sätt har kunnat påverka denna utveckling i omvänd riktning.

Genom den starkare koncentrationen till tätorterna av inköpen i detaljhandeln kan transportväsendets utveckling ha bidragit till att skapa förutsättningar för en tillväxt i den genomsnittliga butiksstorleken. Men otvivelaktigt skulle butikerna ha kunnat bli än större, om transportväsendets utveckling också hade skapat ekonomiska möjligheter för en billigare hemtransport av varorna.

De genom trafikmedlens utveckling uppkomna sannolika tendenserna till än starkare tätortskoncentration inom detaljhandeln och möjliga tendenserna till större butiker torde även påverka grosshandels utvecklingsbetingelser i för denna ogynnsam riktning.

Å andra sidan har emellertid transportväsendets utveckling verkat gynnsamt på koncentrationstendenserna inom tillverkningen, vilket i hög grad skapat ökat utrymme för grosshandelsfunktioner.

För framtiden kan man troligtvis räkna med en ytterligare ökning i transportmedlens antal (exempelvis bilar) och även snabbhet (exempelvis tunnelbanan i Stockholm, ökad användning av flyg etc.). Detta kommer i så fall troligtvis i enlighet med det föregående att påverka handeln i tätortskoncentrerande riktning. I motsatt riktning verkar sådana tendenser som exempelvis svårigheter att få parkeringsplats i de större städernas centrala delar något som uppkommer vid bilbeståndets ökning och som gör folk ovilliga att fara in till citybutikerna, vilket dock ännu så länge endast gäller för de största städerna.

Trafikmedlens inverkan på distributionsapparaten är emellertid inte begränsad till detta. Deras övriga inflytelser samman-

hänger med förändringar i relationen mellan de produktiva insatser, som själva *transportarbetet* kräver (underväguppostringar) och de uppostringar, som kräves vid *omlastningsarbetet* (terminaluppostringar).

Sambanden mellan transportarbetet och omlastningsarbetet kan enklast belysas med två schematiserade ytterlighetsexempel. Om uppostringarna för omlastningsarbete vore så små i jämförelse med uppostringarna för transportarbete, att de kunde helt ignoreras, skulle varor omlastas (samlastas) — och eventuellt lagras — på en rad punkter mellan producenter och detaljister.⁷ Om man å andra sidan kunde bortse från uppostringarna vid transportarbetet, skulle strävandena till besparingar i terminaluppostringarna tendera att öka omfånget av direktdistribution producent—detaljst.

Det senare exemplet har den minst avlägsna anknytningen till verkligheten: terminaluppostringarna tenderar att ökas i relation till underväguppostringarna.

Transportväsendets utveckling i sist berörda hänseende har sålunda tenderat att vidga utrymmet för direktdistribution⁸ och parallellt därmed — speciellt genom distributionsbilarnas uppkomst och utveckling — att öka det område, som kan furneras från en enda nederlagspunkt.⁹

Det är troligt, att denna utveckling kommer att fortgå även i framtiden, dvs. undervägskostnaderna kan antas fortsätta att sjunka relativt sett till terminalkostnaderna, vilket alltså skulle leda till tendenser till utvidgning av direktdistributionen och till en minskad efterfrågan på tjänster av partihandelskaraktär. Vad som här kommer att ske påverkas dock i hög grad av transportföretagens prispolitik på vilken samhällets inflytande är betydande.

Den tekniska utvecklingen

Den tekniska utvecklingen finns ju överallt med som en faktor av betydelse i det ekonomiska livet, och den kan sägas ha burit

⁷ W. Alderson: Scope and Place of Wholesaling in the United States (I Journal of Marketing 1949 Sept.).

⁸ U. af Trolle: Grosshandeln i amerikansk distribution (I Svensk Handel 1949: 8—9).

⁹ G. Törnqvist: Varudistributionens struktur och kostnader, Sthm 1946, s. 136.

upp såväl det ekonomiska framåtskridandet som omvälvningarna inom transportväsendet.

Tekniska förändringar har emellertid även mera direkta inverkningar på betingelserna för distributionsarbetets utformning och fördelning mellan olika distributionsled. Detta motiverar teknikens behandling som en fristående miljöfaktor, och vi skall här diskutera några av dess för distributionsapparaten viktigare framsteg.

De mest vittgående konsekvenserna av tekniska nydaningar inom distributionen synes *förpackningsteknikens* utveckling ha haft.

Genom förpackningsmaskinerna har huvuddelen av paketeringsarbetet speciellt inom livsmedelsbranschen kunnat mekaniseras. Av olika skäl har denna mekanisering hittills inneburit, att paketeringsarbetet alltmera kommit att överföras till producentledet. Bl. a. har den ju överlag mycket ringa företagsstorleken inom distributionsapparaten verkat prohibitivt (låg utnyttjandegrad av förpackningsmaskiner, inköp och utformning av förpackningsmaterial i små poster etc.). Vidare har producenten genom olika slag av enhetsförpackningar kunnat göra sina produkter identifierbara i förbrukarnas ögon. Därmed har fabrikanter ökat sina möjligheter att påverka den slutliga efterfrågan.

Med stöd av ett visserligen mycket begränsat undersökningsmaterial har det beräknats, att något sådant som 60 % av försäljningen i en ordinär speceriaffär under åren 1945—48 utgjorts av producentförpackade varor.²

Såsom nyss antytts har förpackningsteknikens utveckling inneburit mekanisering icke blott av paketeringsarbetet. I viss mening kan det sägas, att även försäljningsarbetet mekaniserats. Fabrikanternas märkesvarureklam har medfört, att livsmedelsbutikens *försäljande* funktion alltmera kommit i skymundan för dess *expedierande* uppgift.

Förpackningarna har även underlättat varors spridning till olika branscher. Hanteringen av dem och kunskapen om dem har blivit mindre branschbundna. Vidare stöder ju märkesvarureklamen i allmänhet en vara, ej en bransch.

¹ G. Törnqvist: Varudistributionens struktur och kostnader, Sthm 1946, s. 81.

² U. af Trolle: Bruttoprissystemet (Bil. 3 i nyetableringssakkunnigas betänkande, SOU 1951: 28).

Vissa lättförstörbara varor har genom förpackningarna fått en något ökad livslängd. I viss mån har förpackningsteknikens utveckling därigenom varit en förutsättning för uppkomsten av industriell mjukbrödstillverkning. Dylika försök att skapa ett längre »salable life» — att omvandla färskvaror till lagervaror — har dock hittills gett bättre resultat genom andra tekniska förbättringar — speciellt inom djupfrysningsteknikens område.

De förpackade varornas roll i detaljhandeln kommer med all sannolikhet att växa även under det närmaste tiotalet år.

Förutsättningarna för en övergång till självbetjäning inom livsmedelshandeln kommer att ytterligare underlättas samtidigt som färskvarubutikernas, speciellt de självständiga mjölkbutikernas, existensbetingelser kommer att försämrats.

Det är däremot inte fullt lika säkert, att på alla områden hela tillväxten kommer att bestå av *fabrikantförpackade* varor. Tänkbart är, att storföretag inom grossistledet — av Ica-företagens typ — kommer att ta hand om en del av paketeringsarbetet genom egna förpackningscentraler — i första hand för importvaror. I vissa fall har paketeringstekniken utvecklats på ett sådant sätt att den även kan komma till användning inom de små varuhandelsföretagen.

Färdiglagade och högförädlade livsmedel kan i ökad utsträckning antas komma att bära upp utvecklingen inom livsmedelsbranschen. Över huvud taget torde de pågående tendenserna att öka färskvarornas lagringsförmåga medföra förutsättningar för minskning av lageromsättningshastigheten inom livsmedelsbranschen. Under i övrigt lika förhållanden innebär detta betingelser för en ökning av kapitalinsatsen inom distributionsapparaten — men i gengäld också förutsättningar för en minskning av arbetskraftsinsatsen både i distributionsledet och i de tidigare produktionsleden.

Det är tämligen uppenbart att införandet av *nya varor* är av stor betydelse för varuhandelns utveckling. I avsevärt högre grad än inom andra branscher synes detta ha gällt för den elektriska branschen under det senaste kvartsseket. Det är i det sammanhanget intressant att notera, att nya företagare dragits till elbranschen i så stor omfattning, att antalet försäljningsställen under perioden 1931—46 — stick i stäv emot den allmänna tendensen — ökats i snabbare takt än antalet sysselsatta. Måhända är detta symptomatiskt för utvecklingen inom sådana expansiva de-

taljhandelsbranscher, där utvecklingen inte hämmats av krav på stor kapitalinsats.

Man får sannolikt räkna med att även i fortsättningen nya varor kan spela en betydande roll och att de även kan skapa förutsättningar för uppkomsten av helt nya branscher.

Vad beträffar den distributionstekniska utvecklingen i övrigt behöver man endast kasta en blick på amerikanska förhållanden för att få en uppfattning om vilka rika möjligheter till förändringar som står till buds.

Med den utformning, som *butikautomater* fått här i landet, har detaljhandeln via automater ett kompletterande syfte. Den skall komplettera butikerna genom att tillhandahålla ett begränsat varusortiment även efter stängningsdags.

Automater har tidigare i någon utsträckning endast förekommit inom choklad- och konfektyrbranschen. Sedan myndigheterna väl givit sitt tillstånd till tobaksförsäljning via automater och tillverkningen av automaterna kommit igång, har utvecklingen inom detta område försiggått i mycket rask takt. Under en tidrymd av endast ett år har ca 2 000 tobaksautomater uppsatts. Inom Sveriges Tobakshandlares Riksförbund har det beräknats, att försäljningen genom automaterna i medeltal uppgår till 200 à 300 kr per automat och vecka. Detta skulle innebära en total årsomsättning på något sådant som 20 à 30 milj. kr i tobaksautomaterna, dvs. högt räknat 5 % av all tobaksförsäljning (inkl. försäljningen på restauranger och andra näringsställen).

Den framtida utvecklingen för butikautomaternas del kommer att i stor utsträckning bero på lagstiftningen på området. En uppmjukning av denna torde medföra en stark ökning av försäljningen på området i fråga.

Det är uppenbart att *den tekniska utvecklingen* även på en mängd övriga områden har inverkat på distributionsapparaten på ett för dessa ganska genomgripande sätt, exempelvis transportanordningar, kylanläggningar, kassaregister etc. Det är troligt, att en utveckling som ger oss nya tekniska hjälpmedel även kommer att fortgå i framtiden, exempelvis genom införandet av arbetsbesparande inredningar i butikerna, av staplingstruckar inom grosshandeln etc., och att vi här kan räkna med en arbetskraftsbesparande faktor inom varuhandeln.

B. KONSUMENTERNA, PRODUCENTERNA OCH VARUDISTRIBUTIONEN

En stor del av den påverkan på distributionsapparaten som de hittills diskuterade faktorerna utövar sker inte direkt utan via dennas leverantörer och kunder. Så t. ex. påverkar den allmänna ekonomiska utvecklingen varuhandeln genom förändringar i konsumenternas efterfrågan på olika varor, befolkningsrörelserna också genom förändringar i efterfrågan på olika varor men även i efterfrågan på olika orter, transportväsendet genom förändringar från producenternas sida i efterfrågan på distributionsapparats tjänster etc. Då nu inverkan från konsumenternas och producenternas sida skall studeras står det klart, att hänsyn även måste tas till de diskuterade miljöfaktorernas inflytande på varandra och deras gemensamma inverkan på distributionsapparaten och att de inte längre kan betraktas isolerade var och en för sig. Det finns ju många samband mellan dem, exempelvis mellan det ekonomiska framåtskridandet och befolkningens flyttningsrörelser, mellan transportväsendet och flyttningsrörelserna etc., och det är tänkbart, att en viss miljöfaktors utveckling som i och för sig skapar expansionsförutsättningar för distributionsapparaten är förknippad med en sådan utveckling av en annan miljöfaktor som *ceteris paribus* skulle ha gett upphov till kontraktionstendenser inom distributionen. Problemet blir tydligen att sammanväga de olika faktorernas verkningar.

Det är också klart, att ju närmare man kommer de i egentlig mening bestämmande inom distributionssfären, nämligen företagarna därstädes, desto mera ömsesidigt blir sambandet mellan den i här angivna mening påverkande faktorn och distributionsapparaten. Redan förut har omtalats dessa ömsesidiga samband, men då det gäller ett studium av konsumenternas och producenternas handlingssätt, är det tydligt, att sambanden är ännu mera påtagliga. Företagarna inom varuhandeln kan ju i hög grad inverka på konsumenternas köp genom reklam, övertalning, prissättning o. d., vilket gör att man även skulle kunna tala om den påverkan som via konsumenterna utövas på distributionsapparaten genom impulser som utgår från densamma, och detsamma kan även sägas, då det gäller producenterna.

Konsumenterna

Med konsumenterna avses i det följande de slutliga förbrukarna av varor, dvs. allmänheten. Åtskilligt av allmänhetens handlande påverkar ju emellertid inte alls eller endast i mycket ringa grad varudistributionens utformning och omfång. Allmänheten intresserar därför här endast i egenskap av slutpunkt för distributionsprocessen. Konsumenternas centrala roll inom distributionen sammanhänger därvid naturligtvis med deras varuefterfrågan, och grundläggande för denna efterfrågan på distributionsapparaten tjänster är allmänhetens konsumtionsinriktning, eller med en samlande beteckning *konsumtionsvanorna*. Dessa konsumtionsvanor tillsammans med köpförmågan bestämmer *vilka* varor, som konsumeras, och *hur mycket*, som konsumeras av de olika varorna. Därmed är emellertid inte helt klarlagt, hur allmänheten påverkar distributionsapparaten. Denna påverkan kan i stort sett sägas bli slutgiltigt bestämd av *var*, *när* och *hur* inköpen av varorna företas, dvs. med en samlande beteckning allmänhetens *inköpsvanor*.

Om vi därvid först behandlar allmänhetens *konsumtionsvanor*, så är det klart, att det sätt, på vilket konsumenterna fördelar sina utgifter mellan olika slag av nyttigheter, i hög grad är beroende av den ram kring utgiftsfördelningen, som deras köpförmåga kan sägas bilda. På något längre sikt kan köpförmågan antas överensstämma med den löpande inkomsten (efter avdrag av direkta skatter).

Speciellt livsmedelspostens andel av de totala konsumtionsutgifterna i ett hushåll visar påtagliga variationer med inkomstens storlek. Ju högre inkomsten är, desto lägre blir som regel andelen livsmedelsutgifter. Att döma av den konsumtionsvaneundersökning, som Socialstyrelsen nyligen genomfört¹, upptar livsmedelsposten en dubbelt så hög andel inom hushållen med de lägsta inkomsterna (mindre än 6 000 kr år 1948) som inom gruppen av hushåll med de högsta inkomsterna (mer än 15 000 kr).

I och för sig betyder naturligtvis livsmedelsutgifternas låga inkomst känslighet, att stigande inkomster (exkl. skatt) inom samhället följes av att livsmedelsandel av de totala konsumtionsutgifterna sjunker. Med all sannolikhet försvagas dock detta *den allmänna ekonomiska utvecklingens* inflytande av att *den tek-*

¹ Konsumtionsvanorna under år 1948 (I Sociala Meddelanden 1950: 8).

niska utvecklingen parallellt därmed underlättar en övergång till mera högförädlade (och följaktligen mera utgiftskrävande) livsmedel (färdiglagad mat, djupfrysta livsmedel etc.).

Enligt den ovan citerade undersökningen skulle utgiftsandelen för kläder och skodon år 1948 ha legat högst inom ett förhållandevis brett mellanskikt av hushållen (med inkomster i storleksordningen 7 000 à 15 000 kr). Såväl inom under- som överliggande inkomstgrupper skulle utgiftsandelen för textilvaror ha legat åtminstone 10 % lägre. I den mån fortsatta tendenser till inkomstutjämnning verkar hän emot en ytterligare ansvällning av nämnda mellanskikt, borde följaktligen textil- och beklädnadsvarupostens andel av de totala konsumtionsutgifterna — *ceteris paribus* — öka.

Såsom närmare utvecklats av Roostal² är det emellertid tänkbart, att resultaten av Socialstyrelsens undersökning för beklädnadsvarornas del influerats av vissa mera exceptionella förhållanden under perioden 1945—48, och att därför de ovan antydda skiljaktigheterna mellan olika inkomstklasser i varje fall blivit överdimensionerade — i jämförelse med mera normala förhållanden.

Av det anförda framgår, att ju högre inkomsten är, desto större andel av utgifterna riktas mot andra nyttigheter än livsmedel och beklädnadsvaror. Bortses från utgifterna för bostad, bränsle och lyse, finner man att inkomstkänsligheten hos dessa övriga nyttigheter är större för tjänsterna (resor, nöjen, förströelser etc.) än för varorna (inventarier, böcker, tidningar, tvättmedel etc.). Och bland varorna är med all sannolikhet inkomstkänsligheten störst för de mera kapitalvarubetonade.

I och för sig skulle sålunda varukonsumtionens roll i den totala konsumtionen tendera att reduceras vid stigande inkomstnivå. Detta förutsätter emellertid bl. a. att några förskjutningar ej inträffar *mellan* tjänster och varor — exempelvis utbyte av »resor» mot »egen bil». I själva verket kan, såsom tidigare nämnts, bilutgifterna förmodas öka på ett sätt, som kommer att ge dem en strategiskt viktig roll i konsumenternas utgiftsbudget.

Med vissa smärre utblickar över andra inflytelser har uppmärksamheten i det föregående inriktats på avhängigheten mellan konsumtionsvanorna och den allmänna ekonomiska utveck-

² I. Roostal: Distributionen av textilvaror år 1948 i jämförelse med år 1938 (FFI:s Meddelande nr 35, Sthm 1951, s. 27—33 spec. s. 29—30).

lingen. Denna miljöfaktor synes vara den ena av de två grundpelare, som bär upp den totala konsumtionens utveckling och inriktning. Den andra är *befolkningsrörelsen*.

Effekten på konsumtionen av befolkningsrörelsen sammanhänger i första hand med att olika hushållstyper, olika sociala grupper, olika åldersgrupper, befolkningsgrupper inom olika bebyggelseformer, befolkningsgrupper, som i växlande grad deltar i yrkesarbetet (t. ex. gifta kvinnor och ogifta) osv. — även vid likartade inkomstförhållanden — sammansätter sin konsumtion olikformigt.

Man synes t. ex. redan av det föregående kunna sluta sig till att ju fler personer som inom ett hushåll skall dela på en given inkomst, desto större blir livsmedelspostens andel i konsumtionsutgifterna. Det ligger vidare nära till hands att anta, att landsbygdsbefolkningens konsumtion skiljer sig från tätortsbefolkningens exempelvis däri, att dess utgiftsandel för beklädnadsvaror ligger lägre. Färdiglagade livsmedel kan antas slå igenom mycket lättare i ett samhälle, där kvinnorna är höggradigt engagerade i förvärvslivet, än i ett samhälle, där andelen yrkesarbetande kvinnor är låg osv.

Man torde nu kunna utgå ifrån att en förskjutning mellan några av de ovan nämnda kategorierna — t. ex. en inflyttning från landsbygden — i och för sig tenderar att framkalla en sådan anpassning i konsumtionsvanorna hos den grupp, som skiftar karaktär, att konsumtionsutgifternas sammansättning, totalt sett, påverkas.

Eftersom förändringar i folkmängdens storlek väl alltid leder till att befolkningens sammansättning förändras, kan man för enkelhetens skull se även sådana förändringar såsom verkande på konsumtionen via förskjutningar i befolkningsammansättningen.

Sammanfattningsvis kan det alltså sägas, att den allmänna ekonomiska utvecklingen via köpförmågan bestämmer den yttre ramen för konsumtionsutvecklingen. Den tenderar också att förändra konsumtionens sammansättning (totalt sett), i den mån som konsumtionsvanorna varierar inom olika inkomstklasser.

För befolkningsrörelsen synes gälla, att förändringar i befolkningens storlek i högre grad påverkar konsumtionens storlek än dess sammansättning medan befolkningens omflyttningar i högre grad torde inverka på konsumtionens sammansättning. De skilj-

aktigheter i konsumtionsvanorna mellan stad och land, som beror av olikheter i varornas tillgänglighet (mindre urvalsmöjligheter etc. i landsbygdsaffärerna), häves åtminstone till stor del genom *transportväsendets utveckling* etc.

Eftersom olika varor eller tjänster ju alltid konkurrerar med eller kompletterar varandra, är det tydligt, att vissa samband kan härledas mellan ojämnheter i tillgången på olika varor eller tjänster och konsumtionens sammansättning. Troligt är t. ex. att bristen på bostäder har en dämpande effekt på utgiftsandelen för möbler, husgeråd och liknande artiklar.

Det skulle föra alltför långt att här gå in på det — ännu relativt outforskade — problemkomplex, som berör i vilken grad olika förhållanden (vanor, tradition, kunskap etc.) bygger upp de attityder hos en viss grupp av konsumenter, som utlöser sig i dess konsumtionsvanor, och i vilken grad dylika förhållanden är känsliga för påverkan från omgivningen i övrigt. Här skall blott nämnas, att stigande inkomstnivå inom samhället sannolikt i och för sig fördjupar konsumenternas modemedvetande. Detta skulle i sin tur medföra, att beklädnadsvaror och vissa kapitalvaror kasseras vid en *lägre* förslitningsgrad än tidigare.

Frågan om *inköpsvanorna* kan lämpligen börja med *var* allmänheten förlägger sina inköp. Detta har en viss anknytning till det i kap. 6 förda resonemanget om vilka delar av konsumentvaruflödet, som ej passerar detaljhandeln. Den värdemässigt största av de där nämnda (icke-detaljhandelsförmedlade) sektorerna var förtäringen på restauranger och liknande näringsställen. Eftersom man kan räkna med att förtäringen utom hemmet är i högre grad inkomstkänslig än varukonsumtionen i övrigt, bör en stegring i inkomstnivån i och för sig leda till en ökning i förtäringens utom hemmet andel av den totala varukonsumtionen. Följaktligen skulle den i det föregående antydda tendensen vid stigande inkomster till minskning i livsmedelsförsäljningens andel inom detaljhandeln härigenom ytterligare framhävas. I samma riktning verkar även befolkningsrörelserna då tätortsbefolkningens restaurangkonsumtion torde vara betydligt större än landsortsbefolkningens. Å andra sidan motverkas emellertid denna tendens av en trolig fortsatt, relativ, nedgång i jordbrukares, fiskares etc. konsumtion av egna produkter. Med all sannolikhet kan sistnämnda minskning dock ej häva effekten av ökningen i konsumtionen på restauranger etc.

Av övriga varor, som ej alls eller endast delvis förmedlas genom detaljhandeln, torde det närmast vara kapitalvaror av typen dammsugare och hushållsmaskiner, som kan antas öka sitt utrymme av konsumtionsutgifterna vid en fortsatt inkomststegring. En ökad betydelse för dessa varor kan dock knappast få mera än en begränsad effekt på den andel av den totala varukonsumtionen, som passerar detaljhandeln, även om förändrade marknadsförhållanden (köparens marknad) kan göra säljarna av dylika varor ännu mera benägna att övergå till mera direkta försäljningsmetoder. Vilken försäljningsväg som användes kan dock även i hög grad vara beroende på detaljhandelns pris- och marginalpolitik.

Om vi så begränsar oss till de av detaljhandeln förmedlade varorna, kan det helt allmänt sägas, att allmänheten strävar att förlägga sina inköp till sådana försäljningsställen, som så nära som möjligt ansluter sig till dess bostäder, arbetsplatser och andra samlingspunkter eller till vägarna emellan dylika koncentrationspunkter. Detta innebär inte *enbart*, att detaljhandeln till sin lokalisering anpassas härefter — vilket är fallet med de s. k. närhetsbutikerna av typen mjölkaffärer, manufakturaffärer, tobaksaffärer — utan även att den påverkar allmänhetens köpvanor i detta avseende genom strävanden att *skapa* samlingsplatser — i form av s. k. centrala butiker (varuhus, enhetsprisaffärer, specialaffärer etc.). Inköp i sådana butiker betyder i allmänhet längre avstånd för genomsnittsköparen. I gengäld kan butikerna av mera central typ erbjuda andra fördelar: täckandet av en större del av köparens efterfrågan (*en* butik för att tillgodose kundens dagligvarubehov i stället för en mjölkaffär, en speceri-affär, en charkuteriaffär och en manufakturaffär etc.), tillgodoseendet av variationsbredden i kundens behov (stort urval av kvaliteter, storlekar, mönster etc.), erbjudandet av varorna till lägre priser eller kortare väntetider (enhetsprisaffärer, självbetjäningbutiker) osv.

Med någon schematisering gäller, att minskad vikt för allmänhetens krav på närhet till butikerna med en given total detaljhandelsomsättning innebär, att antalet butiker tenderar att reduceras — och följaktligen den genomsnittliga omsättningen per butik att öka.

Den förändrade stadsplanläggningen — med en mera utspridd bostadsbebyggelse än förr — verkar sannolikt i motsatt riktning:

krav på relativt fler, små närhetsbutiker. Denna tendens motverkas dock och förbytes troligtvis i sin motsats av miljöns förändringar i övrigt. Bl. a. medför den förut omnämnda utvecklingen inom transportväsendet — och främst då inom bilismen — att avstånden till butikerna spelar allt mindre roll. En sådan utveckling synes också skapa ökade krav på att i en och samma anläggning kunna tillgodose åtminstone de löpande (mera nödvändighetsvarubetonade) behoven. I samma riktning verkar en fortsatt standardstegring, som ju i och för sig exempelvis ger väntetiden i butikerna ett högre alternativvärde för kunderna.

Den nyss berörda frågan om allmänhetens väntetid i butikerna leder över till problemet om allmänhetens köpvanor *i tiden*. Allmänt bekant är, att kundbelastningen inom många detaljhandelsbranscher är så sned, att hälften eller mer av butikernas arbetsbörda under veckan resp. dagen faller på en eller två dagar resp. timmar. För alla de butiker som ej sysselsätter familjemedlemmar eller deltidanställda, torde personalstyrkans storlek vara anpassad med hänsyn härtill så, att den ligger någonstans emellan personalbehovet vid toppbelastning och personalbehovet vid den genomsnittliga kundbelastningen under veckan eller dagen.

Under trycket av den framtida arbetskraftssituationen är det tänkbart, att sådana butiker i allt högre grad tvingas närma personalstyrkan till den sistnämnda undre gränsen, vilket kan leda till en tendens hos allmänheten att förändra köpvanorna i tiden. I samma riktning kan en ökning av inkomsterna verka på grund av väntetidens ovan omtalade högre alternativvärde.

Köparna torde emellertid i detta avseende vara utomordentligt trögpåverkade, bl. a. beroende på att de yrkesarbetande ju som regel är låsta i sitt val av inköpstider.³ Inverkan på allmänheten kanaliseras måhända därför främst som en ökning i benägenheten att efterfråga mindre tidskrävande former av kundtjänst inom detaljhandeln — och då speciellt de tjänster, som självbetjäningbutikerna erbjuder. Förändrade stängningstider inom detaljhandeln och ökad försäljning genom butiksautomater är ju dock också tänkbara alternativ för utvecklingen.

³ Frånvaron från arbetet inom näringslivet får, speciellt beträffande kvinnorna, sannolikt delvis skrivas på detaljhandelsinköpskonto. En »legalisering» av dylik frånvaro (genom ledighet på olika tider) skulle minska belastningsvariationerna inom detaljhandeln.

Eftersom kunderna i detaljhandeln företrädesvis torde vara kvinnor, är det tydligt, att förändringar i sådana förhållanden som giftermålsfrekvens och yrkesverksamhet bland gifta kvinnor kan få en viss effekt på belastningsvariationerna. I det föregående har det räknats med en viss ökning i de gifta kvinnornas deltagande i förvärvslivet under det närmaste decenniet, vilket i och för sig skulle verka hän mot en skärpning i belastningsvariationerna. Å andra sidan kan det emellertid förutsättas, att antalet gifta kvinnor kommer att växa så mycket, relativt sett, att — på grund av de gifta kvinnornas trots allt lägre benägenhet till förvärvsarbete — nettoeffekten torde bli en viss dämpning av variationerna i belastningen. Å andra sidan kan en eventuellt kommande minskning av arbetsveckans längd (5-dagarsvecka) verka i riktning mot en ökning av belastningsvariationerna.

I den mån utvecklingen inom förpacknings-, kyl- och konserveringsteknikens områden gör det möjligt för husmödrarna att förvara färskvaror, är det tänkbart, att de kan reducera *antalet* besök i detaljhandeln. Om inskränkningen därvid, vilket dock inte är säkert, träffar butikernas toppbelastningstider kan belastningsvariationerna mildras.

Vi kommer nu över på den tredje aspekten på köpvanorna, till frågan om *hur allmänheten gör sina inköp*. Att storleken av kundernas genomsnittsköp därvid spelar en central roll sammanhänger, såsom tidigare berörts, med att de kostnader som en butik vidlådes vid ett kundbesök till sitt omfång endast i ringa grad beror av den inköpta kvantitetens storlek (inom vissa gränser). Betydligt starkare är sambandet mellan kostnaderna och *antalet* köp (kundbesök), per tidsenhet räknat. Vid en given total försäljningsvolym (t. ex. per år) betyder därför en ökning i genomsnittsköpens storlek att möjligheter till kostnadsbesparingar uppkommer. Det är därvidlag inte otänkbart att *om* en ökning av den genomsnittliga produktionens storlek i detaljhandeln äger rum, detta kan få betydande återverkningar på distributionskostnadernas framtida storlek.

Inom livsmedelsbranschen torde den genomsnittliga inköpsstorleken numera, av förut anförda skäl, ha sjunkit till en sådan nivå, att en ytterligare minskning ter sig osannolik. Av intresse blir följaktligen att söka klargöra, i vilken utsträckning de antagna framtida förändringarna i miljön kan underlätta en ökning i köpens genomsnittliga storlek inom livsmedelsbranschen.

Ovan har redan berörts, hur den tekniska utvecklingen kan tänkas skapa vissa möjligheter att öka färskvarornas livslängd, vilket i sin tur skulle kunna leda till en ökning i köpstorleken. En samtidigt härmed inträdande trolig förändring i livsmedelskonsumtionens sammansättning, innebärande att färskvaror med visserligen något ökad men alltså kort livslängd vinner terräng på bekostnad av varor med mycket hög lagringsförmåga (mjöl, socker etc.) synes knappast nämnvärt kunna hämma en dylik tendens till ökning.

Inköpsvanornas utformning torde också vara betingad av hushållens skafferiutrymmen. I den mån som förvaringsmöjligheterna i de nya bostäderna förbättras, torde en övergång till större genomsnittliga inköp underlättas.

På mycket lång sikt synes även bilismens utveckling skapa liknande betingelser (underlättandet av större varupartiers hemtransport).

Troligen finns ett visst samband mellan de per gång inköpta livsmedelskvantiteternas storlek och avlöningsperiodernas längd. Den förskjutning från veckolöner till månadslöner i samband med tjänstemannagruppernas tillväxt som kan antas följa med i den allmänna ekonomiska utvecklingen, torde därför likaså öka betingelserna för en stegring i inköpsstorlek.

Möjligen kan också det sätt för varuexponering, som ligger i självbetjäningssystemet, stimulera till större köp per kundbesök. Slutligen skall det framhållas, att även företagarnas prissättning torde kunna utlösa en viss effekt på de per gång köpta kvantiteterna i livsmedelsbutikerna.

Inom lanthandeln brytes tendenserna mot varandra. Det husliga arbetets troliga tillbakagång även bland lanthandelns kunder (mindre benägenhet till att baka och väva i hemmen etc.) borde i och för sig tendera att minska inköpsposternas storlek per gång. Å andra sidan kan man knappast räkna med att genomsnittskunden inom lanthandeln kommer att få kortare väg till butiken, och därmed motverkas en nedgång i expeditionstorleken.

I den mån en fortsatt standardstegring sätter liknande spår i den svenska allmänhetens klädinköp som tidigare i den amerikanska, skulle ekiperingsartiklar och varor inom den lättare konfektionen (främst klänningar) vinna terräng på bekostnad av

den tyngre konfektionen.⁴ En härav uppkommen förskjutning hän mot mindre genomsnittsköp per transaktion inom bekläd-
nadshandeln skulle därför kunna uppkomma.

För den övriga detaljhandeln ställer det sig på grund av dess heterogena karaktär nära nog omöjligt att ge en samlad överblick över hur förändringar i betingelserna kan antas påverka genom-
snittstransaktionens storlek. Det får räcka med en anknytning till diskussionen om troliga förändringar i konsumtionens sammansättning i det föregående, enligt vilken kapitalvarorna skulle öka mera än konsumtionsvarorna inom den övriga detaljhandeln. Detta borde närmast tala för en ökning i den genomsnittliga försäljningstransaktionens storlek. Otvivelaktigt betyder emellertid en förskjutning i försäljningens sammansättning hän mot ökad andel kapitalvaruförsäljning och minskad andel förbrukningsvaruförsäljning, att de tjänster, som allmänheten kräver för *den genomsnittliga transaktionen*, ökas. Den allmänna regeln synes dock gälla även här: handelns insatser per köp stiger i långsam-
mare takt än köpstorleken (i kronor räknat), även om det naturligtvis ofta kan föreligga betydande skillnader i kundtjänsten vid stora och små köp, exempelvis en bil och en tvål. Visserligen måste även hänsyn tas till de många service- och reparations-
tjänster som det förra köpet för med sig men de torde inte upp-
väga skillnaderna i kundtjänsten per krona räknat vid det ursprungliga köpet.

Av allmänhetens »köpvanor till sättet» (hur) intresserar i övrigt främst kraven på hemsändning och på kredit. I och för sig borde man kunna vänta, att en stegring i inkomstnivån skulle framkalla en icke blott absolut utan även relativ ökning i efterfrågan på »hemsändningstjänster». Bilismens utveckling verkar dock sannolikt även här i motsatt riktning. Konsumentkapitalvarornas troliga relativa tillväxt vid en fortsatt inkomststegring synes närmast tendera att öka kreditgivningen. Denna tendens kan dock motverkas av vissa andra tendenser, exempelvis om konsumentkooperationens andel av detaljhandelsförsäljningen fortsätter att växa.

⁴ *I. Roostal*: Distributionen av textilvaror år 1948 i jämförelse med år 1938 (FFI:s Meddelande nr 35, Sthm 1951, s. 35).

Varuproducenterna

Då det gäller *kombinationen mellan tillverkning och handel* har som förut omtalats utvecklingen inom livsmedelsbranschen samt textil- och beklädnadsvarubranschen mellan åren 1931 och 1946 inneburit en påtaglig tillbakagång för de anläggningar, som drivit en sådan kombinerad rörelse. Dylika tendenser till ökad specialisering mellan tillverkning och handel, torde få anses ligga i själva den ekonomiska utvecklingen, varför det synes rimligt att utgå ifrån att de skall bestå även i den fortsatta utvecklingen. Detta innebär sålunda att vissa arbetsuppgifter, som hittills fullgjorts inom varuhandeln (i den bemärkelse begreppet här användes), gradvis överföres till producentledet och att insatserna inom varuhandeln minskar. Liknande tendenser har tidigare gjort sig gällande även inom den övriga detaljhandeln. De har emellertid där ofta uppvägs av tendenser i motsatt riktning genom ökningen i reparations- och liknande serviceverkstäder, drivna i kombination med varuhandel (bil- och cykelverkstäder, elektriska affärer, kontorsmaskinfirmer osv.). På lång sikt torde också dessa sistnämnda tendenser överväga inom den övriga varuhandeln.

Det är fullt tänkbart, att *fabrikanten* vid en omprövning av *sitt val av distributionsvägar*, även helt *oberoende av med den ekonomiska utvecklingen i övrigt sammanhängande faktorer* finner det mera lönande att på visst sätt ändra den andel av försäljningen, som går direkt till detaljhandelskunderna. Därigenom påverkas i första hand företagen inom grosshandeln. Förändringen kan gå ut på att producenten själv tar hand om alla större detaljister, medan grosshandeln får sköta förbindelserna med de mindre. Producentens bedömning kan även innebära, att grosshandeln övertar alla kontakterna med detaljhandeln. Den kan också leda till att producenten bygger upp en egen försäljningsorganisation med nederlag, försäljningskontor etc. och sålunda helt går förbi de ekonomiskt fristående grossisterna, dvs. *till en högre grad av direkt distribution*.

Såsom nämnts i det inledande avsnittet är det icke blott (de förmodade) uppoffringarna vid alternativa distributionsvägar för en *given* produktionsvolym som blir avgörande för producentens val. Även hans bedömning av möjligheterna till ökad avsättning,

till ökad »trygghet» i avsättningen etc. vid det ena eller andra alternativet inverkar.

Då ju insatsen av kapital och arbete inom huvuddelen av industrien i hög grad är tidsbunden, dvs. insatsen förblir till väsentlig del konstant även inom relativt stora produktionsintervall på kortare sikt, synes man kunna vänta sig, att bl. a. trygghetsaspekten skulle driva fram markanta tendenser inom industrien till att genom integration uppnå kontroll över distributionen. De fabrikantägda grosshandelsorganen (försäljningskontoren, nederlagen etc.) utgör dock, såsom visats i annat sammanhang (kap. 4) endast en obetydlig del av hela grosshandeln. Inte heller de fabrikantägda butikerna uppgår till något större antal. Denna integrationens relativt ringa utbredning kan sättas i samband med vad som inledningsvis sagts om sortimentsfunktionens betydelse. Varuhandelns tillgodoseende av köparnas sortimentsbehov bildar »en damm mot integrationen mellan tillverkning och distribution».⁵

Man finner också att det i huvudsak blott är inom de branscher, där överensstämmelsen mellan producentens och varuhandelsorganens sortiment är höggradig, som integrationen är mera utbredd (t. ex. inom bensin-, sko- och mjölkhandeln).

Vissa tendenser har under senare år dock förekommit inom industrien till en sådan vidgning av tillverkningsprogrammet att direkt distribution till detaljhandeln tett sig lönande. Detta torde dock förutsätta att det närmast rör sig om samma varukategorier, medan en vidgning som gäller olika varukategorier snarare leder till ökad efterfrågan på grosshandelns tjänster.

Den kommande ekonomiska utvecklingen kan å andra sidan på många områden — stimulerad av den tekniska utvecklingen och av utvecklingen inom transportväsendet — förmodas innebära fortsatta *tendenser till specialisering mellan olika tillverkningsenheter*, ehuru här som nyss omtalats även motverkande tendenser gör sig gällande. Med oförändrad total tillverkningsvolym och oförändrade avsättningsförhållanden för de skilda anläggningarna, kan detta innebära behov av ökade distributionsupporringar på många områden för den enstaka anläggningen, t. ex. genom en vidgning i dess avsättningsområde. Därmed gynnas i och för sig grosshandelns utveckling. På andra områden däremot

⁵ G. Törnqvist: Varudistributionens struktur och kostnader, Sthm 1946, s. 106.

kan denna specialisering minska behovet av den fristående grosshandels tjänster genom ökat aktivt försäljningsarbete från producentens sida. På samma sätt synes utvecklingen inom transportväsendet — vid *oförändrat* avsättningsområde — underlätta en övergång till direkt kontakt med butikerna för producenten.

I detta sammanhang måste även påpekas, att varuhandelsföretagarnas egna åtgärder och strävanden med hänsyn till pålägg och rabatter naturligtvis också har stor betydelse för industriens distributionsvägar. Det är tänkbart, att grosshandeln exempelvis genom användandet av genomsnittliga pålägg utan hänsynstagande till kostnaderna i det enskilda fallet kan påverka efterfrågan på sina tjänster i för grosshandeln själv negativ riktning.

Tydligt är att ett slutgiltigt försök till bedömning av dessa frågor om val av distributionsvägar och om integration bjuder på stora svårigheter. Ytterligare faktorer som måste beaktas är sortimentsinriktningen inom detaljhandeln och i sista hand måste även de här ej diskuterade kostnadssammanhangen spela en viktig roll.

Där en fullständig integration ej är genomförbar för producenten, kan denne ofta integrera partiellt, t. ex. genom att i form av *märkesvarureklam* helt eller delvis överta butikens försäljningspåverkande uppgift.

Ju större del av en butiks sortiment som består av »inarbetade» märken, desto mera inskränkes butikens uppgift till att blott och bart *expediera* varorna. Uppenbarligen kan den enstaka producenten, i den mån han förmår skapa ett märkesmedvetande hos allmänheten, öva ett indirekt tryck på detaljisten att föra just hans märkesvaror. Även om producentens försäljning av märkesvarorna i fråga aldrig är helt opåverkad av de åtgärder, som kan vidtas av andra producenter med konkurrerande märken, finns dock otvivelaktiga tendenser till att hans märkesvarureklam har en konserverande effekt på allmänhetens köpvänor.

För vissa av de större detaljhandelsbranscherna har uppskattningar gjorts om märkesvarusystemets omfång.⁶ Enligt dessa uppgår märkesvarornas andel av den totala försäljningen inom resp. branscher till

⁶ S. Carlsson—H. Grunditz: Märkesvarornas betydelse för handeln (I AEF:s Meddelande nr 26, Sthm 1947, s. 26).

50 à 60 % inom speceri- och lanthandeln
10 à 30 % inom textil- och beklädnadshandeln samt
30 à 50 % inom färghandeln.

Då ju märkesvarureklamen ger fabrikanten möjlighet att hos sig samla försäljningsinitiativet i förhållande till de slutliga köparna, är det tydligt, att en fortsatt utveckling inom förpackningstekniken bör leda till ytterligare vidgning i märkesvarornas roll.

Det står också klart, att den här antydda arbetsfördelningen med producenterna såsom försäljande part och varuhandelsorganen såsom expedierande eller tillhandahållande utgör en förutsättning för självbetjäningssystemets (se kap. 8) vidare utbredning.

Självbetjäningen aktualiserar emellertid även ett annat problem, nämligen frågan om den av fabrikanterna bundna prissättningen inom varuhandeln.

I det föregående har belysts, hur producenterna indirekt via konsumenterna, kan påverka detaljisternas och grossisternas handlande. Det är uppenbart, att deras inflytande även är resultatet av en direkt bearbetning av företagen inom varuhandeln och dessas personal. En speciell form för detta slag av påverkan utgör det *s. k. bruttoprissystemet*.

Med detta system »avses den prissättningsmetod, varigenom en leverantör av en vara eller tjänst rekommenderar eller fastställer det pris, till vilket i övrigt juridiskt självständiga återförsäljare skall vidareförsälja varan eller tjänsten».⁷

Bruttoprissättningen har företrädesvis vunnit insteg vid distributionen av märkesvaror. Det har legat nära till hands för producenten att i försöken att till sig centralisera försäljningsinitiativet icke blott innefatta konsumentreklamen utan även fastställa landet av konsumentpriset. Märkesvaran fyller också det krav på identifierbarhet, som är nödvändigt för en kontroll av att prissättningen efterlevs.

Det centrala problemet, då det gäller bruttoprissystemet, synes därvid vara, att olika försäljningsställen, som tillhandahåller en viss bruttoprissatt artikel med olika »mängder» kundtjänst, tvingas tillämpa ett slags prisdifferentiering — just genom fastlåsningen till det enhetliga priset. Initiativet till en prisändring

⁷ U. af Trolle: Bruttoprissystemet (Bil. 3 i nyetableringssakkunnigas betänkande, SOU 1951: 28, till vilken den intresserade hänvisas).

måste komma från producenten, som ej känner förutsättningarna (och förändringarna i dessa) vid det enstaka försäljningsstället.

Att självbetjäningsbutikerna måste begära samma ersättning för sina tjänster som den traditionella betjäningsbutikerna för sina, utgör blott ett av exemplen på den prisdifferentiering, som systemet lett till. Ett annat exempel uppstår ur olikheter i expeditions- eller orderstorleken per transaktion. Såsom tidigare berörts, kräver en liten expedition eller order nära nog lika mycket uppoffringar som en något större.

Det kan synas, som om producenterna över lag genomfört en anpassning i sina bruttopriser med hänsyn härtill. Det är ju ibland så att inköp av en större förpackning premieras i jämförelse med inköp av flera små — genom ett lägre pris per enhet (kg, liter etc.). Men en sådan anpassning berör blott en sida av problemet. Samma princip i prissättningen borde ju i stort sett gälla även om den större expeditionen vore sammansatt av olika artiklar.

Det är därför troligt, att bruttoprissystemet tenderar att starkt reducera varuhandelsföretagarnas egna möjligheter att genom prispolitiska åtgärder påverka allmänhetens köpvanor. Systemet synes i detta avseende bilda en hämsko i utvecklingen hän mot självbetjäning och större genomsnittsinköp i detaljhandeln — och över huvud taget emot en större differentiering i kundtjänsten.

För framtiden är det dock mycket möjligt att systemet i hög grad — bl. a. under inflytande av eventuell lagstiftning på området — kommer att uppmjukas och att varuhandelsföretagarna kommer att få större frihet vid prissättningen.

Vid ett försök att göra en sammanfattning av den troliga *efterfrågeutvecklingen på varuhandelns tjänster* torde de i det följande omnämnda dragen särskilt förtjäna att framhållas.

Ramen för bedömningen av utvecklingen under perioden 1951—60 bildas då av antagandena om en årlig ökning av nationalinkomsten med omkring 3 %, medan den privata konsumtionen väntas öka i något långsammare takt och de totala investeringarna och utrikeshandeln i något snabbare.

För *detaljhandeln* torde därvid närmast gälla att den via detaljhandeln förmedlade varumängden kan förväntas tillväxa i

ungefär samma takt som den totala konsumtionsvolymen — eller möjligen i något långsammare takt.

Skälen för en något retarderad ökningstakt i allmänhetens inköp av varor i detaljhandeln (i förhållande till ökningen av konsumtionen i övrigt) synes vara främst följande tre: a) Vid nuvarande konsumtionsnivå torde konsumtionen av tjänster vara i något högre grad inkomstkänslig än konsumtionen av varor (genomsnittligt sett); b) Förtäringen på restauranger etc. kan antas tillväxa, relativt sett; c) Den sektor av konsumtionen, som faller på skolor, sjukhus och andra offentliga inrättningar, kan förutsättas växa ytterligare.

Å andra sidan synes tendenserna till att utbyta inköp av tjänster emot inköp av varor även i fortsättningen komma att göra sig gällande inom vissa områden av konsumtionen (t. ex. i fråga om bilar och hushållsmaskiner). Även de sannolikt alltjämt pågående tendenserna till minskad självhushållning bland jordbrukare och fiskare etc. verkar i riktning hän mot något ökad tillväxttakt i varuinköpen inom detaljhandeln i jämförelse med konsumtionen i övrigt.

Vad gäller varuinköpen fördelning i detaljhandeln på de tre huvudgrupperna av varor (livsmedel, textil- och beklädnadsvaror samt övriga varor) torde man kunna få räkna med någon nedgång i livsmedelspostens andel, oförändrad eller möjligen någon tendens till nedgång i andelen textil- och beklädnadsvaror och följaktligen något ökad andel av övriga varor.

Nedgångstendensen i textil- och beklädnadsvarornas relativa utveckling skulle i så fall förklaras av att expansionen i inköpen av vissa kapitalvaror, främst bilar och i viss mån även hushållsmaskiner, möbler och bosättningsartiklar samt även expansionen i inköpen av bostadstjänster, i någon mån skulle inkräkta på klädinköpen. Här kan också hänvisas till de förut omtalade ökade svängningarna i efterfrågan på konsumtionskapitalvaror, som kan komma att göra sig gällande.

Allmänhetens köpvanor »till sättet» och »i tiden» spelar en strategiskt viktig roll i utvecklingen av efterfrågan på detaljhandelns tjänster. Främst synes förändringar i den genomsnittliga inköpsstorleken intressera. Inom livsmedelsbranschen torde vissa tendenser till en ökning i den genomsnittliga inköpsstorleken vara möjliga. För lanthandeln och beklädnadshandeln kan man kanske våga anta, att de i motsatta riktningar verkande tenden-

serna balanserar varandra eller i varje fall att det är svårt att få något entydigt utslag, vilket måhända kan betraktas som ett uttryck för att inga större förändringar kommer att ske. Inom den övriga detaljhandeln torde det få anses troligt, att den genomsnittliga inköpsstorleken kommer att öka.

Efterfrågan på hemsändning torde sannolikt tendera att stiga i något snabbare takt än varuinköpsvolymen.

Möjligt är, att belastningsvariationerna, speciellt inom livsmedels- och beklädnadsvaruhandeln, i någon ringa grad kan mildras. Denna förmodan bygger främst på antagandet om en relativt stark ökning i antalet gifta — och icke yrkesverksamma — kvinnor.

Den med tillverkningsrörelse kombinerade livsmedels- och beklädnadsvarudetaljhandeln torde även i fortsättningen tendera att visa en i varje fall relativ tillbakagång. Inom huvudgruppen övrig detaljhandel, däremot, torde den i kombination med reparations- och serviceverksamhet drivna handeln alltjämt befinna sig i icke blott absolut utan även relativ tillväxt.

De i fabrikant- eller grossistledet förpackade varornas andel i sortimentet torde alltjämt tendera att öka inom flertalet detaljhandelsbranscher. Innebörden häri är att butikerna i motsvarande grad befrias från såväl paketeringsarbetet som det egentliga försäljningsarbetet.

För efterfrågan på *grosshandels* tjänster finner vi först att konsumentvarugrosshandeln i fråga om de troliga förskjutningarna i konsumtionens sammansättning hän mot minskad andel livsmedel (och ökad andel kapitalvaror) i och för sig torde leda till att den förmedlade varuvolymen ökas i något långsammare takt än den genom detaljhandeln passerande varumängden.

Antagandet om större årlig ökning i utrikeshandels volym än i konsumtionsvolymen synes emellertid innebära, att ovan nämnda tendens till relativ retardation i grosshandelsomsättningens ökningstakt helt uppväges — under den förutsättningen, att import- och exportgrosshandels (inkl. agenternas) sammanlagda andel i grosshandels totala konsumentvaruomsättning ej reduceras i någon högre grad.

För producentvarugrosshandeln innebär på liknande sätt den i förhållande till konsumtionsutvecklingen snabbare takten i ökningen av utrikeshandel och investeringsvolym, att den förmedlade varumängden kan antas tillväxa i högre grad än detaljhan-

delsomsättningen — under förutsättning av oförändrad arbetsfördelning mellan producenter och grosshandelsorgan.

Specialisering inom näringslivet — dels mellan tillverkning och handel, dels mellan olika industrianläggningar — torde också i och för sig öka efterfrågan på producentvaru- och möjligen även konsumentvarugrosshandelns tjänster.

Med de hittills klarlagda utvecklingsbetingelserna skulle det kunna anses sannolikt, att omsättningsvolymen kommer att stiga något hastigare inom grosshandeln än inom detaljhandeln. I varje fall synes den grosshandelsmässiga omsättningen (jfr inledningen) komma att stiga.

Vid bedömningen av problemet måste dock även hänsyn tas till de i följande kapitel nämnda sambanden mellan grosshandeln och detaljhandeln samt till den senares utveckling och förändring under undersökningsperioden.

Det står också klart, att de skilda utvecklingsbetingelser för grosshandeln och detaljhandeln, som vi här erhållit, i hög grad är beroende av vårt antagande om utrikeshandelns utveckling och att en förändring härvidlag, exempelvis en stagnation eller minskning, vilket är fullt möjligt, även förändrar de gjorda omdömena.

C. MYNDIGHETERNAS ÅTGÄRDER OCH DISTRIBUTIONSVERKSAMHETEN

Då vi hittills talat om en mängd tendenser, som kan göra sig gällande i framtiden med hänsyn till distributionsapparatens kontakter med omgivningen, är det alldeles klart att vi därvid även underförstått ett sådant beteende från de statliga och kommunala myndigheternas sida som gör detta möjligt. En fullständig diskussion om alla offentliga åtgärder som på ett eller annat sätt kan påverka distributionsapparaten skulle bli alltför omfattande för denna boks syften. Det räcker med att konstatera, att det offentligas lagar och förordningar kan sägas bilda den ram inom vilken de förut omtalade faktorerna verkar och att förändringar i denna naturligtvis även påverkar dessa faktorer och därigenom varuhandeln.

Det finns dock även vissa offentliga bestämmelser och åtgärder som mera direkt påverkar distributionsstrukturen och som ger sig till känna genom att begränsa de handlingsalternativ mellan

vilka företagarna eljest kan välja. Man skulle därvidlag kunna göra en distinktion mellan lagar och förordningar som riktar sig till speciella branscher och sådana som berör ett flertal av dem.

I vissa fall begränsar sig alltså de offentliga ingreppen *till vissa varor eller branscher*. Genom hälsovårds- och livsmedelsstadgor m. m. är sålunda handeln med livsmedel på olika sätt (och i varierande grad inom olika hälsovårdsområden) kringskuren. Några exempel kan nämnas.

På de flesta håll i landet får mjölk ej säljas i samma lokal som specerier eller charkuterivaror. För att en affärslokal skall godkännas som livsmedelsbutik måste takhöjden fylla vissa mått. Åtskilliga hälsovårdsnämnder har föreskrivit minimimått för självbetjäningsbutikers lokalyta.

Sådana inskränkningar i näringsfriheten, som här exemplifierats, har ju tillkommit som ett skydd för konsumenterna ur hygieniska synvinklar. I vissa fall tenderar de dock att öka konsumentens besvär i andra avseenden. T. ex. väntetiden för husmodern i butiken blir under i övrigt lika förhållanden längre, om hon måste utspria inköpen till från varandra skilda avdelningar.

Otvivelaktigt har dylika åtgärder vidare reducerat företagarnas möjligheter till anpassningsåtgärder inför förändringar i övriga miljöfaktorer och inför, härav helt eller delvis betingade, förändringar i de övriga ekonomiska subjektens handlande. En ombyggnad av en livsmedelsaffär med manuell betjäning till självbetjäningsbutik får i vissa fall ej ske osv. Helt allmänt gäller, att här berörda åtgärder har en konserverande effekt på utvecklingen. Tekniska — t. ex. inom förpackningsområdet — eller andra förändringar har gjort skälen för förordningarnas bibehållande inaktuella, men de har ändå kvarstått.

Flertalet andra, till vissa varuområden begränsade bestämmelser synes vara av så ringa intresse i den aktuella utvecklingen och av så speciell karaktär, att de här utan vidare torde kunna förbigås. Hit hör de bestämmelser som berör t. ex. elektriska installationsarbeten, försäljning av alkoholhaltiga (och även vissa alkoholfria) drycker samt försäljning av apoteksvaror — för att nu nämna några av dem.

Som ett exempel på långtgående ingrepp, där såväl prisbildning som etableringar är statligt reglerade, kan nämnas tobakshandeln. Inom denna bransch är som sagt numera icke blott priser och rabatter (på tobaksvaror) utan även etableringar och

överlåtelse statligt reglerade. Den tidigare tendensen till stegring av antalet tobaksaffärer synes efter den offentliga etableringskontrollens genomförande (juni 1943) ha upphört: för perioden 1943—49 redovisas en minskning i det totala antalet tobaksaffärer med nära 5 % (ca 140 butiker).⁸ Möjligt är dock, att denna nedgång till en del är enbart redovisningsmässig. Affärer med relativt låg andel tobaksvaruförsäljning kan ha omregistrerats (t. ex. till pappersaffärer), så att de ej längre ingår i statistiken.

Allt detta har lett till en påtaglig förbättring i tobakshandelns ekonomi samtidigt som en sänkning av de procentuella marginalerna på tobaksvaror har inträtt. Men å andra sidan har sänkningen av rabatten på tobaksvaror så småningom gett andra varor och tjänster en alltmera ökad betydelse i tobakshandelns ekonomi. Även om etableringskontrollen primärt innebar, att statsmakterna fick ett starkare inflytande på distributionen av tobaksvaror, har detta grepp efterhand försvagats i och med tobaksvarornas avtagande roll för branschens ekonomi. I samband med monopollagstiftningsdebatten under senare år har även vissa angrepp riktats mot kontrollen i fråga såsom stridande mot konkurrensprincipen, men i vad mån detta kommer att leda till en uppmjukning är ännu för vanskligt att yttra sig om.

Betydligt mera genomgripande till sin effekt är ofta *de offentliga åtgärder* som mera riktat sig mot större delen av detaljhandeln. Här märkes de förändringar, som bl. a. under trycket av den starka utflyttningen från landsbygden håller på att inträda i bebyggelsen inom tätorterna. Dessa förändringar är i olika hänseenden betingade av det offentliga handlandet.

I första hand står de i samband med de stadsplanerade åtgärderna. Genom den ökade stadsplaneringen torde inflytandet på detaljhandeln ytterligare ha accentuerats. De s. k. allmännyttiga bostadsföretagens alltmera vidgade roll inom bostadsproduktionen synes även vara av viss inverkan på detaljhandeln. En mera utförlig redogörelse för innebörden i och konsekvenserna av dessa företeelser, än vad som här kan ges, lämnas i nyetableringssakkunnigas betänkande, vartill hänvisas.

Genom den nya stadsplanlagstiftningen har de kommunala myndigheterna fått möjlighet att i långt högre grad än tidigare

⁸ Specialtobakshandeln 1938—1949, Sthm 1950, s. 2. Utg. av Statens Tobaksnämnd.

påverka bebyggelsens utformning och art. De principer för stadsbyggandet, som därvid kommit att utbildas, har i huvudsak siktat på att göra bebyggelsen mera spatiös. Marken bebygges sparsammare än förr. Bebyggelsen har på så sätt blivit långt mera utspridd än för ett par decennier sedan. Klart är att redan dessa förändringar i bebyggelsens natur är ägnade att förändra betingelserna för i varje fall den bostadsorienterade detaljhandeln. Ju mera förortsbebyggelsen avviker från den traditionella, kompakta högbebyggelsen i innerområden, desto lägre tenderar antalet butiker att bli på en given yta. Därmed påverkas icke blott konsumenternas gångavstånd till butikerna. Även den enskilde företagarens prissättning och serviceåtgärder gentemot konsumenterna influeras via den mer eller mindre bristande konkurrensen.

Stadsplaneorganen bestämmer emellertid i stora drag även bebyggelsens *art*. För detaljhandeln innebär planeringen ofta, att i varje fall butikernas *antal* och *lokalisering* och ibland också *användning* förutbestämmer.

Syftet med en dylik planering av detaljhandelns omfång är att inom de nya bostadsområdena söka utforma butikshandeln på det ur samhällelig synvinkel mest rationella sättet. Såsom framhålls av de nyetableringssakkunniga, måste dock planerna oundgängligen vara elastiska, företagen måste ges ett visst svängrum för omdispositioner.⁹ Dels kan ett i planeringsstadiet beräknat — och med nödvändighet schematiserat — detaljhandelsoptimum visa sig vara baserat på felaktiga förutsättningar, t. ex. med avseende på det blivande kundunderlagets sammansättning. Dels är ett optimum för detaljhandelns omfång och inriktning underkastat föränderligheten. Vad som vid en viss tidpunkt ter sig som den mest rationella utformningen, kan ju tio år senare vara något helt annat. Dessa olägenheter accentueras av att en planering av detaljhandeln också är liktydig med en långsiktig fastlåsning av dess utformning. Lokaler, som byggts för annat ändamål, t. ex. bostäder, kan endast till priset av stora uppoffringar ombyggas till butiker — och omvänt. Något liknande gäller för det fallet, att butiker är mer eller mindre specialbyggda för viss branschriktning (t. ex. för mejeriprodukter) eller viss kundtjänstinriktning (t. ex. för manuell betjäning).

⁹ I detta sammanhang måste även påminnas om den enskilda nyetableringskontrollen med dess starka inflytande.

Detaljhandeln inom nybyggda områden synes också röna visst inflytande av de förändringar, som uppkomsten av kommunala, kooperativa och andra s. k. allmännyttiga bostadsföretag inneburit för bostadsproduktionen. Vissa tendenser till försök att åstadkomma konkurrens inom detaljhandeln synes nämligen kunna spåras vid de allmännyttiga och privata byggnadsföretagens respektive fördelning av butikslokaler till kooperativ och enskild handel.¹

Även på ett annat område förekommer bestämmelser som speciellt berör förhållandena inom detaljhandeln, nämligen i fråga om butikernas öppethållande. Detta regleras genom butikstängningslagen, som emellertid bildar blott en yttre ram: butikerna får enligt lagens huvudregel hålla öppet från klockan 8 till klockan 19 på vardagar. Genom kommunala inskränkningar, speciellt i de större städerna (och i viss mån även genom frivilliga överenskommelser mellan medlemmarna i lokala köpmannorganisationer), är ofta som bekant den vanliga affärstiden ytterligare beskuren.²

Andra exempel på detaljregleringar inom varuhandeln är priskontrollen och byggnadsregleringen. I den mån som expansionen och nybildningen inom handeln krävt mera investeringsutrymme än vad som kunnat erhållas på grund av den stora konkurrensen från andra näringsgrenar, har tydligen byggnadsregleringen på många ställen verkat utvecklingshämmande på varudistributionen.

Det är inte uteslutet att andra för varuhandeln betydelsefulla åtgärder från myndigheternas sida kommer att vidtas under den kommande 10-årsperioden. Som ett exempel härpå kan nämnas konkurrenslagstiftningen vilken närmast anknyter till nästa kapitel i vilket konkurrensformerna inom distributionsapparaten studeras. Hänsyn har dock i det följande inte kunnat tas till tänkbara nya bestämmelser och åtgärder som kan vidtas från de offentliga myndigheternas sida.

¹ Jfr nyetableringssakkunnigas betänkande, SOU 1951: 28.

² För utförligare kommentar hänvisas till *J. Nordin: Butikstängningslagen* den 21 juli 1948, Uppsala 1948, spec. s. 55—65.

KAPITEL 8

Varuhandelsföretagarna och distributions- verksamhetens framtida utformning

Uppgiften blir nu att blottlägga de tendenser i distributionsapparatens utveckling, som kan komma att utlösas av trycket från de i föregående kapitel diskuterade förändringarna i efterfrågan och miljön. Men den takt, vari sådana tendenser kan antas bryta igenom i utvecklingen, bestämmas ju icke enbart av *miljöns* och *efterfrågans* förändringar utan även av *varuhandelsföretagarnas* vilja och förmåga att anpassa distributionsapparaten efter förändrade förhållanden.

Såsom inledningsvis berörts är det ju dessa varuhandelsföretagare som i egentlig mening kan betraktas som agerande inom distributionssfären, varför en slutgiltig bedömning av dennas utveckling måste innebära en uppskattning av hur dessa företagare kommer att bete och anpassa sig inför de tänkbara förändringarna. Såsom framhållits är det emellertid inte enbart en fråga om anpassning. Varuhandelsföretagarna och även själva apparatens uppbyggnad påverkar ju även de övriga faktorerna, exempelvis företagets prispolitik, som påverkar konsumenter och producenter och därigenom efterfrågan på distributionsapparatens tjänster, distributionsapparatens efterfrågan på arbetskraft som påverkar lönerna och därigenom den allmänna ekonomiska utvecklingen, lokaliseringen som påverkar flyttningsrörelserna, tiden för detaljhandelns öppethållande som påverkar gifta kvinnors benägenhet till yrkesverksamhet etc. Tydligt är att vi här har att göra med ofta mycket komplicerade samband, vilka i någon mån har undanskymts vid den föregående i hög grad »enkelriktade» analysen.

Hänsyn måste också tas till varuhandelsföretagarnas ofta bristande möjlighet att anpassa strukturen i ur deras synpunkt önskad riktning. Tidigare har framhållits, hurusom vissa av myndigheternas åtgärder — t. ex. av byggnadsreglerande, pris-

kontrollerande eller stadsplanerande art — kan ha denna verkan. Ett liknande inflytande har som nämnts även den av producenterna dirigerade bruttoprissättningen. Varuhandelsföretagarnas egna åtgärder, exempelvis etableringskontroll o. d., verkar självfallet också i samma riktning. Vid sidan av dylika yttre inflytanden kan man dock kanske urskilja speciellt två drag i distributionsapparatens egen uppbyggnad, vilka tenderar att starkt reducera dess anpassningsförmåga. Företrädesvis detaljhandeln karakteriseras av dessa båda drag.

Den ena så att säga i distributionsapparaten inneboende tendensen till låg känslighet inför förändringar sammanhänger med den i allmänhet ringa företagsstorleken.¹ Benägenheten att låta verksamheten fortlöpa i gamla och kända hjulspår får väl, genomsnittligt sett, alltså anses starkare hos de mycket små detaljhandelsföretagarna än hos de något större, kanske delvis beroende på de små företagarnas ofta mindre utbildning. Genom organisationernas tillväxt har dock möjligheterna till utbildning o. d. ökat även för de små företagarna.

Den andra är, att varje särskild butik — i synnerhet inom livsmedelsbranschen och lanthandeln — genom sin blotta lokalisering ofta i någon mån är skyddad från konkurrensen från andra butiker. Man kan tala om ett lägesmonopol för butikerna, ehuru detta ju skiftar avsevärt i styrka från fall till fall.

Helt allmänt synes man sålunda kunna anta, att de små (och de lägesmässigt skyddade) företagen är mycket trögröriga. Omgestaltningar i distributionsapparatens uppbyggnad torde därför främst ske dels genom nybildning och nedläggande av företag, dels genom förändringar inom de större företagen.

Etableringsviljan inom detaljhandeln

Såsom visats tillväxte antalet butiker årligen med i genomsnitt 1 % mellan (sept.) 1931 och (febr.) 1946. I absoluta tal fördelade sig denna totala årliga nettotillväxt på ca 260 livsmedels- och lantaffärer, 47 textil- och beklädnadsvaruaffärer samt ca 400 butiker inom den övriga detaljhandeln.

Utvecklingen i detta avseende under perioden 1946—50 kan

¹ Det har förut visats, att ännu år 1946 drygt 1/4 av alla företagen inom varuhandeln utgjordes av enmansföretag, dvs. med blott en heltidssysselsatt vardera. Nära 70 % av handelsföretagen hade högst tre sysselsatta.

som nämnts endast belysas med hjälp av vissa indikatorer, såsom utvecklingen av antalet etableringssökande inom vissa detaljhandelsbranscher med nyetableringskontroll och förändringarna i antalet konsumentkooperativa butiker. Ett studium av nyetableringsstatistiken inom den enskilda speceri- och lanthandeln, textilbranschen (inkl. modebranschen) samt färghandeln visar en alltigenom enhetlig tendens i utvecklingen under perioden 1946—49. Året 1946 utmärktes enligt detta uppgiftsmaterial av en mycket intensiv etableringsverksamhet, vilket närmast torde få tolkas som ett uttryck för dels att rörelser, som under krigsåren på grund av ransonerings-, inkallelser etc. legat nere, åter väckts till liv, dels att ett visst uppdämt nybildningsbehov förelegat vid krigsslutet. Från och med år 1947 antyder de nämnda indikatorerna emellertid en markant nedgång i butikstillväxten. Först under år 1950 har troligen någon återhämtning skett i butiksökningen inom detaljhandeln.²

Sannolikt har byggnadsregleringen starkt bidragit till denna uppbromsning i takten för butiksökningen. Det finns emellertid flera skäl att anta, att även andra faktorer spelat in — faktorer vilka kan förmodas fortsätta att öva inflytande på butikstillväxten även efter byggnadsregleringens eventuella avveckling. Dessa faktorer förtjänar därför att här ägnas någon uppmärksamhet. Det gäller särskilt *sammansättningen* av de etableringssökande, som förändrats i jämförelse med förkrigstiden. Etablerare utan tidigare erfarenhet från detaljhandeln spelade stor roll före kriget. Men den kategorien tycks nu vara betydligt mindre.

Följande sammanställning bygger på en bearbetning av nyetableringsstatistiken för speceri- och lanthandeln i Värmland

² Siffermaterialet visar antalet av branschorganisationerna tillstyrkta nyetableringsansökningar. Detta antal överensstämmer inte nödvändigtvis med det faktiska antalet butiksstarter under resp. år. Nedgångstendensen i antalet ansökningar under perioden 1946—49 är dock så markerad, att den otvivelaktigt kan tolkas som en minskning i det årliga tillskottet av nya butiker. En jämförelse mellan siffrorna för de olika branscherna vilseleder av tre skäl. Alltefter bransch skiftar 1) konsumentkooperationens andel i etableringarna, 2) bestämmelserna om vad som bör avses med en etablering samt 3) nyetableringskontrollens effektivitet.

Nyetableringskontrollens effektivitet har efter hand ökat. Med andra ord: de människor, som vill starta detaljhandel, är nu i högre grad än tidigare villiga (eller tvungna) att även fråga om lov.

Detta förhållande omöjliggör en rättvisande jämförelse mellan antalet etableringssökande före 1939 och efter 1945.

och Dalsland, avseende åren 1937, 1938, 1946—50 och anger sammansättningen av de etableringssökande för nämnda år. På grund av materialets ringa storlek har uppgifterna sammanslagits till två årsgrupper.

	1937— 38	1946— 50	Genomsnitt per år 1937/38	Genomsnitt per år 1946/50
Antal behandlade ansökningar.....	64	44	32	8,8
Därav: antal tillstyrkta.....	24	32	12	6,4
De sökandes förutvarande yrken:				
Butiksbiträden inom speceri- eller lanthandeln ³	8	9	4	1,8
Innehavare eller föreståndare inom den enskilda mjölk-, speceri- eller lanthandeln (inkl. filialetablerare)	10	21	5	4,2
Föreståndare i konsumtionsförening	1	6	0,5	1,2
Jordbrukare eller skogsarbetare....	18	2	9	0,4
Andra yrken	27	6	13,5	1,2
Antal tilltänkta etableringar av bi- sysslekaraktär.....	8	1	4	0,2

Under 1940-talets senare hälft kom sålunda ca 4/5 av etableringsansökningarna från personer, som redan var verksamma inom berörda branscher (mjölk-, speceri- eller lanthandeln). Motsvarande andel vid slutet av 1930-talet utgjorde inte fullt 1/3.

Denna påtagliga förändring i de sökandes sammansättning kommer även till uttryck i en jämförelse mellan årsgenomsnitten för de båda studerade perioderna. Antalet sökande från andra verksamhetsfält än nämnda tre detaljhandelsbranscher sjönk till ungefär 1/15, per år räknat, under mellantiden.

De utvisade tendenserna är dock sådana, att det förefaller sannolikt, att de skulle ha ägt giltighet även om undersökningen kunnat vidgas till att omfatta hela riket.

Däremot är det inte utan vidare säkert, att dessa iakttagelser från speceri- och lanthandeln är generella för utvecklingen inom detaljhandeln i dess helhet. Sammansättningen av de etableringssökande kan misstänkas visa skiljaktigheter mellan olika bran-

³ Även om sökanden själv icke varit bransch-kunnig, har han förts till gruppen »butiksbiträden» för det fall att någon i den sökandes familj (t. ex. hustrun) haft anställning som butiksbiträde eller liknande och det i an- sökningen utsäges, att denna familjemedlem skall delta i verksamheten.

scher — beroende på varierande krav på branschkännedom och kapitalbehov.

Att de iakttagna förändringarnas räckvidd likväl torde utgå utanför livsmedelshandeln bekräftas av att några likartade undersökningar inom textildetaljhandeln gett resultat, vilka — ehuru inte lika accentuerat — dock visar tendenser i samma riktning.⁴

Det är mycket möjligt att denna minskning av rekryteringsbasen för detaljhandelsföretagare står i något sammanhang med den fulla sysselsättningen. Även andra förändringar i miljön torde ha inverkat, t. ex. de allt mera ökade svårigheterna för företagare att uppnå fördelar framför andra vid beskattningen. Bortfallet av etablerare kan också bero på förändringar i detaljhandels egen karaktär. Det har blivit mera komplicerat än förr att sköta en rörelse. Och det har blivit mera kapitalkrävande att starta en butik, främst inom livsmedelsbranschen. Visserligen har sannolikt finansieringsmöjligheterna något förbättrats.⁵ Men de till förfogande ställda medlen torde uteslutande få disponeras av f. d. expediter eller föreståndare inom butiker.

Å andra sidan har sannolikt även nedläggelserna minskat i antal genom den inträdda förändringen i sammansättningen av etablerarna. Det synes nämligen rimligt att anta, att dödligheten är större bland butiker startade av personer utan yrkesvana än bland butiker, vilkas grundare har en anställning inom detaljhandeln som bakgrund, förutsatt att inga väsentliga skillnader i startkapital föreligger.

I och för sig synes den här antydda utvecklingen ge ökat svängrum för redan tidigare etablerade företag inom detaljhandeln. Det tillgängliga primärmaterialet ger också en antydning härom: stegringstakten i butikstillväxten synes visserligen ha dämpats även inom filialföretagen men ej lika utpräglat som enföretagens

⁴ Sveriges Beklädnads- och Manufakturhandlareförbunds årsberättelse 1949—1950, s. 10.

⁵ Här skall bara erinras om de anläggningskrediter och borgenslån, som direkt eller indirekt beviljas av livsmedels- och den kemisk-tekniska industrien respektive de större kolonialvarugrossisterna. Det relativt nyligen startade AB Handelskredit, dotterbolag till Kelifa, hade vid 1951 års början ett utestående kapital på drygt 7 milj. kr. Enbart under år 1950 beviljades lån på närmare 3 milj. kr. Sistnämnda belopp utgör dock som framgår av kap. 6 endast en mindre andel av de årliga investeringsbehoven inom livsmedelsbranschen och lanthandeln.

tillväxttakt. Byggnadsregleringen har alldeles uppenbart också hämmat de större företagens utveckling. Men de övriga skäl, som ovan angetts som förklaringar till nedgången i butikstillväxten totalt sett, torde ha saknat betydelse i fråga om filialföretagen. Tvärtom finns det anledning förmoda, att dessas utveckling stimulerats. Filialföretagens ledare har större möjligheter att följa utbyggnaden av nya förortsområden och att på lämpliga punkter inom dessa söka butikslokaler. Omöjligheten att i det nuvarande skattesystemet utjämna förluster och vinster emot varandra »i tiden» (mellan olika år) kompenseras filialföretagen för genom möjligheten att göra dylika utjämnings »i rummet». En förlust under de första åren i en nystartad butik kan balanseras mot vinster i äldre butiker. Slutligen skall det också framhållas, att självbetjäningsaffärerna, vilkas framtida roll diskuteras i ett följande avsnitt, kan komma att i högre grad stimulera de större företagens utveckling än småföretagens. Dels är kapitalinvesteringen i en självbetjäningsbutik så stor, att denna kundtjänstform ofta ligger utom räckhåll för den lille företagaren. Dels kan en mera personlig atmosfär svårligen undvikas i självbetjäningsaffären, vilket innebär en »ny» olägenhet för etableraren av en fristående självbetjäningsaffär, men för filialföretaget däremot en nackdel, som det knappast kommer ifrån vare sig en tillkommande butik i kedjan utrustas för manuell betjäning eller för självbetjäning.

Man kan sålunda av olika skäl räkna med att en växande andel av de nya butikerna startas av detaljhandelns storföretag. Och man frågar sig om detta — under oförändrade yttre förutsättningar — är början till slutet för småföretagandet inom detaljhandeln. Dylika farhågor synes dock kunna avfärdas. Bl. a. är det troligt att en vidgning av mångfilialföretagens roll inom detaljhandeln småningom automatiskt kommer att leda till en ökning i antalet personer med både vilja och förmåga att starta en egen detaljhandelsrörelse. Det synes nämligen föga verklighetsfrämmande att förmoda, att mången föreståndare eller liknande i filialföretagens butiker har planer på att någon gång få starta en egen affär. Vissa andra förhållanden, som verkar i samma riktning, tas upp i nästa avsnitt, där allmänna synpunkter ges på konkurrensproblemet inom detaljhandeln.

Konkurrensen inom detaljhandeln

Detaljhandelsföretagen kan tänkas konkurrera inbördes med tre olika medel: pris, reklam och kundtjänst. I kundtjänsten innefattas härvid icke blott sådana tjänster som rådgivning vid försäljning, expediering, kreditgivning och hemsändning utan även de mera svårgripbara tjänster, som ligger i tillhandahållandet av ett visst sortiment, butikens lokalisering till en viss plats etc.

Priskonkurrensen

Helt allmänt torde det kunna sägas, att priskonkurrens blir av mera begränsad omfattning i ett ekonomiskt läge, där en statlig priskontroll finns. Priskontrollens maximiprissättning blir ofta också en minimiprissättning. Ytterligare beskuren är dessutom priskonkurrensen för närvarande, speciellt inom livsmedelsbranschen och lanthandeln, genom den vertikala prisbindning som bruttoprissystemet innebär. Detta stödes och kompletteras i sin tur av en horisontal prisbindning utgående från detaljhandelns egna organisationer.

Om man räknar med att alla dessa tre varianter av priskontroll på något längre sikt sett skall upplösas eller i varje fall uppmjukas, kan en intensifiering av priskonkurrensen i detaljhandeln klart förutses. Troligt är därvid, att mångfilialföretagen och några mycket stora fristående enheter liksom i USA kommer att ta ledningen.^o En sådan priskonkurrens kommer sannolikt att leda till ett bortfall av många mindre företag. Särskilt känsliga torde enkelföretag med 1—2 anställda vara. I en affär, som förutom innehavaren—företagaren sysselsätter exempelvis två anställda biträden, ger en stegring i biträdenas löner i allmänhet ett förhållandevis starkt utslag i totalkostnaderna. Vidare kan ju personalstyrkan i en dylik butik, bortsett från möjligheten till deltidsarbete, ej nedbringas med mindre än 1/3. En stagnation eller mindre nedgång i kundunderlaget (t. ex. en kundförlust till en filialbutik) torde därför leda till ett försämrat kapacitetsutnyttjande, och därmed försämrad räntabilitet, men knappast till en motsvarande anpassning i totalkapaciteten. I detta sammanhang förtjänar det erinras om att filialbutikerna som regel är betydligt större, genomsnittligt sett, än de fristående affärerna (jfr

^o Jfr t. ex. *E. A. Filene: Next Steps Forward in Retailing*, New York 1937, s. 23 ff.

kap. 2). De är följaktligen, även om man bortser från möjligheten att överföra personal från en butik till en annan inom kedjan, mera anpassningsbara än ovannämnda typ av enkelföretag.

Förutom den ovan diskuterade företagstypen är det troligt att en ökad priskonkurrens kommer att drabba de allra minsta detaljhandelsföretagen — de företag, som är så små, att de ej ens tar en enda persons arbetsförmåga i fullt anspråk. Effekten av en priskonkurrens dämpas emellertid av ett par, redan antydda, skäl. Det är ju som nämnts ofta så, att butiker genom sitt läge är mer eller mindre isolerade från konkurrens. Vidare är det tänkbart att många kunder föredrar den lilla affären — med dess mera personliga kontakter — framför den större butiken — trots dess lägre priser. I synnerhet kan detta antas gälla om familjebutiken, butiken där företagaren assisteras av en eller flera medlemmar av sin familj vid hög kundbelastning. Denna butiksform synes också genom sin stora elasticitet i arbetskraftsinsatsen inför efterfrågeförändringar i hög grad kunna bjuda storföretagen spetsen i en priskonkurrens.

Ett annat drag i den här antydda utvecklingen — om man så vill kalla det en defensivåtgärd från de mindre företagens sida — torde bli en fastare anknytning mellan de fyra Ica-företagen (jfr kap. 2) och de formellt fria detaljhandlaren, som är anslutna till dessa. Speciellt kan en sådan ökad samverkan antas ta formen av en växande inköpskoncentration. Dessa frivilliga filialföretag torde också få en viss betydelse för priskonkurrensen även om här kanske självbetjäningsbutikerna kommer att spela en mer central roll, vilket kan motivera en något utförligare behandling av dessa.

Självbetjäningssystemet slog igenom i Förenta Staterna under depressionen i början av 1930-talet. Konsumenterna utförde gärna själva en del av de tjänster, som butiken tidigare hade presterat, och kunde i gengäld köpa varorna till ett lägre pris. I Sverige lancerade KF idén under beteckningen »snabbköp». I distinktionen självbetjäning — snabbköp ligger åtskilligt: på den svenska marknaden har man i begynnelsestadiet inte sökt sälja den nya idén till konsumenterna genom ett sänkt pris utan genom att trycka på tidsvinsten vid inköpen.

Vid årsskiftet 1950/51 fanns det ca 200 självbetjäningsbutiker i landet. Inemot 2/3 av dessa tillhörde konsumentkooperativa föreningar.

Det erfarenhetsmaterial avseende omsättning och kostnader, som hittills föreligger om självbetjäningssystemet i Sverige, måste tolkas med stor försiktighet. Många självbetjäningsbutiker ligger i förortsområden, som ännu ej helt utbyggs, och i vilka sålunda det totala kundunderlaget kan väntas stiga. Även en viss tröghet i allmänhetens reaktioner inför det nya systemet är naturlig — i synnerhet som introduktionen av självbetjäningen skett utan prissänkning. Härtill kommer, att varudistributionen ännu ej kan sägas vara fullt mogen för självbetjäningsidén: många förpackningsproblem kvarstår alltså olösta. Vidare har sannolikt en förhållandevis stor del av det i kylsystem, montrar etc. investerade kapitalet av riskhänsyn redovisats som kostnader under den första verksamhetstiden. Det torde med andra ord vara ett slags originalitetskostnader, som kommit att belasta rörelsen i de hittills startade självbetjäningsaffärerna.

I koncentrerad form uttryckt visar dock de tillgängliga siffrorna, att lönekostnaden kan tänkas sjunka med 1 å 1 ½ % men att gruppen emballage, hyra och räntor skulle stiga med nära ½ %, allt räknat i procent av den totala omsättningen i jämförelse med de »traditionella» butikerna. Totalt sett skulle sålunda kostnaderna sjunka med ungefär 1 % genom införande av självbetjäning. På längre sikt torde dock kostnadssänkningarna kunna bli betydligt större.

Självbetjäningsprincipen förutsätter dock en ändrad arbetsfördelning mellan de olika deltagarna i distributionsprocessen. För allmänheten skulle en omvandling av exempelvis livsmedelshandeln hän emot självbetjäningsbutiker innebära längre gångavstånd till butikerna (större men färre butiksenheter). Längre avstånd till butiken skulle emellertid också ge hemsändningsproblemet ökad vidd. Och till lösningen av detta problem kan självbetjäningsbutiken ej lämna något bidrag. Tvärtom skulle en del av vinsten med systemet ur butikens synvinkel gå förlorad, om butikens egen personal måste användas för expediering av hemsändningsorder. I själva verket synes endast en stark intensifiering i bilismen på längre sikt kunna hindra hemsändningsproblemet att bli en hämmande faktor i självbetjäningssystemets utveckling. Även andra transportmedel exempelvis cyklar måste dock beaktas i detta sammanhang. Ända till dess att de svenska husmödrarna kan transportera hem varorna på ett bekvämare sätt än med cykel, torde självbetjäningsbutikerna företrädesvis

komma att lokaliseras till centra och till områden med högbebyggelse. Men inte ens med en sådan lokalisering torde kundunderlaget bli tillräckligt för att de svenska självbetjäningsbutikerna skulle kunna närma sig de amerikanska super-markets i omsättningsstorlek.

Som en allmän regel torde gälla, att en självbetjäningsaffärs kostnader är i absoluta tal räknat praktiskt taget oförändrade inom relativt *större* omsättningsintervall än en traditionell betjäningsaffärs — under i övrigt lika förutsättningar. Då dessutom totalkostnaderna, sedda i relation till omsättningen, vid lika priser i de båda butikensformerna som nämnts visat sig vara någon procent lägre i självbetjäningsaffären, är det tydligt, att incitamentet att genom prissänkning eller på annat sätt uppnå en omsättningsstegring måste vara starkare i denna, varför en intensifierad priskonkurrens i hög grad kan väntas utgå från självbetjäningsaffärerna.

En prissänkning måste därvid inte nödvändigtvis antas bli lika fördelad mellan de olika varorna i sortimentet. I själva verket torde olika varors andel i totalkostnaderna för självbetjäningsbutiken helt skilja sig från motsvarande relativa kostnader i betjäningsbutiken. I detta sammanhang förtjänar också att påpekas de svårigheter till prissänkningar som ofta föreligger i filialsystem, där endast en del av butikerna är inredda för självbetjäning beroende på rättvisesynpunkter o. d. mot kundkretsen.

Den framtida självbetjäningsbutiken kommer troligtvis — i strävandena att uppnå högsta möjliga kapacitetsutnyttjande — att bli inte enbart en livsmedelsaffär utan en hushållsvaruaffär, en affär där alla hushållets förnödenheter tillhandahålles. Sedan självbetjäningsidén så att säga slagit fast rot inom livsmedelsbranschen och där kommit att praktiseras även i fråga om andra produkter än livsmedel, kan den mycket väl tänkas sprida sig till affärerna i andra branscher — exempelvis som en motsvarighet till det amerikanska systemet med »self selection». Tvivelaktigt är dock, om några sådana förändringar kan förväntas redan under de närmaste tio åren. Inom livsmedelsbranschen torde emellertid självbetjäningssystemet nå en viss spridning under nämnda tidrymd, ehuru sannolikt långt ifrån sin fulla utveckling. Så länge nuvarande förhållanden på byggnadsmarknaden kommer att bestå torde dock antalet nya butiker inom de branscher, där självbetjäning möjligtvis kan tänkas bli aktuell det närmaste decen-

niet, dvs. inom speceri-, charkuteri-, mjölk- och lanthandeln samt i butiker med ny sortimentssammansättning, näppeligen komma att uppgå till mer än 200 per år. Och det torde sannolikt dröja åtskilliga år ännu, innan ens hälften av dessa etableringar kommer att planeras för självbetjäning.

Vad så gäller möjligheterna till ombyggnad av redan bestående butiker, är det knappast troligt att så mycket som 1/3 av butiksbeståndet inom nämnda branscher överhuvud taget är lämpat för självbetjäning — annat än till priset av mycket höga ändrings- och utvidgningskostnader. På det hela taget synes en livsmedelsaffär för att med fördel kunna omläggas till självbetjäning behöva en total golvyta av åtminstone 75 à 100 kvadratmeter eller annorlunda uttryckt sysselsätta minst 4 à 5 personer. Även i detta avseende intar filialföretagen, såsom framgått av det föregående, ett betydligt fördelaktigare utgångsläge än enkelföretagen, vilka förhållandevis mera sällan uppnår nämnda butiksstorlek. Det kan därvid nämnas, att av de drygt 31 000 butikerna inom ovan nämnda branscher år 1946 hade blott ca 7 800 mer än tre sysselsatta vardera. Men även bland dessa »möjliga» fall torde det dröja, innan några starkare tendenser till ombyggnad slår igenom. För många mindre företagare ter sig förmodligen en omläggning till självbetjäning föga aktuell, så länge som den gamla butiken bär sig någorlunda. Av detta och andra, redan nämnda, skäl torde det företrädesvis bli filialföretagen, som kommer att bygga om sina butiker.

Den arbetskraftsbesparing, som självbetjäningssystemet gör möjlig, tar sig inte helt uttryck i en minskning i *antalet* sysselsatta utan delvis även i en övergång till billigare arbetskraft. Man får butiksarbetare⁷ i stället för expediter. Men för att en sådan förenkling av butikernas arbetsinsats över huvud taget skall vara möjlig, räcker det som nämnts inte med att vissa arbetsmoment överföres till konsumenterna. Det fordras också att uppgifter överföres till de tidigare leden i distributionskedjan. Närmast gäller detta om paketeringsarbetet. Förpackningen bildar i sin tur förutsättningen för att även det försäljningspåverkande arbetet skall kunna helt »mekaniseras» dvs. utföras genom reklamen (jfr kap. 7).

⁷ Jfr *H. Nilsson: Self-service, Experience in Sweden (I Review of International Cooperation 1949: 7).*

Några synpunkter på den övriga konkurrensen inom detaljhandeln

Självbetjäningssystemet väcker egentligen inte blott frågan om pris- utan även om kundtjänstkonkurrens. Vi fann också där, att en genom självbetjäningen nödvändigjord och påskyndad ökning i de (färdig-)förpackade varornas roll inom detaljhandeln med all sannolikhet kommer att följas i spåren av en stegring i märkesvarureklamens omfång. Det är emellertid inte alldeles givet, att detta kommer att innebära en motsvarande ökning av de *producentförpackade* varorna och därmed av *producenternas* märkesvarureklam. Tänkbart är nämligen, att den sannolika tillväxten i mångfilialföretagens betydelse leder till en hårdare kamp icke blott mellan dessa inbördes utan även med fabrikanterna om försäljningsinitiativet, vilket bl. a. skulle kunna ta sig uttryck i att filialföretagen upprättade särskilda förpackningscentraler. De skulle därigenom kunna konkurrera med egna märkesvaror. Det ligger självfallet närmast till hands att anta, att en sådan utveckling företrädesvis kommer till stånd i fråga om vissa importerade varor samt färskvaror, vilkas producenter ju oftast är många och små. Fabrikanter med hela eller större delen av riket som avsättningsmarknad kan tänkas få kännning av detaljhandelns storföretag i en annan form, nämligen genom att dessa integrerar bakåt och skaffar sig egna fabriker. En utveckling av detta slag har ju redan ägt rum i betydande omfattning inom konsumentkooperationen. De frivilliga filialbildningarna är handikappade häri genom sina svårigheter att samla det för en integration erforderliga kapitalet. I och för sig torde också möjligheterna till en integration i större skala bland detaljhandelsföretagen försvåras genom en framtida priskonkurrens mellan dessa.

Ovan har framhållits, att självbetjäningssaffärerna för att nå ett intensivare kapacitetsutnyttjande kan förmodas införliva även många andra varor än livsmedel i sitt sortiment. Denna tendens till vidgning i varusortimentet torde emellertid komma att präglade icke blott självbetjäningsbutikernas inriktning utan livsmedels-handeln över huvud. Livsmedelsomsättningens relativa tillbakagång i förhållande till detaljhandelsförsäljningen i övrigt utgör i och för sig ett incitament för livsmedelsbutiken att uppta nya varor. I första hand torde visserligen tendenserna till sortimentsvidgning liksom hittills yttra sig i en tillväxt i antalet och andelen kombinerade livsmedelsaffärer, affärer med försäljning av

såväl specerier som charkuteri- och mejeriprodukter. Men en ytterligare breddning härutöver i sortimenten stimuleras av flera förhållanden. En av dessa »varuspridnings»-stimulerande faktorer utgör befolkningens flyttningsrörelser under det senaste decenniet, vilka, såsom tidigare visats, följts av liknande förändringar i detaljhandelns lokalisering: ökad koncentration till befolkningscentra. Och liksom befolkningen visserligen flyttat till centra men inom dessa hän mot periferien, torde en motsvarande decentralisering vara på väg inom detaljhandeln och då närmast inom livsmedelshandeln. För dylika livsmedelsaffärer i förorterna torde det vara — och bli — naturligt att söka tillhandahålla alla de artiklar, för vilka husmodern kan antas värdera lättillgängligheten (i den bostadsorienterade butiken) högre än det stora urvalet (i citybutiken). Varuspridningen främjas vidare av det kända förhållandet, att kostnadsökningen (särkostnaderna) vid — åtminstone mindre — utvidgningar av sortimentsbredden är mycket liten. Detta understödes ytterligare av att marginalerna för de varor (t. ex. kemisk-tekniska artiklar), som kan tänkas att i allt högre grad bli införlivade med livsmedelshandelns sortiment, i regel ligger högre än marginalerna på livsmedel. Bland andra faktorer, som gynnar en varuspridning, är t. ex. märkesvarureklamen, som ju icke blott kommer butikerna i en viss bransch till godo. Vidare torde kolonialvarugrosshandelns försäljningspåverkan ha en viss betydelse i utvecklingen hän emot ökad varuspridning inom livsmedelsbranschen, då ju kolonialvarugrossisterna redan genom sin furnering av lanthandeln kan erbjuda ett sortiment, som är bredare än den egentliga livsmedelsdetaljhandelns.⁸

Sedan en varuspridning väl kommit i gång, kan spridningsprocessen komma att fortgå av egen kraft. Om företagen inom livsmedelsbranschen i större utsträckning tar upp t. ex. enklare manufakturvaror och husgerådsartiklar, kan det tänkas bli nödvändigt för de kundförlorande branscherna att i sin tur söka kompensera sig på bekostnad av någon annan bransch osv. Omöjligt är inte att sådana tendenser på lång sikt kan ge upphov till en ökning i antalet affärer med ett allsidigt varusortiment, dvs. till en ökning i antalet egentliga varuhus.

⁸ R. Höglund: Aktuella utvecklingstendenser inom detaljhandeln (stencil, utf. inom Företagsekonomiska Forskningsinstitutet för K. Handelsdepartementets räkning, Sthm 1947).

Lokaliseringstendenserna inom detaljhandeln

Tidigare har belysts hur detaljhandeln under perioden 1931—46 blev allt starkare koncentrerad till tätorterna. Troligtvis kommer även den framtida utvecklingen att präglas av tendensen till ökad koncentration i detaljhandels lokalisering, ehuru denna tendens i fortsättningen kan förväntas försiggå i mera dämpad takt än hittills. En av de drivande faktorerna bakom nämnda utveckling, befolkningsinflyttningen till tätorterna, kan antas bli avsevärt försvagad till sin styrka jämfört med tidigare. En annan faktor som verkar i samma riktning, nämligen den ökade rörligheten hos konsumenterna, torde dock även i fortsättningen bli av betydelse, främst genom bilismens ytterligare expansion.

Såsom ovan påpekats kan man inom de större städerna förvänta sig en fortsatt utspridning av butikerna över större områden: en tillväxt av detaljhandeln i förorterna.

Utvecklingstendenserna inom grosshandeln

Förut har belysts hur de troliga förändringarna inom produktionen och konsumtionen kan tänkas yttra sig i den kommande utvecklingen av efterfrågan på grosshandels tjänster. Det hölls därvid för sannolikt, att den omsatta varuvolymen skulle komma att öka i något snabbare takt inom grosshandeln än inom detaljhandeln.

Innan någon bedömning av grosshandels framtida utveckling kan göras, måste dock hänsyn även tas till de förut på spridda ställen nämnda samband som råder mellan detaljhandels och grosshandels utveckling och som i huvudsak kan sägas innebära att tillväxt i butikens genomsnittliga storlek, ökning i detaljistens inköp per gång och växande koncentration i detaljhandels lokalisering oftast tenderar att minska utrymmet för grosshandeln på grund av ökade möjligheter till direkt distribution från producenten, medan varuspridning inom detaljhandeln omvänt ofta tenderar att öka grosshandels betydelse.

De här diskuterade sambanden äger i huvudsak tillämplighet på konsumentvarudistributionen — dvs. på den del av varuflödet, som är på väg till de slutliga konsumenterna. Vid distributionen av producentvaror (maskiner, råvaror och över huvud taget varor, som först efter omvandling till nya varor eller till

tjänster distribueras till allmänheten) saknas ju detaljhandeln. Varuhandelsorganens egen förbrukning av producentvaror (inventarier etc.) synes i detta sammanhang vara av underordnad betydelse.

Vi är nu i stånd att göra det för konsumentvarugrosshandeln nödvändiga komplementet vid bedömningen av efterfrågeutvecklingen med hjälp av de ovan diskuterade sambanden och de förut diskuterade utvecklingstendenserna inom detaljhandeln.

Den troliga relativa tillväxten av mångfilialföretagen inom detaljhandeln torde i och för sig knappast påverka konsumentvarugrosshandelns funktion i samhället, då ju storföretagens centrallager och inköpskontor principiellt skall räknas till grosshandeln. Man kan dock inte bortse från att olika funktioner i högre grad kan komma att utföras i samma lokala enheter, vilket i så fall kan påverka det i föreliggande arbete definierade grosshandelsbegreppet. Däremot torde utvecklingen av de insatta resurserna påverkas genom nämnda förändring. Mångfilialföretagens centrala lager och kontor utför ofta grossistfunktionen till betydligt lägre kostnader än den fristående grossisten vanligen kan göra. I det integrerade företaget kan kontakterna med butikerna skötas utan försäljarbesök. Bestämda körrouter kan uppläggas, varigenom belastningsvariationer i leveranserna till butikerna kan utjämnas. Vidare kan centrallagret reducera antalet olika märken i sitt sortiment utan att någon minskning behöver ske i det antal märken, som den enstaka butiken kan tillhandahålla (genom större likhet mellan de olika butikerna i sortimentshänseende).¹

De sannolikt alltjämt fortsatta tendenserna till ökning i antalet och andelen stora och medelstora detaljaffärer kan enligt det föregående tänkas leda till en viss ökning i fabrikanternas direktdistribution. Liknande effekt kan den troligen alltjämt pågående butikskoncentreringen till tätorterna komma att få. Till någon del torde dock den sistnämnda tendensen motverkas av att butikerna inom de större tätorterna ju i viss mån kan antas bli mera decentraliserade i sin lokalisering än hittills. Å andra sidan kan en fortsatt och ökad tendens till varuspridning betyda, att producentens möjligheter till direktdistribution försvåras i många fall, vilket i så fall stärker grosshandelns ställning.

¹ G. Törnqvist: Varudistributionens struktur och kostnader, s. 217—220.

Den framtida efterfrågan på grosshandelns tjänster kan sålunda antas bli bestämd av delvis i motsatta riktningar verkande tendenser. Främst på grund av bristerna i kunskapen om nämnda efterfrågas storlek och inriktning i utgångsläget för framtidsbedömningen — exempelvis med avseende på totalt förmedlad varuvolym och på fördelningen mellan producentvarugrosshandel och konsumentvarugrosshandel — kan en sammanvägning av dessa tendenser ej göras utan stor osäkerhet. I nästa avsnitt göres dock vissa försök till en dylik sammanvägning, varvid vissa bestämda antaganden uppställs rörande utgångsläget.

Den fristående konsumentvarugrosshandelns anpassning inför de ovan antydda linjerna i efterfrågeutvecklingen och inför det sannolikt allt starkare hotet från filialföretagen kan antas komma att ta sig flera former. I likhet med vad som är fallet inom detaljhandeln torde trycket göra sig starkast gällande inom livsmedelsområdet. De anpassningsåtgärder, som där väljes, kan så — i oförändrad eller modifierad form — antas sprida sig även till andra branscher.

Troligt är, att de fristående grossisterna i allt högre grad kommer att slå in på liknande vägar som mångfilialföretagen i strävandena att reducera kontaktkostnaderna. Orderupptagning vid personliga besök hos kunderna torde i allt större utsträckning komma att ersättas med telefonorderupptagning. Utrymmet för en sådan förändring ökas efter hand som märkesvarureklamen sprider sig till nya varuområden. Mer och mer torde grossisterna tvingas att genom prispolitiska åtgärder eller på annat sätt dels reducera antalet sådana detaljistorder, som nödvändiggör brytandet av originalförpackningar och dels överhuvud taget begränsa de små ordernas omfattning. Å andra sidan är det tänkbart, att grossisterna söker stödja en dylik mera hård försäljningspolitik med försök att knyta kunderna fastare till sig. Bl. a. kan detta tänkas ske genom en sådan vidgning i grosshandelsföretagens varusortiment, att den enstaka detaljisten kan koncentrera huvuddelen av sina inköp till ett fåtal grossister, och vidare genom att företagen bistår detaljisterna med råd och hjälp vid ny- och ombyggnader, liksom även vid skyltning och butiksplanering. Speciellt kan självbetjäningssystemet antas aktualisera en dylik utveckling. Härifrån är emellertid inte steget långt till en egentlig filialbildning. Det är fullt tänkbart, att ytterligare en del större grossister kan komma att starta frivilliga butikskedjor

eller rent av öppna egna butiker, och då speciellt självbetjäningsbutiker, för att kunna nå fördelen (bl. a. ur varuhanteringssynpunkt) att ha alla de anslutna butikerna planerade på ett likformigt sätt.

En sådan utveckling som den här antydda kommer sannolikt att innebära en ytterligare tillväxt i de större företagens roll inom grosshandeln. Måhända motverkas dock en härur uppkommen tendens till stegring i den genomsnittliga företagsstorleken av en viss relativ expansion i den utrikeshandelsinriktade grosshandeln. Möjligen kan de största grossisterna också i någon utsträckning komma att införa egna märkesvaror. Vad beträffar kontakten med producenterna i övrigt torde en sannolik följd av de ovannämnda tendenserna inom grosshandeln vara en begränsning i det antal märken, som den enstaka grossisten tillhåller. I sin yttersta — och mindre sannolika — konsekvens skulle detta innebära, att grossisten ej förde några med varandra direkt konkurrerande artiklar utan endast kompletterande.²

Ett genomgående drag för utvecklingen inom grosshandeln i dess helhet på något längre sikt torde bli en stark rationalisering av främst varuhanteringsarbetet. Bland de nuvarande lagerlokaler inom grosshandeln torde en mycket stor del vara av så bristfällig beskaffenhet, att de ej tillåter installerandet av sådana tekniska hjälpmedel, varigenom hanteringen av varorna i hög grad skulle underlättas. Kommande lättnader i byggnadsregleringen kan därför förmodas bli av speciell betydelse för grosshandeln i dess interna rationalisering.

² Jfr *U. af Trolle*: På vilka punkter kan distributionen ytterligare effektiviseras? (I Morgondagens svenska marknad, Sthm 1948, s. 148.)

KAPITEL 9

Varudistributionens arbetskraftsbehov på längre sikt. Några sammanfattande synpunkter

Tonvikten vid studiet av distributionsapparaten framtida utseende har hittills ej varit direkt lagd på att visa hur olika strukturförändringar kan påverka varuhandelns arbetskraftsbehov totalt och inom olika branscher utan mera allmänt på att påvisa de olikartade tendenserna i utvecklingen. Såsom sådana har exempelvis framdragits självbetjäningssystemets troligtvis fortsatta tillväxt, tendenserna till varuspridning inom detaljhandeln, både de egentliga och frivilliga filialsystemens sannolikt växande betydelse etc. Förändringarna i strukturen hos en så skiftande och mångsidig näringsgren som distributionsverksamhetens med mycket stora och mycket små arbetsställen, företagstyper huvudsakligen lokaliserade till storstäder och andra åter till landsbygden etc., kan dock inte fångas med en än så noggrann beskrivning av de allmänna utvecklingslinjerna. Även om man medvetet söker begränsa sig till vissa såsom speciellt intressanta betraktade drag i utvecklingen, kommer ändå många väsentliga sidor därav att tappas bort, bl. a. beroende på att man tar medeltalet som typiskt för utvecklingen inom en grupp där spridningen mellan de olika delkomponenterna är mycket betydande. Därtill kommer svårigheten att få en någorlunda riktig syn på de utvecklingslinjer som faktiskt studerats. Det intima ömsesidiga beroende som råder mellan alla de studerade faktorerna gör att den faktiska utvecklingen kan bli en annan än den som vår på förklarade samband byggda analys antyder. Därtill kommer inverkan av alla de i analysen inte medtagna förhållanden, vilka betraktats som sekundära till sin verkan. Ett antagande som kan vara giltigt vid studier av isolerade samband men som är mera diskutabelt, då man vill få en uppfattning om den samlade inverkan på distributionsapparaten.

Då i det följande ett försök skall göras att konkretisera de angivna faktorernas inverkan på varuhandelns arbetskraftsbehov, måste även de erhållna resultatens beroende av de valda premisserna starkt understrykas. I och för sig skulle det varit önskvärt att utarbeta alternativ såväl för de olika bestämningsfaktorernas utveckling som för det sätt på vilket de påverkar varuhandelns. Osäkerheten i bedömningarna gör dock att så icke har blivit fallet, men det måste beaktas att sannolikheten för det behandlade alternativets realiserande inte är i någon väsentlig grad större än för många andra tänkbara sådana. Framställningens innebörd blir då tydligen närmast att försöka ange vilka faktorer som är av betydelse och i vilken riktning de verkar, medan de kvantitativa siffrorna ofta får betraktas som hjälp vid exemplifieringen av hur inverkan kan ske och som ägnade att göra analysen mera konkret. Beskrivningen i det följande får på så sätt på många punkter snarare uppfattas som ett räkneexempel än som ett uttalande om en grundad sannolik utveckling.

Utgångspunkt för bedömningen av den kommande arbetskraftsutvecklingen inom varuhandelns är en uppskattning av den varuvolym, som kommer att förmedlas av distributionsapparaten. Det inses, bl. a. mot bakgrunden av vad som i inledningen nämnts om de presterade tjänsterna, att en viss förändring i den förmedlade varuvolymen ej behöver motsvaras av en relativt lika stor förändring i insatsen av produktiva resurser. Detta gäller även om vi för ögonblicket bortser från samtidigt inträdande ökning eller minskningar i den tekniska och organisatoriska »effektivitet», varmed distributionsapparaten fyller sin samhälls-ekonomiska funktion såsom förmedlare av varor mellan producenter och förbrukare. Även om de tjänster, som utföres inom varje individuellt försäljningsställe, förutsättes helt oförändrade till sitt innehåll, per tusental kronor omsatt varumängd räknat, kan varuvolym och behov av produktionsresurser utvecklas i olika riktning eller åtminstone takt.¹ Detta sammanhänger med att, per tusental kronor förmedlad varuvolym, den erforderliga insatsen av arbetskraft och kapital ju skiftar mellan olika typer av försäljningsställen, mellan olika branscher och mellan de

¹ Som en första hypotes vid en bedömning av sambandet mellan varuvolymsutvecklingen och arbetskraftsutvecklingen kan antas en proportionell förändring av alla de i varuvolymen ingående varuslagen men hänsyn måste principiellt även tas till förändringar mot dyrare varor, bättre kvaliteter etc.

båda distributionsleden. En utveckling, som innebär att exempelvis detaljhandelns fördelning på olika branscher eller olika typer av butiker förändras, kan således öka eller minska behovet av arbetskraft och kapital inom detaljhandeln, och detta helt utan samband med varuvolymens förändringar, totalt sett. På liknande sätt skulle en förändring i fördelningen av den förmedlade varuvolymens fördelning mellan detalj- och grosshandel i och för sig påverka insatsen av arbetskraft och kapital.

Det nu nämnda skälet till avvikelser från en parallellitet mellan utvecklingen av total försäljningsvolym inom varuhandeln och utvecklingen av de insatta resurserna föreligger sålunda vid förändringar i den förmedlade varuvolymens sammansättning och/eller fördelning på distributionsled. Härtill kommer så förändringar i de tjänster, som presteras vid förmedlingen av en given varuvolym. Köparna av varuhandelns tjänster kan exempelvis tänkas förändra sina krav på krediter, på hemsändning av varorna, på urvalet av varor, som utbjudes, på informationstjänsten vid försäljningen, på försäljningsställets inredning osv. Hit kan också räknas de förändringar, som består i att arbetsuppgifter överföres till eller från produktionsledet (jfr inledningen). Det är givet, att dylika förändringar i efterfrågans inriktning, i den mån de realiserats, också kan ge upphov till avvikelser i utvecklingen mellan de båda tänkta kurvorna över försäljningsvolym och produktionsfaktorinsats.

Ytterligare ett par tänkbara förändringar i efterfrågans inriktning, redan tidigare berörda, är av den innebörden, att de kan påverka behovet av arbetskraft och kapital inom distributionsapparaten — och därvid speciellt inom detaljhandeln — utan samband med den totalt förmedlade varuvolymens förändringar. Åtminstone det ena av dessa båda förhållanden synes vara av direkt grundläggande betydelse, nämligen det förhållandet att en liten order eller expedition inom varuhandeln ofta kräver samma insatser som en större (inom ett förhållandevis brett orderstorleksintervall). Detta innebär, att den *genomsnittliga expeditionstorleken* (den genomsnittliga varuvolymen per försäljningstransaktion) spelar en mycket *väsentlig roll* (det är härvidlag även tänkbart att dess betydelse vid bedömningen i det följande av den framtida arbetskraftsutvecklingen har underskattats) i här berörda avseende. Ett enkelt sifferexempel kan belysa de tänkbara konsekvenserna av det nu sagda. Antag, att den varu-

volym, som en viss detaljhandelsbransch förmedlar, ökar med 40 % mellan två tidsperioder, säg år 0 och år 10. Antag vidare, att genomsnittstransaktionen under tiden har ökat i storlek (varuvolym) med 25 %. Med huru mycket kan behovet av arbetskraft och viss del av kapitalutrustning antas ha ökat under i övrigt lika förutsättningar (bl. a. under förutsättning av oförändrad kundtjänststandard)? Om insatsen per transaktion förblivit helt oförändrad, trots ökningen i genomsnittlig expeditionstorlek, skulle behovet av produktionsresurser ha stigit med 12 % ($\frac{140}{125} \times 100$). Om däremot insatsen av produktiva resurser ökat något med expeditionstorleken, säg med så mycket som 5 %, skulle behovet totalt sett öka med knappa 18 % ($\frac{105}{100} \times 112$).

Med andra ord: inte ens under denna mycket försiktigt hållna förutsättning skulle ökningen i produktionsfaktorsresurser uppgå till fullt hälften av den antagna ökningen i försäljningsvolymen. Det bör här åter observeras att förändringar i den genomsnittliga expeditionens storlek i hög grad är beroende på utformningen av företagarnas prispolitik.

Det andra förhållandet sammanhänger med ojämnheter i belastningen inom speciellt detaljhandeln. Såsom redan nämnts är kundbesöken i allmänhet mycket ojämnt fördelade mellan dagens timmar och veckans dagar. Med någon schematisering kan man säga, att det för den enstaka butiken gäller att avpassa arbetskrafts- och kapitalinsats så, att man kan klara belastningstopparna utan att behöva riskera att förlora kunder till andra butiker (på grund av irritation över alltför lång väntetid i kö i butiken). Det inses, att om en given ökning i antalet transaktioner (dvs. en lika stor ökning i varuvolymen under förutsättning av oförändrad storlek på genomsnittstransaktionen) fördelar sig på ett sådant sätt i tiden att belastningsvariationerna förblir oförändrade, kommer behovet av arbetskraft och kapital — *ceteris paribus* — att öka i precis samma grad. Om däremot belastningsvariationerna skulle påverkas genom ökningen eller av annat skäl, är det tydligt, att insatsen av produktionsresurser kan förändras i annan takt än varuvolymen eller antalet transaktioner.

En underliggande förutsättning för allt som nu sagts har varit, att den erforderliga arbetskrafts- och kapitalinsatsen för en given genomsnittstransaktion (innehållande ett visst bestämt slag

av tjänster) varit oförändrad; dvs. att inga andra förändringar i varuhandelns uppbyggnad ägt rum än sådana som betingats av varuvolumens utveckling. Det står klart, att även i detta avseende distributionsapparaten »effektivitet» är föränderlig. Insatsen av produktivkrafter beror ju t. ex. av interna (tekniska) rationaliseringar inom de individuella försäljningsställena, av arbets-effektiviteten etc. Det är måhända mest den interna rationaliseringstypen som handelsmän har i tankarna vid diskussioner om distributionskostnadernas storlek. Dessa kan dock även påverkas av förändringar i själva organisationen av distributionsarbetet (t. ex. självbetjäningssystemet inom detaljhandeln och orderupptagningssystemet per telefon inom grosshandeln). Vidare kan det totala behovet av arbetskraft och kapital variera till följd av förändringar i varuhandelns uppbyggnad av försäljningsställena av olika storlek.

De nu nämnda förändringarna torde inte ha lika direkt samband med förändringar i konsumtions- och inköpsvanorna utan här är sannolikt konkurrensförhållandena en faktor av betydelse. Konkurrensens grad och art visar sig dock ofta i en höjning eller sänkning av kundtjänststandarden. Den utpräglade säljarens marknad, som rått under huvuddelen av det senaste decenniet, har utan tvivel inneburit, att insatsen av produktionsresurser stigit i långsammare takt än såväl varuvolum som antal transaktioner — sannolikt främst en följd av att den befintliga distributionsapparaten kommit att utnyttjas långt intensivare än tidigare. Men troligtvis har denna relativa besparing på insatsidan delvis vunnits till priset av en försämrad kundtjänststandard (ökad köbildning inom detaljhandeln, delvis och tidvis minskat varuutval etc.).

I kap. 6 har redovisats vissa siffror för år 1946 över den privata konsumtionen och över försäljningen totalt och på olika huvudgrupper inom varuhandeln nämnda år. Dessa siffror, i stor utsträckning byggda på lösa uppskattningar, bildar utgångspunkten för den följande framställningen över arbetskraftsutvecklingen inom distributionsväsendet under 1950-talet, varvid de numeriska beräkningarna knutits till år 1960.

Under perioden 1946—50 torde den privata konsumtionen ha stigit med ca 15 %.² Om det förutsättes att den stiger ytterligare

² Ekonomiskt långtidsprogram 1951—1955. SOU 1951: 30, kap. 8.

med ca 2 % per år fram till 1960, skulle man erhålla följande tal för konsumtionens utveckling.

Alla värden i den följande framställningen är därvid uttryckta i 1946 års priser.

	Total konsumtion milj. kr
1946	ca 15 000
1950	ca 17 000
1960	ca 21 000

Enligt kap. 6 skulle omkring 2/3 av den totala konsumtionen ha passerat detaljhandeln nämnda år. I det föregående, kap. 7, har dock påpekats att det är möjligt att omsättningen inom detaljhandeln kommer att stiga i något långsammare takt än konsumtionsutvecklingen, varför detaljhandelsomsättningen år 1960 under dessa förutsättningar skulle kunna röra sig om något mindre än 14 000 milj. kr dvs. inte fullt 2/3 av den privata konsumtionen. Frågan är då hur denna omsättning kan tänkas fördela sig på de tre varugrupperna livsmedel, textil- och beklädnadsvaror samt »övriga varor». Enligt kap. 6 kan fördelningen år 1946 ha varit respektive 40—45 %, 25 % och 30—35 %. För utvecklingen under 1950-talet har förut antagits någon nedgång i livsmedelsandelen och i stället någon ökning i gruppen »övriga varor», varför en möjlig fördelning skulle kunna anges med procenttalen 40, 25 respektive 35. Nästa steg blir att med ledning av de hittills gjorda antagandena studera de för arbetskraftsbehovet betydelsefulla utvecklingstendenserna inom de fyra huvudgrupperna i detaljhandeln samt inom grosshandeln för att dels kunna jämföra de olika grupperna och dels kunna få en total uppfattning om arbetskraftsutvecklingen inom varuhandeln.

Detaljhandelns arbetskraftsbehov

Livsmedelsdetaljhandelns arbetskraftsbehov

För en beräkning av arbetskraftsbehovet inom livsmedelshandeln är utgångspunkten en stegring av försäljningsvolymen till allmänheten av ungefär samma omfång som den totala konsumtionsvolymstegringen, dvs. med ungefär 40 %, dock med en minskning för andelen livsmedel och en ökning för gruppen »övriga varor». Om man även antar att grosshandelsförsäljningen

inom livsmedelshandeln kommer att utveckla sig på motsvarande sätt, skulle man tydligen som första arbetshypotes kunna komma fram till en ökning i arbetskraftsbehovet mellan 1946 och 1960 med 40 % eller omkring 40 000 personer i absoluta tal räknat.

Om man så i analogi med beräkningarna för lanthandeln börjar med förändringar i konsumtions- och inköpsvanorna, har man här först att ta hänsyn till en i kap. 7 antagen trolig ökning i genomsnittsexpeditionens storlek som visserligen även torde medföra någon ökning i arbetskraftsinsatsen per transaktion men som på grund av att ökningen i det totala antalet transaktioner i detta fall blir mindre än försäljningsvolymsökningen även torde leda till någon minskning i vår arbetshypotes om en 40 %-ig arbetskraftsökning. Ytterligare faktorer, som omtalats i det föregående och som här måste beaktas, är en tänkbar nedgång i belastningsvariationerna och i livsmedelstillverkningens andel samt ökad betydelse för märkesvaruförpackningarna vilket allt verkar i riktning mot en minskning i arbetskraftsbehovet i förhållande till den första arbetshypotesen, dvs. en stegring av arbetskraftsbehovet i proportion med varuvolymstegringen. Även om hänsyn tas till en sannolik ökning i hemsändningarnas omfattning, torde de hittills uppräknade faktorerna i och för sig kanske kunna reducera ökningen i arbetskraftsbehovet inom livsmedelshandeln fram till 1960 till förslagsvis 30 % i stället för de förut angivna 40 %.

Vad gäller de faktorer som varuhandelsföretagarna själva mera direkt kan påverka, torde följande förut på spridda ställen diskuterade faktorer kunna bli av mera väsentlig betydelse, nämligen teknisk rationalisering inom de olika distributionsställena, stegring i den genomsnittliga butiksstorleken genom bl. a. filialföretagens troligtvis ökade betydelse samt självbetjäningens tillväxt. Av dessa torde sannolikt självbetjäningssystemets tillväxt kunna komma att bli av störst betydelse för arbetskraftsutvecklingen inom livsmedelshandeln. Dess möjliga kvantitativa betydelse illustreras med följande ej helt orealistiska utvecklingsbild. Om man antar, att i genomsnitt per år under 1950-talet 150 självbetjäningsbutiker nybygges och ca 100 butiker ombygges för självbetjäning, skulle detta bringa det totala antalet upp till drygt 2 500 år 1960. Vidare förutsättes, att en given omsättning genom självbetjäning kan förmedlas av en med 25 % reducerad arbetskraftsinsats, och att omsättningen per självbetjäningsbutik kom-

mer att ligga åtminstone dubbelt så högt som genomsnittet för hela livsmedelsbranschen. Enligt dessa antaganden förefaller det inte osannolikt att något sådant som 20 % av livsmedelsdetaljhandels omsättning förmedlas genom självbetjäningsbutiker år 1960, vilket skulle kunna innebära en arbetskraftsbesparing av kanske 5 %.

Tas hänsyn till de övriga ovannämnda rationaliseringsfaktorernas inverkan så skulle den relativa arbetskraftsbesparingen under den studerade perioden genom inre rationalisering kunna ligga i närheten av 10 %. Accepteras denna siffra som rationaliseringsprocent och sammanställs den med den ovan preliminärt angivna (30 %) för en av yttre förhållanden (varuvolymökning, expeditionstorleksförändringar etc.) framtvingad ökning av arbetskraftsbehovet så skulle sysselsättningen inom livsmedelshandeln ligga ca 15 000 personer högre 1960 än 1946.

Lanhandelns arbetskraftsbehov

Liksom då det gällde försäljningens sammansättning 1946 torde det vara lämpligast att börja med utvecklingen inom lanthandeln. Försäljningen inom lanthandeln utgjorde år 1930 enligt kap. 6 ca 20 % av försäljningen till allmänheten (uttryckt i 1946 års priser), vilken siffra torde ha sjunkit något fram till 1946. Det finns som nämnts vissa skäl att anta, att den relativa nedgången kommer att fortsätta genom fortsatt inflyttning till tätorterna ehuru i retarderande takt, ytterligare intensifiering i kommunikationerna etc., även om dessa faktorer kan motverkas av bl. a. minskad självhushållning bland lanthandelns kunder. Om man antar att andelen sjunkit till omkring 15 % år 1960, skulle lanthandelns detaljhandelsförsäljning nämnda år uppgå till ca 2 000 milj. kr.³

Detta skulle innebära en ökning i den förmedlade varuvolymen med 15—20 %. Man skulle nu kunna tänka sig att detta även borde innebära en motsvarande ökning i arbetskraftsinsatsen, vilket skulle betyda en ökning i sysselsättningen inom lanthandeln 1960 med 6 500—8 500 personer i förhållande till 1946. Såsom förut framhållits ger dock inte varuvolymens utveckling något direkt uttryck för förändringarna i arbetskraftsbehovet utan hänsyn måste även tas till en mängd andra faktorer. Bland

³ Här är den grosshandelsbetonade försäljningen ej medräknad.

dessa torde en i det föregående (kap. 7) förmodad nedgång i genomsnittstransaktionens storlek verka i riktning mot en ytterligare ökning av arbetskraftsbehovet inom varuhandeln med kanske någon procent. Tyngre vägande torde dock till sin betydelse de faktorer vara som verkar i riktning mot minskad arbetskraftsinsats. Hit kan då räknas en troligtvis minskad andel grosshandelsbetonad försäljning beroende på ökad decentralisering av den egentliga grosshandelns nederlag, på fortsatt tillväxt av inköpsföreningar o. d. samt en minskning i arbetskraftsinsatsen per transaktion genom märkesvaruförpackningarnas ökade betydelse. Tar man så även hänsyn till den arbetskraftsbesparing som kan uppkomma genom en fortsatt tillväxt i butiksstorleken (ombyggnader och nedläggelser av de minsta lantaffärerna) — 35 % ökning 1931—46 — genom teknisk rationalisering (kylanläggningar i butikerna, arbetsbesparande inredningar o. d.) samt genom visst införande av självbetjäning, skulle ökningen i arbetskraftsbehovet inom lanthandeln mellan 1946 och 1960 troligtvis under de givna premisserna komma att uppgå till mindre än de förut angivna 15—20 %. Den av varuvolymsutvecklingen föranledda ökningen skulle alltså reduceras och om man tillät sig ange storleksordningen av denna reduktion till 5 à 10 % skulle man erhålla en arbetskraftsökning inom lanthandeln fram till 1960 på ca 10 % eller 4 500 personer.

Textil- och beklädnadsdetaljhandelns arbetskraftsbehov

Det har sagts i kap. 7 att det är möjligt att textil- och beklädnadsvarornas andel i den totala konsumtionen kan komma att sjunka något under 1950-talet. Då man här i huvudsak endast säljer varor ingående i textil- och beklädnadsvarugruppen så har det antagits att försäljningsvolymen inte stiger fullt i takt med konsumtionsvolymen (ca 35 % ökning fram till 1960 mot som förut sagts 40 % för konsumtionen). Tar man så hänsyn till de på olika ställen antydda tendenserna i konsumentbeteendet genom förändringar i konsumtions- och inköpsvanorna, märkes här först en trolig minskning i genomsnittstransaktionens storlek, vilket i och för sig torde leda till ett ökat arbetskraftsbehov utöver vad som motiveras av försäljningsvolymens ökning. Här emot står dock en trolig minskning i arbetskraftsinsatsen per transaktion till följd av bl. a. de i kap. 7 diskuterade faktorer,

nämligen nedgången i expeditionstorleken, en sannolik ökning i märkesvaruförpackningarnas betydelse, trolig minskning i belastningsvariationerna samt fortsatt tillbakagång i den med tillverknings- och reparationsrörelse kombinerade beklädnadshandeln.

Det förefaller härvidlag sannolikt att de faktorer som verkar i minskande riktning överväger, varför man om hänsyn endast tas till dessa, kanske skulle kunna räkna med en ökning i antalet sysselsatta fram till 1960 inom textil- och beklädnadshandeln på 25—30 % i jämförelse med försäljningsvolymsökningen på 35 %. Om man så beaktar att den tekniska rationaliseringen troligtvis även kommer att göra sig gällande här samt att grosshandelsförsäljningen kanske kvarbliver vid ungefär samma nivå som 1946 och att butiksstorleken kan komma att öka något, förefaller en stegring i textil- och beklädnadshandelns arbetskraftsbehov under perioden 1946—60 på 15—25 % rimlig. För fullföljandet av vårt räkneexempel har vi därvidlag antagit en ökning på ca 20 % i jämförelse med 1946, dvs. en sysselsättningsökning på ca 9 000.

Den övriga detaljhandelns arbetskraftsbehov

I kap. 7 har det antagits att gruppen »övriga varor» troligtvis kommer att öka sin andel av den totala konsumtionen. Detta kan motivera ett antagande om en större försäljningsvolymsökning inom den övriga detaljhandeln än inom de föregående grupperna.

Om hänsyn tas till de föregående antagandena, skulle restposterna här innebära en försäljningsvolymsökning till allmänheten inom »övrig detaljhandel» på 50—60 % fram till 1960. Svårigheterna att uppskatta betydelsen av olika förändringar är dock väsentligt större här än i det föregående på grund av den heterogena karaktären hos de i huvudgruppen ingående delbranscherna och deras sortiment. Genom konsumtionskapitalvarornas troligtvis ökade betydelse förefaller det dock som om man skulle kunna räkna med en ökning i den genomsnittliga transaktionens storlek, varför ökningen i antalet transaktioner torde bli mindre än försäljningsvolymsökningen. Denna faktor tillsammans med det förhållandet att den grosshandelsbetonade försäljningsvolymen kanske inte stiger fullt i takt med försäljningen i övrigt kanske minskar ökningen i arbetskraftsbehovet till några tiotal

procent mindre än försäljningsvolymsökningen. Vidare torde man kunna räkna med en relativt snabb fortsatt teknisk rationalisering samt kanske även en tillväxt i butiksstorleken. I båda fallen uppkommer en tendens till arbetskraftsbesparing. Om hänsyn även tas härtill, skulle man kanske kunna komma fram till en arbetskraftsökning inom gruppen »övrig detaljhandel» mellan 1946 och 1960 av storleksordningen 30 % eller omkring 35 000 personer.

Grosshandelns arbetskraftsbehov

Utvecklingen av grosshandelns arbetskraftsbehov under 1950-talet ter sig om möjligt ännu mera vanskelig att bedöma än då det gällde detaljhandeln beroende på att utgångsläget för bedömningen (år 1946) endast mycket oklart kunnat anges och de kvantitativa preciseringarna får därför här i än högre grad än i det föregående karaktären av räkneexempel med relativt lös anknytning till verkligheten.

För beräkningarnas utförande har här vissa kompletterande antaganden rörande läget år 1946 gjorts. Det har sålunda antagits att av den totala omsättningen inom grosshandeln 1946 ca 40 % utgjorde konsumentvarugrosshandel och följaktligen omkring 60 % producentvarugrosshandel. Inom konsumentvarugrosshandeln har det vidare antagits att något mindre än hälften av omsättningen föll på livsmedelsgrosshandeln medan resten utgjordes av övriga varor.

Enligt det föregående skulle försäljningen av livsmedel till allmänheten öka i något långsammare takt än försäljningen av övriga varor (hypotetiskt 30—35 respektive 40—45 %). Om man som en första utgångspunkt antar att konsumentvarugrosshandeln med livsmedel respektive med andra varor kommer att öka sin försäljning fram till 1960 i takt härmed, skulle konsumentvarugrosshandelns totala omsättning år 1960 ha ökat med omkring 40 %. Näringsställets troligtvis relativa tillväxt samt även utrikeshandelns relativa expansion (i förhållande till konsumtionsutvecklingen) kan förutsättas leda till en viss ytterligare ökning i den grosshandelsförmedlade varuvolymen. Å andra sidan torde fortsatta tendenser till direktdistribution producentdetaljist kunna antas leda till en (kanske betydande) krympning

i den mängd varor som passerar grosshandeln.⁴ Summeras dessa posters inverkan på varuvolymen så är det troligt att de senare överväger, varför ett antagande om en ökning med kanske 30—35 % i konsumentvarugrosshandelns omsättning skulle kunna försvaras. Antas vidare på grunder som redovisats i det föregående att en ökning i den genomsnittliga transaktionens storlek kan komma att äga rum, skulle tydligen antalet transaktioner kunna förutsättas öka mindre än omsättningsökningen. Detta skulle innebära också enligt det föregående att arbetskraftsökningen inte heller behövde bli lika stor som omsättningsökningen. Vidare torde man framför allt ha att ta hänsyn till dels liksom i det föregående den tekniska rationaliseringen, men dels också mångfilialföretagens (inkl. de frivilliga filialbildningarnas) ytterligare tillväxt vilket som förut sagts kan komma att leda till, kanske betydande, arbetskraftsbesparande åtgärder inom grossistfunktionen. Om hänsyn tas till alla dessa faktorer, skulle kanske arbetsinsatsen inom konsumentvarugrosshandeln komma att stiga med 10—15 % mellan 1946 och 1960 i jämförelse med en försäljningsvolymstegring på 30—35 %.

Utgångspunkten för en bedömning av utvecklingen av producentvarugrosshandelns varuvolym bildas av antagandena om en årlig ökning i investeringsvolymen under 1950-talet med ca 4 %, vilket skulle leda till en ökning i investeringsvolymen mellan 1946 och 1960 på omkring 70 %. Om man utgår från denna siffra som ett första mått på förändringen av den genom producentvarugrosshandeln förmedlade varuvolymen, synes följande kompletterande antaganden erforderliga för att få en uppfattning om sysselsättningsutvecklingen. Till att börja med är det troligt att även här en viss ökning i direktdistributionen kan komma att äga rum (jfr kap. 8), vilket minskar den grosshandelsdistribuerade varumängden. Vidare är det troligt, att liksom ovan den genomsnittliga transaktionen ökar i storlek. Genom de nu medtagna faktorernas inverkan skulle arbetskraftsökningen kanske röra sig omkring 50 % inom producentvarugrosshandeln. Den förhållandevis stora volymsökningen kan dock kanske förutsättas leda till en viss höjning av kapacitetsutnytt-

⁴ Såsom inledningsvis berörts så är det härvid närmast den fristående grosshandeln som tenderar att minska i betydelse. I samband därmed övertas grosshandelsfunktionen i viss mån av producenter och detaljister samtidigt som den därvid förändrar karaktär.

jandet innebärande att arbetskraftsåtgången för att förmedla en given varuvolym minskar. På motsvarande sätt verkar en fortsatt teknisk rationalisering av varuhanteringen som väl troligtvis kommer att göra sig gällande även här. Mot bakgrunden av dessa utvecklingstendenser skulle ett antagande om en 30 %-ig ökning i producentvarugrosshandelns sysselsättning kanske kunna försvaras.

Med ledning av antagandet om omsättningens fördelning på producent- och konsumentvarugrosshandel kan man så få en uppfattning om grosshandelns totala arbetskraftsbehov 1946 och 1960, vilket under de givna förutsättningarna skulle stiga med ca 20 %, dvs. med närmare 20 000 personer.

Varuhandelns arbetskraftsbehov år 1960 i jämförelse med år 1946

Som en sammanfattning återges här de siffror som de föregående uppskattningarna resulterat i. Tabblån anger alltså den arbetskraft som skulle vara sysselsatt i varuhandeln (institutionellt definierad) om alla de föregående antagandena, förutsättningarna och resonemangen om olika typer av förändringar inom distributionen äger giltighet för den kommande 10-årsperioden.

	Antal syssel- satta år 1946	Ökn. i förmedl. varuvolym 1946-60	Ökn. i antal sysselsatta 1946-60	Antal syssel- satta år 1960
Livsmedelshandel	102 600	ca 40 %	ca 15 %	ca 118 000
Lanthandel	42 600	» 15 %	» 10 %	» 47 000
Textil- och beklädnads- handel	48 700	» 35 %	» 20 %	» 58 000
Övrig detaljhandel	115 000	» 50 %	» 30 %	» 150 000
Grosshandel	95 800	» 40 %	» 20 %	» 115 000
Summa	404 700	ca 40 %	ca 20 %	ca 488 000

Det får beaktas att dessa siffror i första hand ger uttryck för ett arbetskraftsbehov mätt i årsarbetare med 1946 års arbetstidsförhållanden. Detta arbetskraftsbehov år 1960 kan alltså förändras om under perioden förändringar i arbetstiden inträder.

De gjorda antagandena ger alltså till resultat att sysselsättningen inom varuhandeln skulle stiga med omkring 20 %. Inom detaljhandeln skulle därvid gruppen övrig detaljhandel komma att öka sin andel, medan lanthandeln skulle gå ytterligare till-

baka. Utvecklingen inom grosshandeln och hela detaljhandeln skulle dock bli relativt likartad vad antalet sysselsatta beträffar.

Som redan ett flertal gånger påpekats måste de erhållna resultatens beroende av de givna förutsättningarna ständigt hållas i minnet. Å andra sidan ger dock räkneexemplet någon antydning om att de ofta omdiskuterade tendenserna till en stegring av distributionskostnadernas andel av det totala produktvärdet troligtvis även kommer att fortsätta i framtiden. Visserligen tyder inte beräkningarna på att arbetskraftsinsatsen inom varuhandeln skulle stiga i takt med vare sig antagandena om nationalinkomstens eller konsumtionens stegring men en jämförelse med de tidigare antagandena om den yrkesverksamma befolkningens utveckling ger vid handen att varuhandels andel därav även i fortsättningen kommer att öka. Dessa förhållanden sammanhänger delvis med de olika betingelserna för olika näringsgrenar. En ökning av nationalinkomsten innebär erfarenhetsmässigt nästan alltid produktivitetstegring i produktionsledet och för den kommande 10-årsperioden är nationalinkomstökningen nästan helt beroende av en ökad produktionsvolym per sysselsatt. Inom distributionsledet synes sambandet mellan försäljningsvolymstegring och arbetskraftsinsats vara mera skiftande, bl. a. är förhållandena olika alltefter skilda kapacitetslägen o. d. Vid lågt kapacitetsutnyttjande torde distributionsapparaten kunna tåla relativt stora förändringar i den förmedlade varuvolymen utan att detta i nämnvärd grad behöver påverka produktionsfaktorsinsatsen medan det omvända torde gälla vid ett högt kapacitetsutnyttjande. Det sistnämnda synes i hög grad gälla i utgångsläget för bedömningen vilket har motiverat den preliminära hypotesen att arbetskraftsbehovet stiger i takt med konsumtionsvolymförändringen.

I de föregående kapitlen har emellertid den betydelsefulla roll för arbetskraftsbehovet inom distributionen som olika yttre förhållanden, vilka kan sägas konstituera den föränderliga miljö i vilken distributionen äger rum, betonats. I den mån de antaganden, på vilka vårt räkneexempel bygger, är realistiska, synes det övervägande sannolikt att miljöfaktorerna under 1950-talet kommer att skapa gynnsamma förutsättningar för en i förhållande till den förmedlade varuvolymen successiv nedgång i arbetskraftsbehovet inom distributionen.

Även de sannolikt karakteristiska strukturförändringar inom

distributionsapparaten, som kommer att prägla 1950-talet, exempelvis självbetjäningssystemets vidgade område, utbredning av mångfilialsystemet och distributionstekniska rationaliseringsmöjligheter synes verka i samma riktning.

Sammanfattningsvis ger vår analys och vårt räkneexempel uttryck för uppfattningen att i flera avseenden gynnsamma förutsättningar föreligger för en rationalisering av distributionsverksamheten under 1950-talet. Den utsträckning i vilken dessa tendenser kommer till uttryck blir emellertid beroende av offentliga åtgärder, de övriga betingelserna för företagsamheten liksom av varuhandelsföretagarnas och deras sammanslutningars benägenhet att slå in på nya utvecklingslinjer.

Men förekomsten av dessa rationaliseringsmöjligheter hindrar inte att de samhällsekonomiska kostnaderna för distributionen även under 1950-talet kommer att visa en trendmässig relativ stegring. Konkret tar detta sig uttryck i att arbetskraftsförbrukningen stiger snabbare inom distributionen än i samhällsekonomin som helhet. Det synes emellertid riktigare att betrakta detta som uttryck för en gynnsam produktivitetsutveckling inom andra näringsgrenar än som ett tecken på stagnation och eftersläpning inom distributionen. Därav följer också att effektivitetsutvecklingen inom distributionen ej på ett fruktbart sätt kan bedömas med utgångspunkt från distributionskostnadernas relativa andel av varuproduktens pris eller arbetskraftens fördelning mellan produktion och distribution.

Vår framställning har huvudsakligen syftat att klarlägga arbetskraftsbehovets utveckling inom varuhandeln. För att kunna dra slutsatser om storleken av den i framtiden sysselsatta personalen måste hänsyn även tas till de arbetsmarknadsmässiga förutsättningarna (i vilket begrepp inräknas inte endast det framtida utbudet av arbetskraft utan även arbetsmarknadens institutionella uppbyggnad i övrigt) att tillgodose behovet. Ett ökat arbetskraftsbehov inom en viss näringsgren kan naturligtvis lättare tillgodoses om man har en riklig tillströmning av nytt folk till arbetsmarknaden än om sysselsättningen endast kan ökas på bekostnad av andra näringsgrenar. Under det kommande decenniet kommer varuhandeln att konfronteras med den senare situationen. Rekryteringen av arbetskraft måste sannolikt ske under direkt konkurrens med andra näringsgrenar. Detta kan kanske i viss mån omöjliggöra de gjorda antagandena om national-

inkomstens stegring men det kan också komma att leda till starkare rationaliseringstendenser och större förändringar i kundtjänsten än vad som eljest skulle vara fallet. Det kan även leda till överflyttningar av distributionsfunktionerna till produktionsledet. Dylåka överflyttningar behöver inte innebära att distributionsverksamheten, funktionellt betraktad, kräver en mindre arbetsinsats än tidigare utan blott att till produktionsföretaget knuten personal ägnar sig åt distributiva uppgifter.

Vissa skäl talar för att handeln har relativt gynnsamma rekryteringsmöjligheter. Framför allt synes dessa bestå i att distributionsarbetet har relativt stark attraktionskraft på den kvinnliga arbetskraften. Sannolikheten talar därför för en fortgående förskjutning mot kvinnlig personal inom handeln under det kommande decenniet. Det bör därvid beaktas att i den mån handeln skapar ökade möjligheter att deltidssysselsätta gifta kvinnor, har den måhända möjlighet att dra in ny arbetskraft i förvärsledet, vilket skulle minska den samhällsekonomiska belastningen av varuhandelns ökade arbetskraftsbehov.

Beträffande varuhandelns behov av andra produktionsresurser främst kapital, har det redan konstaterats att dessa är ganska blygsamma i förhållande till samhällets anspråk i övrigt. Svårigheterna att uppskatta dessa behovs storlek är dock som förut påpekats mycket stora på grund av bl. a. deras beroende av antingen konjunkturella förhållanden, exempelvis lagren, eller statliga åtgärder av investeringsreglerande, stadsplanerande eller annan karaktär. Vissa strukturförändringar inom varuhandeln såsom exempelvis ett ökat införande av självbetjäningsbutiker kan dock äga rum under det studerade decenniet, som om de gör sig gällande med full styrka kan komma att kräva under ett fåtal år även samhällsekonomiskt sett ganska stora investeringar.

Kvantitativ precisering av den kvinnliga personalens
förändring 1920—45

Om andelen kvinnor inom varuhandeln varit densamma år 1945 som år 1920, skulle antalet kvinnor år 1945 inte ha utgjort 126 300 utan i stället 113 500. Denna skillnad, 12 800 kvinnor, gäller det nu att analysera.

I diagram 26 har utvecklingen av de olika personalkategorierna åskådliggjorts. Rektangeln *a* i 1945 års figurer anger *ökningen* i antalet kvinnor, om *andelen* varit oförändrad, dvs. om ingen substitution förekommit ($a + A$ anger totala antalet kvinnor 1945 om andelen varit oförändrad). Den sammanlagda ytan av de fyra rektanglarna *a* bildar den totala ökningen i den kvinnliga personalens numerär under denna förutsättning.

Eller, i siffror (tusental) uttryckt:

företagare etc.	25,3 % · (83,8 — 54,1) =	7,51
butikspersonal	62,8 % · (93,7 — 46,0) =	29,96
handelsarbetare etc.	15,3 % · (57,5 — 28,8) =	4,39
kontorspersonal etc.	37,6 % · (74,2 — 40,2) =	12,78
hela varuhandeln		54,64

Om nu andelen kvinnor även totalt sett varit oförändrad, skulle antalet kvinnor inom hela varuhandeln ha ökat med

$$36,7 \% \cdot (309,2 - 169,1) = 51,42.$$

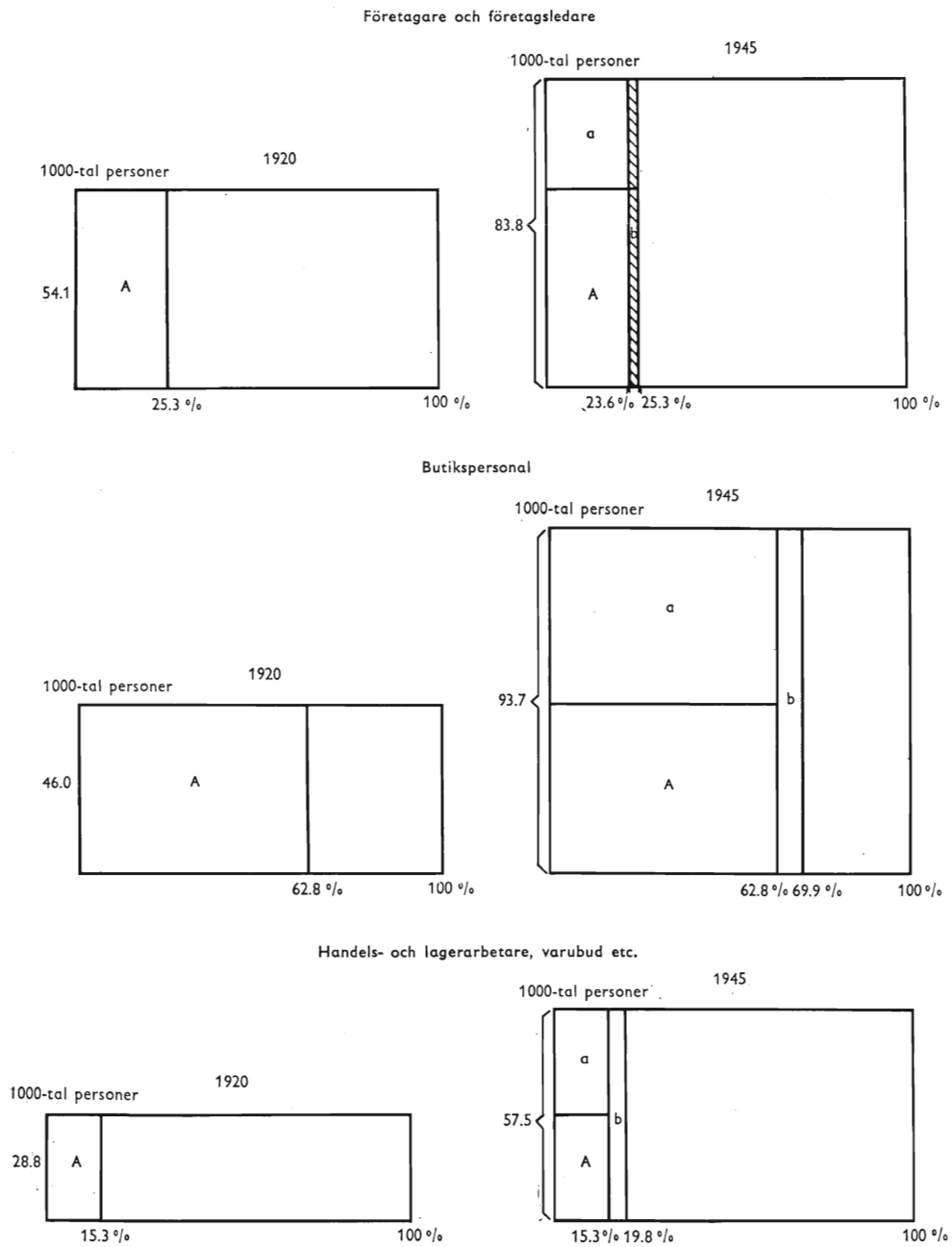
Härur erhålles så förändringen i kvinnornas antal till följd av personalkategoriernas förskjutning:

$$54,64 - 51,42 = 3,2.$$

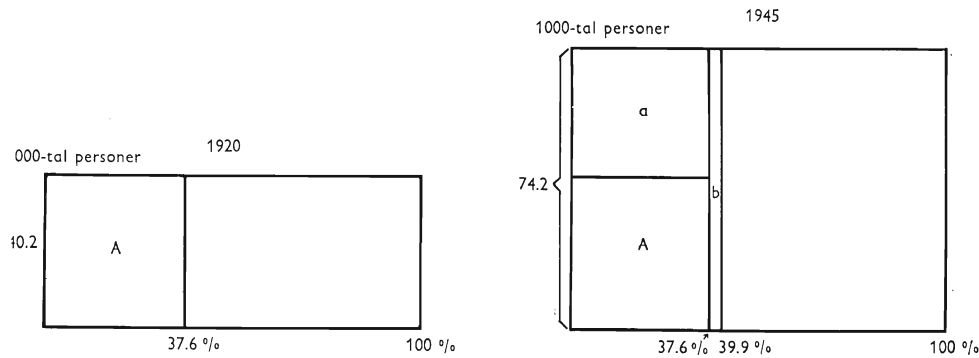
Ökningen i antalet kvinnor genom substitution markeras av rektanglarna *b* (för företagare och företagsledare en minskning). Den sammanlagda ytan av dessa utgör:

företagare etc.	(23,6 — 25,3) % · 83,8 =	— 1,4
butikspersonal etc.	(69,9 — 62,8) % · 93,7 =	6,7
handelsarbetare etc.	(19,8 — 15,3) % · 57,5 =	2,6
kontorspersonal etc.	(39,9 — 37,6) % · 74,2 =	1,7
hela varuhandeln		9,6

Diagram 26. Förändringen i kvinnlig personal 1920—45, uppdelad på olika delkomponenter



Kontorspersonal, resande m. fl.



Enligt dessa siffror skulle sålunda förskjutningen mellan de olika yrkeskategorierna ha gett upphov till en ökning i antalet kvinnor med 3 200, under det att substitutionen betytt en ökning med 9 600 kvinnor (dvs. omkring 9 % av antalet män år 1920 har ersatts med kvinnor). Då de olika personalkategorierna inte är fullt enhetliga till sin sammansättning, ger dock den sistnämnda siffran (9 600) ej något renodlat uttryck för den inverkan, som utbytet av manlig personal mot kvinnlig har haft under perioden 1920—45.

En viktigare anmärkning synes emellertid vara, att dessa siffror inkluderar den eventuella effekten på andelen kvinnor av förskjutningar mellan olika branscher.

Dessvärre kan emellertid denna effekt inte renodlas för undersökningsperioden i dess helhet utan endast för perioden 1931—46 och därtill endast för detaljhandeln.

Tillvägagångssättet blir detsamma som ovan antytts: av alla de utvecklingslinjer, som kan tänkas ha haft någon inverkan på andelen kvinnliga yrkesutövare inom detaljhandeln under perioden 1931—46, tillåtes blott en enda variera, nämligen de olika branschernas utveckling, mätt efter antalet sysselsatta. Detta innebär i huvudsak, att man förutsätter:

- a) att någon substitution ej förekommit
- b) att personalstrukturen inom de olika branscherna varit oförändrad samt
- c) att lokaliseringsförändringarna ej haft någon inverkan på andelen kvinnor.

Om man så jämför det på detta sätt erhållna totala antalet kvinnor med det antal, som skulle uppkommit, om alla branschernas utvecklingstakt varit lika, dvs. om även branschstrukturen varit oförändrad, finner man, att förskjutningarna mellan olika branscher verkat i riktning mot *minskad* andel kvinnor inom detaljhandeln. Minskningens

absoluta storlek skulle, om övriga faktorer varit oförändrade, ha uppgått till

3 100 kvinnor (102 400 — 105 500).⁵

Hade det varit möjligt att studera branschutvecklingens inflytande under hela 25-årsperioden (1920—45) skulle — exempelvis med tanke på el- och bilbranschernas expansion under 1920-talet — resultatet med all sannolikhet ha blivit detsamma: en tendens till minskning i andelen kvinnliga yrkesutövare.

Borttages denna (hypotetiskt erhållna) komponent ur de ovan beräknade siffrorna över ökningen i kvinnornas antal till följd av yrkeskategoriförskjutningskomponenten resp. substitutionskomponenten, skulle förändringen i den förstnämnda helt bero på hur eliminationen påverkar förhållandet mellan olika yrkeskategorier (en förskjutning från handelsarbetare till butikspersonal skulle öka den och tvärtom), medan den sistnämnda skulle bli större än vad den nu är, beroende på de i motsatt riktning verkande tendenserna.

⁵ Beräkningarna har redovisats i tab. 22.

Tabellkommentarer

Den officiella statistik som använts vid utarbetandet av tabellbilagan är 1931 års företagsräkning, Sysselsättningsförhållandena inom varuhandeln, SOU 1947: 50 samt folkräkningarna 1920, 30, 40 och 45 (tolftedelssamplingen). I SOU 1947: 50 har varuhandeln redovisats under tre huvudgrenar a) detaljhandel även i kombination med partihandel b) partihandel och verksamhet av partihandelskaraktär samt c) handel i kombination med hantverk och industri. Därvid uppkom av naturliga skäl ett flertal klassificeringsproblem. Ett aktualiserades vid konfrontationen med de alldagliga rörelser, där varuhandel drivs i kombination med tillverkning (bagerier, skrädderier, restauranger, bil- och cykelreparationsverkstäder etc.). Vid klassificeringen av sådana försäljningsställen har man vid de svenska räkningarna nödgats utstaka en relativt schematisk gräns mellan varuhandeln å ena sidan och industrien och hantverket å den andra. Vid 1946 års företagsräkning gick man i stort sett på den linjen, att man till varuhandeln förde de kombinerade försäljningsställen, som var av butikskaraktär eller som regelmässigt sålde även annat än egna produkter.

Den tämligen vida tolkningen av varuhandeln i SOU 1947: 50 var till en del betingad av vissa speciella syften, som företagsinventeringen skulle tillgodose. Därigenom kom emellertid ett antal relativt stora verksamheter, i vilka tillverkningsrörelsen klart dominerade, att medräknas i varuhandeln. I största möjliga utsträckning har dylika arbetsställen utmönstrats ur de i undersökningen redovisade siffrorna, vilka sålunda i flera fall ligger lägre än de i företagsinventeringen angivna. Restauranger, matserveringar och liknande rörelser ingick ej alls i SOU 1947: 50. Detta får man hålla i minnet vid jämförelser med de amerikanska distributionsräkningarna, i vilka det med tanke på den amerikanska detaljhandelns speciella struktur ansetts motiverat att medräkna även näringsställena.

Ett annat avgränsningsproblem gäller frågan om hur de arbetsställen skall behandlas, vilka kombinerar detalj- och grosshandelsrörelse. Vid de amerikanska distributionsräkningarna har försäljningens sammansättning i dylika fall tjänat som ledtråd vid fördelningen på detalj- och grosshandel. Verksamheter, i vilka försäljningen till de slutliga konsumenterna överväger, har hänförts till detaljhandeln — övriga verksamheter har förts till grosshandeln. Fördelningsgrunden kan diskuteras — speciellt betänklig blir den vid klassificeringen av stora försäljningsställen. På det hela taget torde den dock ge en verklighetstrogen bild.

Då några uppgifter om försäljningens storlek och sammansättning ej kunde inhämtas vid 1946 års svenska företagsinventering, nödgades man vid bearbetningen av materialet tillgripa ett mera summariskt tillvägagångssätt vid nyssnämnda fördelning. Huvudprincipen synes ha

varit, att rörelser av butikskaraktär förts till detaljhandeln. Sålunda blev t. ex. järnhandeln i sin helhet redovisad under detaljhandeln, trots att dess grosshandelsförsäljning (till lanthandeln, byggnadsföretag, verkstäder etc.) i regel klart dominerar över försäljningen i detalj.

I det följande har även ett försök gjorts att fördela gruppen »handel i kombination med hantverk och industri» på parti- och detaljhandel. I tab. 1 redovisas den dock innan denna uppdelning är gjord. Vid fördelningen har grupperna¹ 5, 9, 10, 23, 27—29 förts till grosshandeln samt övriga grupper till detaljhandel. Dessutom har gruppen¹ 26 och följande företag uteslutits då tillverkningsandelen där ansetts vara alltför dominerande:

Ort	Antal företag	Bransch	Antal sysselsatta	
			totalt	därav kvinnor
Lund	1	pälsvarutillverkning	72	57
Borås	1	skotillverkning	116	17
Borlänge	1	pälsvarutillverkning	201	174
Skara	1	skotillverkning	86	34
Umeå	1	livsmedel	108	35
Vetlanda	1	guldsmed	60	20
Arboga	1	el.-affär	210	42
Hälsingborg	1	tryckeri o. bokhandel	192	118
Örebro	2	» »	221	107
Summa	10		1 266	604

Särskilda kommentarer till tabellerna

Tab. 2 och 3. Någon exakt bearbetning av materialet har ej kunnat göras, då en fördelning av kringföringshandeln på arbetsställen med olika antal sysselsatta ej är genomförd i SOU 1947: 50.

Tab. 4. I denna tabell har gruppen 26 uteslutits men ej de ovan och de i kommentarerna till tab. 18 omtalade uteslutningarna gjorts.

Tab. 5. Livsmedelshandeln omfattar följande grupper i SOU 1947: 50: tab. 1 grupp 1—9, tab. 3 1—4, lanthandeln tab. 1 grupp 10, textil- och beklädnadshandeln tab. 1 grupp 11—19, tab. 3 grupp 6—8, 11—13, övrig omfattar tab. 1 grupp 20—45, tab. 3 grupp 14—22, 24—25, 30.

Tab. 11. Antal arbetsställen i jan. 1946, antal invånare i nov. 1945.

Tab. 12. Den i SOU 1947: 50 redovisade fördelningen av antalet arbetsställen inom handeln på tätorter av olika storlek är helt oanvändbar för här föreliggande syfte. Arbetsställena är nämligen fördelade efter orternas storlek år 1940. De stora förändringar, som inträffat mellan 1940 och 1945, har sålunda ej beaktats.

Siffrorna i tabellerna 11 och 12 är omräknade efter den nya storleksgrupperingen. De omfattar emellertid blott de större branscherna. Den av Affärsekonomi utförda specialbearbetningen av materialet (publicerad i 1948 års referensnummer) har varit till värdefull hjälp vid korrigeringsarbetet.

Vissa skillnader i siffrorna från föregående tabeller beror på att i

¹ Enl. SOU 1947: 50, s. 188—189.

livsmedelshandeln är även inbegripet blommor och begravningsartiklar men ej sprit, malt- och läskedrycker samt mejerirörelse, medan i textil- och beklädnadsaffärer är inbegripet lädervaror, reseffekter, väskor m. m. men ej tillverkning och handel med sömnadsvaror, textil, hemslöjd o. d.

Tab. 13. Siffrorna för mera tvivelaktiga branscher avser följande grupper i resp. primärmaterial.

1) Livsmedelshandel. Siffrorna avser följande delbranscher (numreringarna enligt de i resp. räkningar² givna):

1931: 187, 250—259, 261

1946: D: 1—4, 6, 7, 32, K: 1

2) Textil- och beklädnadshandel:

1931: 191, 192, 194, 196, 198, 267, 268, 270—279

1946: D: 11—19, 33, K: 6—8, 12, 13

3) Möbel- och bosättningsaffärer:

1931: 241, 243—245, 269

1946: D: 20—23

Tapetserare- och möbelreparationsverkstäder ingår ej.

Tab. 14. Uppgifterna från 1931 erhållna genom en under professor Gerhard Törnqvists ledning gjord bearbetning av primärmaterial till företagsräkningen (*G. Törnqvist: Varudistributionens struktur och kostnader, Sthm 1946, s. 245—248*).

Tab. 18. Inom grosshandeln är följande arbetsställen frånräknade på grund av stor tillverkningsandel.

Ort	Antal företag	Bransch	Antal sysselsatta	
			totalt	därav kvinnor
Finspong.....	1	snickeri.....	59	—
Hälsingborg.....	1	».....	140	13
	Summa 2		199	13

Tab. 19. Efter ortsgupperingen den 31/12 1945.

Tab. 20. De efter hand alltmera skärpta kraven i folkräkningen på den grad av yrkesverksamhet enligt vilken familjemedlemmar skall anses hänförliga till den förvärvsarbetande befolkningen (under beteckningen »medhjälpande familjemedlemmar») minskar i någon mån jämförbarheten mellan olika år. I tabellen har antalet medhjälpande familjemedlemmar helt frånräknats — med undantag för år 1920. Då det redovisade antalet medhjälpande familjemedlemmar inom varuhandeln är ringa, är felkällan för denna näringsgren dock av föga betydelse. Man får emellertid vara mera försiktig vid bedömandet av siffror över yrkesutövarna inom näringslivet i dess helhet. Bl. a. för att eliminera inverkan av nyssnämnda redovisningskiljaktighet mellan de olika folkräkningstidpunkterna har huvudgruppen »jordbruk med binäringar», vilken innefattar närmare 90 % av hela antalet medhjälpande familjemedlemmar, uteslutits ur »jämförelsetabellen».

² För år 1946 se branschförteckningen i SOU 1947: 50, s. 185.

Förteckning över tabeller

	Sid.
1. Antal arbetsställen och antal sysselsatta inom olika branscher av handel i kombination med hantverk m.m.....	192
2. Antal fasta arbetsställen inom detaljhandeln samt dessas fördelning på olika storlekar	194
3. Antal sysselsatta i de fasta arbetsställena i detaljhandeln samt deras fördelning på olika storlekar av arbetsställen.....	194
4. Arbetsställenas inom varuhandeln fördelning på ägare resp. arbetsgivarekategori	195
5. Detaljhandels fördelning på huvudbranscher	195
6. Livsmedelshandels fördelning på delbranscher och arbetsställen	196
7. Filialbildningens och konsumentkooperationens utbredning inom livsmedelshandeln	197
8. Textil- och beklädnadshandels fördelning på delbranscher och arbetsställen samt lanthandels fördelning på arbetsställen...	198
9. Fördelning av antal arbetsställen och sysselsatta inom olika branscher av övrig detaljhandel	199
10. De fasta arbetsställena inom detaljhandeln sedda i relation till befolkningen	201
11. Relativ fördelning på olika stora tätorter av befolkning samt av antal arbetsställen inom detaljhandels viktigare branscher..	202
12. Absolut fördelning på olika stora tätorter inom de viktigare branscherna	203
13. Utvecklingen 1931—46 inom olika branscher av detaljhandeln	207
14. Fördelning av befolkning och arbetsställen på ortsstorlekar 1930 och 1945 resp. 1931 och 1946.....	209
15. Antal arbetsställen per 1 000 invånare för särredovisade branscher.....	211
16. Utvecklingen av antal invånare inom några tätorter med olika utvecklingstakt.....	211
17. Utvecklingen av antal arbetsställen i några tätorter med olika utvecklingstakt.....	212
18. Antal arbetsställen och antal sysselsatta inom olika grosshandelsbranscher	214
19. Grosshandels fördelning på orter av olika storlek.....	215
20. Utvecklingen av personalen inom varuhandel och inom övriga stadsnäringar 1920—45.....	217
21. Utvecklingen inom olika personalgrupper 1920—45	218
22. Branschförskjutningarnas mellan 1931 och 1946 inverkan på kvinnornas antal 1946.....	219

Tab. 1. Antal arbetsställen och antal sysselsatta inom olika branscher av handel i kombination med hantverk m. m.

Bransch	Antal arbetsställen	Antal sysselsatta		
		män	kvinnor	summa
1	2	3	4	5
<i>Livsmedelsföretag</i>	7 713	23 551	22 061	45 612
1 Tillverkn. av slakteri- och chark.-prod. samt handel med livsmedel	1 377	6 205	2 541	8 746
2 Mejerirörelse samt handel med mejeriprodukter	349	2 375	1 110	3 485
3 Tillverkning av samt handel med sötvaror	64	78	162	240
4 Bageri-, konditorirörelse samt handel med bageriprodukter	5 828	14 579	18 225	32 804
5 Kvarnrörelse samt handel med spannmål m. m.	95	314	23	337
<i>Textil- och beklädnadsföretag</i>	3 526	6 615	15 181	21 796
6 Tillverkn. och montering av samt handel med hattar, mössor m. m.	1 607	265	4 195	4 460
7 Herrskrädderi samt handel med herrkonfektion m. m.	401	2 910	1 498	4 408
8 Damskrädderi samt handel med damkonfektion m. m.	346	404	3 334	3 738
9 Tillverkning av samt handel med trikåvaror o. d.	28	39	191	230
10 Konfektionsvarutillv. samt handel med manuf. och beklädn.-varor	37	483	1 151	1 634
11 Tillverkn. av samt handel med sömnvaror, textil, hemslöjd o. d.	308	447	2 266	2 713
12 Tillverkn. och reparation av samt handel med päls- och skinnvaror	392	842	2 093	2 935
13 Skomakeri samt sko- och läderhandel	407	1 225	453	1 678
<i>Övriga företag</i>	9 082	58 484	15 560	74 044
14 Tillverkn. och rep. av samt handel med maskiner, bilar, cyklar o. d.	2 426	16 501	1 510	18 011
15 Urmakeri etc. samt handel med ur, optik o. d.	1 467	3 021	781	3 802
16 Tillverkn. och rep. av samt handel med guldsmedsvaror o. d.	455	1 154	912	2 066
17 Tillverkn., rep. och installation av samt handel med elektriska artiklar	1 282	10 707	1 697	12 404
18 Fotografiskt arbete samt handel med fotografiska artiklar m. m.	545	1 077	1 125	2 202

Tab. 1 (forts.).

Bransch	Antal arbets- ställen	Antal sysselsatta		
		män	kvinnor	summa
1	2	3	4	5
19 Tillverkn. och reparation av samt handel med möbler	220	1 514	223	1 737
20 Tapetserarverksamhet samt handel med möbler o. d.	576	3 580	888	4 468
21 Tillverkn. och reparation av samt handel med musikinstrument	62	385	77	462
22 Glasvarutillverkn., glasmästeri m. m. samt handel med glasvaror o. d.	362	1 447	259	1 706
23 Sågverks- och snickerirör. samt handel med virke och trävaror	229	3 031	103	3 134
24 Begravningsbyrå även i komb. med snickerirörelse	474	639	334	973
25 Tryckeri m. m. samt handel med böcker, papper o. d.	112	1 075	729	1 804
26 Tryckeri m. m. samt förlags- och tidningsverksamhet	195	10 892	3 484	14 376
27 Gummireparationer samt handel med gummivaror m. m.	131	932	47	979
28 Tillverkn. av läder samt handel med läder, hudar o. d.	47	229	70	299
29 Tillverkn. av samt handel med färger, tvättmedel m. m.	41	654	369	1 023
30 Apotek	458	1 646	2 952	4 598
Summa	20 321	88 650	52 802	141 452

Källa: SOU 1947: 50.

Tab. 2. Antal fasta arbetsställen inom detaljhandeln samt dessas fördelning på olika storlekar.

Arbetsställen med följande antal sysselsatta	Från tillv.-rörelse renodlad detaljhandel		Detaljhandel i kombination med tillv.-rörelse		Totala antalet fasta försäljningsställen	
	antal	%	antal	%	antal	%
1	2	3	4	5	6	7
1	17 700	29,2	3 000	15,4	20 700	25,8
2	19 400	32,0	3 900	20,0	23 300	29,0
3	10 000	16,4	3 000	15,4	13 000	16,2
4- 5	7 900	13,0	3 800	19,5	11 700	14,6
6-10	4 100	6,8	3 500	17,9	7 600	9,5
mer än 10 ..	1 600	2,6	2 300	11,8	3 900	4,9
Summa	60 700	100,0	19 500	100,0	80 200	100,0

Källa: SOU 1947: 50.

Tab. 3. Antal sysselsatta i de fasta arbetsställena i detaljhandeln samt deras fördelning på olika storlekar av arbetsställen.

Arbetsställen med följande antal sysselsatta	Från tillv.-rörelse renodlad detaljhandel		Detaljhandel i kombination med tillv.-rörelse		Totala antalet sysselsatta inom detaljhandeln	
	antal	%	antal	%	antal	%
1	2	3	4	5	6	7
1	17 700	9,5	3 000	2,5	20 700	6,8
2	38 900	20,8	7 700	6,5	46 600	15,3
3	30 100	16,1	9 100	7,7	39 200	12,8
4- 5	34 300	18,4	16 600	14,0	50 900	16,7
6-10	29 400	15,7	26 400	22,3	55 800	18,3
mer än 10 ..	36 500	19,5	55 400	47,0	91 900	30,1
Summa	186 900	100,0	118 200	100,0	305 100	100,0

Källa: SOU 1947: 50.

Tab. 4. Arbetsställdas inom varuhandeln fördelning på ägare resp. arbetsgivarekategori.

	Ägare resp. arbetsgivarekategori						
	enskild person	aktiebolag	annat bolag	konsument-kooperativ förening	annan ekonomisk förening	annan ägare resp. företagare	Summa
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Detaljhandel</i>							
arbetsställen: antal..	64 212	7 985	4 243	4 864	2 126	35	83 465
%	76,9	9,6	5,1	5,8	2,5	0,04	100,0
sysselsatta: antal..	179 024	80 506	19 126	22 223	9 104	127	310 110
%	57,7	26,0	6,2	7,2	2,9	0,04	100,0
<i>Grosshandel</i>							
arbetsställen: antal..	6 164	5 138	786	122	649	91	12 950
%	47,6	39,7	6,1	0,9	5,0	0,7	100,0
sysselsatta: antal..	19 864	61 434	4 909	3 343	6 178	302	96 030
%	20,7	64,0	5,1	3,5	6,4	0,3	100,0

Källa: SOU 1947: 50.

Tab. 5. Detaljhandelns fördelning på huvudbranscher.

Bransch	Arbetsställen		Sysselsatta	
	antal	%	antal	%
1	2	3	4	5
Livsmedelshandel	29 127	34,9	102 633	33,2
Lanthandel	14 631	17,5	42 551	13,8
Textil- o. beklädnadshandel	12 446	14,9	48 658	15,8
Övrig detaljhandel	27 251	32,7	115 002	37,2
Summa	83 455	100,0	308 844	100,0

Källa: SOU 1947: 50.

Tab. 6. Livsmedelshandelns fördelning på delbranscher och arbetsställen.

Bransch	Arbetsställen (inkl. kringföringshandel) med nedanstående antal sysselsatta										Kringföringshandel antal	Genomsn. antal syssel- satta per arb.-ställe inom resp. bransch	An- del kvin- nor %
	1		2-3		4-10		mer än 10		Summa				
	antal	%	antal	%	antal	%	antal	%	antal	%			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
<i>Speceriaffärer</i>													
arbetsställen	1 134	24,8	2 329	50,8	1 066	23,3	50	1,1	4 579	100,0	33		
sysselsatta	1 134	8,8	5 615	43,5	5 329	41,3	835	6,4	12 913	100,0	48	2,8	
därför: kvinnor									5 570				43,1
<i>Charkuteriaffärer</i> (även i komb. med spec.-aff.)													
arbetsställen	1 209	28,4	1 784	41,8	1 162	27,2	110	2,6	4 265	100,0	741		
sysselsatta	1 209	9,0	4 320	32,2	6 194	46,2	1 697	12,6	13 420	100,0	901	3,1	
därför: kvinnor									6 318				47,1
<i>Mjölkbutiker</i> (även brödbutiker)													
arbetsställen	1 740	48,4	1 740	48,4	114	3,1	4	0,1	3 598	100,0	4		
sysselsatta	1 740	27,7	3 897	29,1	492	3,7	146	1,1	6 275	100,0	9	1,7	
därför: kvinnor									5 755				91,7
<i>Komb. butiker</i> (mjölk-, spec.- o. ev. även chark.-aff.)													
arbetsställen	257	9,2	1 269	45,6	1 134	40,8	122	4,4	2 782	100,0	—		
sysselsatta	257	2,2	3 140	27,6	6 308	55,4	1 682	14,8	11 387	100,0	—	4,1	
därför: kvinnor									7 030				61,7
<i>Charkuteriaffärer med tillverkning</i>													
arbetsställen	76	5,5	396	28,8	738	53,6	166	12,1	1 376	100,0	—		
sysselsatta	76	0,9	1 000	11,6	4 254	49,2	3 308	38,3	8 638	100,0	—	6,3	
därför: kvinnor									2 506				29,0
<i>Bagerier, konditorier</i>													
arbetsställen	604	9,7	2 156	34,8	2 838	45,8	598	9,7	6 196	100,0	7		
sysselsatta	604	1,8	5 374	16,1	16 473	49,3	10 938	32,8	33 389	100,0	8	5,4	
därför: kvinnor									18 749				56,2
<i>Övriga livsmedelsaffärer</i>													
arbetsställen	3 073	48,6	2 259	35,7	819	12,9	180	2,8	6 331	100,0	1 558		
sysselsatta	3 073	18,5	5 183	31,2	4 545	27,4	3 810	22,9	16 611	100,0	1 760	2,6	
därför: kvinnor									7 498				45,1
Summa													
arbetsställen	8 093	27,8	11 933	41,0	7 871	27,0	1 230	4,2	29 127	100,0	2 343		
sysselsatta	8 093	7,9	28 529	27,8	43 595	42,5	22 416	21,8	102 633	100,0	2 726	3,5	
därför: kvinnor									53 426				52,1

Tab. 7. Filialbildningens och konsumentkooperationens utbredning inom livsmedelshandeln.

A. Filialbildningens utbredning.

Bransch	Antal arbetsställen tillhöriga filialföretag	Andel av totala antalet arbetsställen inom resp. bransch %	Antal sysselsatta i filialföretag	Andel av totala antalet sysselsatta inom resp. bransch %
1	2	3	4	5
<i>Charkuteriaffärer</i>	1 305	30,6	5 998	44,7
därav: i mångfil.-företag . .	642	15,1	3 722	27,7
<i>Mjölk-(o. bröd-)butiker</i>	2 266	63,0	3 973	63,3
därav: i mångfil.-företag . .	1 901	52,8	3 388	54,0
<i>Komb. butiker</i>	741	26,6	4 905	43,1
därav: i mångfil.-företag . .	498	17,9	3 904	34,3
Totalt för hela livsmedelsbranschen	6 987	24,0	31 477	30,7
därav: i mångfil.-företag	3 683	12,6	14 809	14,4

B. Konsumentkooperationens utbredning.

Bransch	Antal arbetsställen	Andel av totala antalet arbetsställen inom resp. bransch %	Antal sysselsatta	Andel av totala antalet sysselsatta inom resp. bransch %
1	2	3	4	5
<i>Charkuteriaffärer</i>	422	9,9	2 355	17,5
<i>Mjölk-(o. bröd)butiker</i>	625	17,4	1 111	17,7
<i>Kombinerade butiker</i>	547	19,7	4 186	36,8
Totalt för hela livsmedelsbranschen	1 890	6,5	8 825	8,6

Källa: SOU 1947: 50.

Tab. 8. Textil- och beklädnadshandelns fördelning på delbranscher och arbetsställen samt lanthandelns fördelning på arbetsställen.

Bransch	Arbetsställen med nedanstående antal sysselsatta										Genomsnittl. antal sysselsatta per arbetsställe	Andel kvinnor %	
	1		2-3		4-10		mer än 10		Summa				
	antal	%	antal	%	antal	%	antal	%	antal	%			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
<i>Sybehörs-, manufaktur-, garn- o. triksåffärer</i>													
arbetsställen	1 419	32,7	2 078	47,8	771	17,7	77	1,8	4 345	100,0			
sysselsatta	1 419	12,2	4 857	41,6	4 028	34,5	1 364	11,7	11 668	100,0	2,7		
därav: kvinnor									9 483				81,3
<i>Herrkonfektions- o. herr- ekiperings och/eller dam- o. barnkonfektionsaffärer</i>													
arbetsställen	468	17,2	1 257	46,1	885	32,4	117	4,3	2 727	100,0			
sysselsatta	468	4,4	3 026	28,7	5 011	47,5	2 048	19,4	10 553	100,0	3,9		
därav: kvinnor									6 219				58,9
<i>Herr- och/eller damskräd- derier</i>													
arbetsställen	40	5,3	156	20,9	360	48,2	191	25,6	747	100,0			
sysselsatta	40	0,5	400	4,9	2 291	28,1	5 415	66,5	8 146	100,0	10,9		
därav: kvinnor									4 832				59,3
<i>Övriga textil- o. bekläd- nadsaffärer</i>													
arbetsställen	963	20,8	2 284	49,4	1 138	24,6	242	5,2	4 627	100,0			
sysselsatta	963	5,3	5 436	29,7	6 186	33,8	5 706	31,2	18 291	100,0	4,0		
därav: kvinnor									13 545				74,1
Summa													
arbetsställen	2 890	23,2	5 775	46,4	3 154	25,4	627	5,0	12 446	100,0			
sysselsatta	2 890	5,9	13 719	28,2	17 516	36,0	14 533	29,9	48 658	100,0	3,9		
därav: kvinnor									34 079				70,0
Lanthandel													
arbetsställen	3 459	23,0	7 944	54,3	2 921	20,0	307	2,1	14 631	100,0			
sysselsatta	3 459	8,1	18 655	43,8	15 346	36,1	5 091	12,0	42 551	100,0	2,9		
därav: kvinnor									15 762				37,0

Källa: SOU 1947: 50.

Tab. 9. Fördelning av antal arbetsställen och sysselsatta inom olika branscher av »övrig detaljhandel».

Bransch	Arbetsställen med nedanstående antal sysselsatta										Genomsnittl. antal sysselsatta per arbetsställe	Andel kvinnor %
	1		2-3		4-10		mer än 10		Summa			
	antal	%	antal	%	antal	%	antal	%	antal	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>Sport- o. cykelaffärer, bil- o. cykelrep.-verkstäder</i>												
arbetsställen	1 019	33,4	1 146	37,6	499	16,3	387	12,7	3 051	100,0		
sysselsatta	1 019	5,3	2 653	13,9	3 037	15,9	12 376	64,9	19 085	100,0	6,3	
därav: kvinnor									1 632			8,6
<i>Radio- o. el.-affärer (inkl. rep.-verkstäder)</i>												
arbetsställen	394	21,8	546	30,1	607	33,5	265	14,6	1 812	100,0		
sysselsatta	394	3,0	1 314	9,8	3 690	27,6	7 973	59,6	13 371	100,0	7,4	
därav: kvinnor									1 888			14,1
<i>Möbel- o. bosättn.-affärer (med tapetserar- o. övr. verkstäder)</i>												
arbetsställen	554	21,9	909	35,8	855	33,7	219	8,6	2 537	100,0		
sysselsatta	554	4,6	2 195	18,1	4 999	41,2	4 395	36,2	12 143	100,0	4,8	
därav: kvinnor									3 709			30,5
<i>Tobaks-, bok- o. pappershandel (även med egna tryckerier)</i>												
arbetsställen	1 567	36,1	2 214	51,1	447	10,3	110	2,5	4 338	100,0		
sysselsatta	1 567	13,8	4 914	43,2	2 398	21,1	2 492	21,9	11 371	100,0	2,6	
därav: kvinnor									6 271			55,1
<i>Färghandel, apotek</i>												
arbetsställen	523	20,4	1 100	42,8	711	27,7	235	9,1	2 569	100,0		
sysselsatta	523	4,6	2 590	22,8	3 964	34,9	4 275	37,7	11 352	100,0	4,4	
därav: kvinnor									6 183			54,5
<i>Ur-, juvelerare-, optik-, foto- o. musikaffärer</i>												
arbetsställen	1 028	32,3	1 389	43,6	672	21,1	97	3,0	3 186	100,0		
sysselsatta	1 028	9,9	3 325	31,9	3 719	35,7	2 339	22,5	10 411	100,0	3,3	
därav: kvinnor									3 834			36,8

Tab. 9 (forts.).

Bransch	Arbetsställen med nedanstående antal sysselsatta										Genomsnittl. antal sysselsatta per arbetsställe	Andel kvinnor %
	1		2-3		4-10		mer än 10		Summa			
	antal	%	antal	%	antal	%	antal	%	antal	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>Järnhandel</i>												
arbetsställen	93	8,1	290	25,4	533	46,6	227	19,9	1 143	100,0		
sysselsatta	93	1,0	721	8,1	3 309	37,2	4 777	53,7	8 900	100,0	7,8	
därav: kvinnor.....									1 359			15,3
<i>Varuhus, basarer, enhetsprisaaffärer</i>												
arbetsställen	61	12,8	213	44,7	124	26,1	78	16,4	476	100,0		
sysselsatta	61	0,6	507	5,1	679	6,9	8 613	87,4	9 860	100,0	20,7	
därav: kvinnor.....									7 146			72,5
<i>Återstående branscher</i>												
arbetsställen	3 901	47,9	3 280	40,3	856	10,5	102	1,3	8 139	100,0		
sysselsatta	3 901	21,1	7 484	40,4	4 468	24,1	2 656	14,4	18 509	100,0	2,3	
därav: kvinnor.....									6 912			37,3
Summa												
arbetsställen	9 140	33,5	11 087	40,7	5 304	19,5	1 720	6,3	27 251	100,0		
sysselsatta	9 140	7,9	25 703	22,4	30 263	26,3	49 896	43,4	115 002	100,0	4,2	
därav: kvinnor.....									38 934			33,0

Källa: SOU 1947: 50.

Tab. 10. De fasta arbetsställena inom detaljhandeln sedda i relation till befolkningen.

Bransch	Antal försäljningsställen per 1 000 inv.
1	2
Livsmedelshandel	4,01
därav:	
Speceriaffärer	0,68
Mjölkbutiker (även brödbutiker)	0,54
Komb. butiker (mjölk-, spec.- och ev. även chark.-affärer)	0,42
Bagerier och konditorier	0,93
Lanthandel	2,19
Textil- och beklädnadshandel.....	1,86
därav:	
Sybehörs-, manufaktur-, garn- och trikåaffärer	0,65
Herr- och/eller dam- och barnbeklädnadsaffärer	0,52
Sport- o. cykelaffärer, bil- och cykelrep.-verkstäder	0,46
Radio- och el.-affärer.....	0,27
Möbel- och bosättningsaffärer (med tapetserar- och övr. verkstäder)	0,38
Tobaks-, bok- och pappershandel (även med egna tryckerier)	0,64
därav:	
Tobakshandel.....	0,47
Färghandel, apotek.....	0,39
Ur-, juvelerare-, optik-, foto-, musik-, reseffekt- och övr. läderaffärer	0,48
Järnhandel	0,17
Summa för ovannämnda branscher.....	10,85
Totalt för hela den bofasta detaljhandeln	12,02

Tab. 11. Relativ fördelning på olika stora tätorter av befolkning samt av antal arbetsställen inom detaljhandelns viktigare branscher.

Folkmängd, bransch	Hela riket	Tätorter med följande invånarantal						Övriga orter och landsbygd
		mer än 100 000	30 000–100 000	10 000–29 999	5 000–9 999	1 000–4 999	200–999	
		%	%	%	%	%	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Befolkning nov. 1945	100,0	20,5	11,6	10,0	4,5	8,1	6,3	39,0
Livsmedelshandel	100,0	33,1	18,5	14,7	6,7	11,6	8,5	6,9
därav:								
Mjök-(o. bröd-)butiker	100,0	46,8	23,6	12,8	5,1	7,2	3,4	1,1
Bagerier, konditorier	100,0	22,2	14,7	14,3	8,1	16,5	15,3	8,9
Lanthandel	100,0	1,0	1,6	3,2	2,6	11,2	19,9	60,6
Textil- o. bekl.-handel	100,0	28,0	16,6	15,3	8,7	17,5	9,7	4,2
därav:								
Herrkonfektions- o. herrekliperingsaffärer samt herrskrädderier	100,0	21,4	17,6	18,6	9,7	20,1	9,8	2,8
Dam- o. barnkonfektionsaffärer samt damskrädderier	100,0	31,0	18,0	18,3	9,3	17,0	4,9	1,5
Sport- o. cykelaffärer, bil- o. cykelrep.-verkstäder	100,0	19,2	14,3	13,5	7,3	17,4	15,5	12,8
Radio- o. el.-affärer	100,0	28,5	16,1	14,7	7,8	17,8	10,0	5,1
Möbel- o. bosättningsaffärer	100,0	33,2	17,2	15,3	8,2	16,2	8,0	1,9
Tobaks-, bok- o. pappershandel	100,0	46,5	21,9	12,7	5,4	8,5	3,7	1,3
Färghandel, apotek	100,0	38,5	13,6	12,8	6,9	17,6	8,7	1,9
Ur-, juvelere-, optik-, foto- o. musikaffärer	100,0	25,4	17,4	17,6	9,6	19,0	8,0	3,0

Tab. 12. Absolut fördelning på olika stora tätorter inom de viktigare branscherna.

	Antal arbets- ställen	Antal syssel- satta	Antal arbets- ställen per 1 000 inv.	Antal syssel- satta per arbets- ställe	Antal syssel- satta per 1 000 inv.
1	2	3	4	5	6
<i>Livsmedelshandel totalt</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	9 718	33 262	7,1	3,4	24,3
» » 30 000–100 000 » . .	5 437	19 614	7,0	3,6	25,3
» » 10 000– 29 999 » . .	4 300	17 154	6,4	4,0	25,7
» » 5 000– 9 999 » . .	1 971	7 442	6,5	3,8	24,7
» » 1 000– 4 999 » . .	3 408	11 322	6,4	3,3	21,1
» » 200– 999 » . .	2 507	6 607	6,0	2,6	15,8
övriga orter och landsbygd	2 028	4 082	0,8	2,0	1,6
hela riket	29 369	99 483	4,4	3,4	14,9
<i>Mjölkbutiker</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	1 685	3 192	1,2	1,9	2,3
» » 30 000–100 000 » . .	850	1 439	1,1	1,7	1,9
» » 10 000– 29 999 » . .	460	738	0,7	1,6	1,1
» » 5 000– 9 999 » . .	185	286	0,6	1,5	1,0
» » 1 000– 4 999 » . .	258	388	0,5	1,5	0,7
» » 200– 999 » . .	121	180	0,3	1,5	0,4
övriga orter och landsbygd	39	52	0,02	1,3	0,02
hela riket	3 598	6 275	0,5	1,7	0,9
<i>Bagerier, konditorier</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	1 430	8 859	1,1	6,2	6,5
» » 30 000–100 000 » . .	948	6 239	1,2	6,6	8,0
» » 10 000– 29 999 » . .	922	6 095	1,4	6,6	9,1
» » 5 000– 9 999 » . .	521	2 935	1,7	5,6	9,7
» » 1 000– 4 999 » . .	1 061	5 099	2,0	4,8	9,5
» » 200– 999 » . .	987	3 310	2,4	3,4	7,9
övriga orter och landsbygd	572	1 496	0,2	2,6	0,6
hela riket	6 441	34 033	1,0	5,3	5,1
<i>Lanthandel</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	145	767	0,1	5,3	0,6
» » 30 000–100 000 » . .	239	1 018	0,3	4,3	1,3
» » 10 000– 29 999 » . .	462	1 998	0,7	4,3	3,0
» » 5 000– 9 999 » . .	374	2 002	1,2	5,4	6,6
» » 1 000– 4 999 » . .	1 633	7 948	3,0	4,9	14,8
» » 200– 999 » . .	2 915	9 804	7,0	3,4	23,4
övriga orter och landsbygd	8 863	19 014	3,4	2,1	7,3
hela riket	14 631	42 551	2,2	2,9	6,4

Tab. 12 (forts.).

	Antal arbets- ställen	Antal syssel- satta	Antal arbets- ställen per 1 000 inv.	Antal syssel- satta per arbets- ställe	Antal syssel- satta per 1 000 inv.
1	2	3	4	5	6
<i>Textil- och beklädnadshandel</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	3 455	16 224	2,5	4,7	11,9
» » 30 000–100 000 » ..	2 046	9 375	2,6	4,6	12,1
» » 10 000– 29 999 » ..	1 893	8 343	2,8	4,4	12,5
» » 5 000– 9 999 » ..	1 073	3 934	3,6	3,7	13,1
» » 1 000– 4 999 » ..	2 167	5 487	4,0	2,5	10,2
» » 200– 999 » ..	1 193	2 282	2,9	1,9	5,5
övriga orter och landsbygd.....	524	888	0,2	1,7	0,3
hela riket	12 351	46 533	1,9	3,8	7,0
<i>Herrkonfektions- och herrekiperings- affärer samt herrskrädderier</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	344	2 931	0,3	8,5	2,1
» » 30 000–100 000 » ..	282	1 792	0,4	6,4	2,3
» » 10 000– 29 999 » ..	298	1 492	0,5	5,0	2,3
» » 5 000– 9 999 » ..	155	718	0,5	4,6	2,4
» » 1 000– 4 999 » ..	322	1 003	0,6	3,1	1,9
» » 200– 999 » ..	158	344	0,4	2,2	0,8
övriga orter och landsbygd.....	45	93	0,02	2,1	0,04
hela riket	1 604	8 373	0,2	5,2	1,3
<i>Dam- och/eller barnkonfektionsaffärer samt damskrädderier</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	424	3 150	0,3	7,4	2,3
» » 30 000–100 000 » ..	246	1 621	0,3	6,6	2,1
» » 10 000– 29 999 » ..	250	1 541	0,4	6,2	2,3
» » 5 000– 9 999 » ..	128	560	0,4	4,4	1,9
» » 1 000– 4 999 » ..	233	766	0,4	3,3	1,4
» » 200– 999 » ..	67	179	0,2	2,7	0,4
övriga orter och landsbygd.....	21	45	0,01	2,1	0,02
hela riket	1 369	7 862	0,2	5,7	1,2
<i>Sport- o. cykelaffärer samt bil- o cykelrep.-verkstäder</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	587	6 277	0,4	10,7	4,6
» » 30 000–100 000 » ..	436	4 019	0,6	9,2	5,2
» » 10 000– 29 999 » ..	414	3 438	0,6	8,3	5,2
» » 5 000– 9 999 » ..	222	1 612	0,7	7,3	5,4
» » 1 000– 4 999 » ..	530	2 007	1,0	3,8	3,7
» » 200– 999 » ..	472	984	1,1	2,1	2,4
övriga orter och landsbygd.....	390	748	0,2	1,9	0,3
hela riket	3 051	19 085	0,5	6,3	2,9

Tab. 12 (forts.).

	Antal arbets- ställen	Antal syssel- satta	Antal arbets- ställen per 1 000 inv.	Antal syssel- satta per arbets- ställe	Antal syssel- satta per 1 000 inv.
1	2	3	4	5	6
<i>Radio- o. el.-affärer</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	516	5 667	0,4	11,0	4,2
» » 30 000–100 000 » . .	291	2 800	0,4	9,6	3,6
» » 10 000– 29 999 » . .	266	1 937	0,4	7,3	2,9
» » 5 000– 9 999 » . .	141	782	0,5	5,4	2,6
» » 1 000– 4 999 » . .	323	1 444	0,6	4,5	2,7
» » 200– 999 » . .	182	533	0,4	2,9	1,3
övriga orter och landsbygd	93	208	0,04	2,2	0,1
hela riket	1 812	13 371	0,3	7,4	2,0
<i>Möbel- o. bosättningsaffärer</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	651	2 721	0,5	4,2	2,0
» » 30 000–100 000 » . .	338	1 560	0,4	4,6	2,0
» » 10 000– 29 999 » . .	300	1 338	0,5	4,5	2,0
» » 5 000– 9 999 » . .	160	601	0,5	3,8	2,0
» » 1 000– 4 999 » . .	318	937	0,6	2,9	1,7
» » 200– 999 » . .	157	452	0,4	2,9	1,1
övriga orter och landsbygd	37	66	0,01	1,8	0,02
hela riket	1 961	7 675	0,3	3,9	1,1
<i>Tobaks- bok- o. pappershandel</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	1 458	2 366	1,1	1,6	1,7
» » 30 000–100 000 » . .	687	1 239	0,9	1,8	1,6
» » 10 000– 29 999 » . .	398	803	0,6	2,0	1,2
» » 5 000– 9 999 » . .	169	345	0,6	2,0	1,1
» » 1 000– 4 999 » . .	267	571	0,5	2,1	1,1
» » 200– 999 » . .	117	202	0,3	1,7	0,5
övriga orter och landsbygd	39	54	0,02	1,4	0,02
hela riket	3 135	5 580	0,5	1,8	0,8
<i>Färghandel, apotek</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	989	4 121	0,7	4,2	3,0
» » 30 000–100 000 » . .	349	1 985	0,5	5,7	2,6
» » 10 000– 29 999 » . .	330	1 963	0,5	5,9	2,9
» » 5 000– 9 999 » . .	177	939	0,6	5,3	3,1
» » 1 000– 4 999 » . .	453	1 621	0,8	3,6	3,0
» » 200– 999 » . .	223	607	0,5	2,7	1,4
övriga orter och landsbygd	48	116	0,02	2,4	0,04
hela riket	2 569	11 352	0,4	4,4	1,7

Tab. 12 (forts.).

	Antal arbets- ställen	Antal syssel- satta	Antal arbets- ställen per 1 000 inv.	Antal syssel- satta per arbets- ställe	Antal syssel- satta per 1 000 inv.
1	2	3	4	5	6
<i>Ur-, juvelerare-, optik-, o. musik- affärer</i>					
Orter med mer än 100 000 inv. . .	734	3 640	0,5	5,0	2,7
» » 30 000–100 000 » . .	504	1 994	0,7	4,0	2,6
» » 10 000– 29 999 » . .	509	1 702	0,8	3,3	2,5
» » 5 000– 9 999 » . .	279	817	0,9	2,9	2,7
» » 1 000– 4 999 » . .	549	1 017	1,0	1,9	1,9
» » 200– 999 » . .	231	362	0,6	1,6	0,9
övriga orter och landsbygd.	89	99	0,03	1,1	0,03
hela riket	2 895	9 631	0,4	3,3	1,4

Tab. 13. Utvecklingen 1931—46 inom olika branscher av detaljhandeln.

Bransch	Antal arbets- ställen	Antal sysselsatta		Antal sysselsatta per arbetsställe
		totalt	därav kvinnor	
1	2	3	4	5
<i>Livsmedelshandel</i>				
1931	18 872	46 826	22 149	2,5
1946	22 928	65 450	33 827	2,9
förändring: absolut	4 056	18 624	11 678	0,4
procentuell.....	21,5 %	39,8 %	52,7 %	14,9 %
<i>Lanthandel</i>				
1931	15 621	33 740	9 983	2,2
1946	14 631	42 551	15 762	2,9
förändring: absolut	-990	8 811	5 779	0,7
procentuell.....	-6,3 %	26,1 %	57,9 %	34,7 %
<i>Textil- o. beklädnadshandel</i>				
1931	11 684	42 785	29 163	3,7
1946	12 351	46 533	32 087	3,8
förändring: absolut	667	3 748	2 924	0,1
procentuell.....	5,7 %	8,8 %	10,0 %	3,0 %
<i>Sport- o. cykellaffärer samt bil- o. cykelrep.-verkstäder</i>				
1931	2 323	12 977	1 023	5,6
1946	3 051	19 085	1 632	6,3
förändring: absolut	728	6 108	609	0,7
procentuell.....	31,3 %	47,1 %	59,5 %	12,0 %
<i>Radio- o. el.-affärer</i>				
1931	984	7 873	946	8,0
1946	1 812	13 371	1 888	7,4
förändring: absolut	828	5 498	942	-0,6
procentuell.....	84,1 %	69,8 %	99,6 %	-7,8 %
<i>Möbel- o. bosättningsaffärer</i>				
1931	1 283	3 976	1 980	3,1
1946	1 741	5 938	2 598	3,4
förändring: absolut	458	1 962	618	0,3
procentuell.....	35,7 %	49,3 %	31,2 %	10,0 %

Tab. 13 (forts.).

Bransch	Antal arbets- ställen	Antal sysselsatta		Antal sysselsatta per arbetsställe
		totalt	därav kvinnor	
1	2	3	4	5
<i>Tobaks-, bok- o. pappershandel (inkl. tryckerier)</i>				
1931	3 933	11 111	5 636	2,8
1946	4 341	11 784	6 496	2,7
förändring: absolut	408	673	860	-0,1
procentuell.....	10,4 %	6,1 %	15,3 %	-3,6 %
<i>Färghandel, apotek</i>				
1931	1 813	7 344	3 332	4,1
1946	2 569	11 352	6 183	4,4
förändring: absolut	756	4 008	2 851	0,4
procentuell.....	41,7 %	54,6 %	85,6 %	7,3 %
<i>Ur-, juvelerare-, optik-, foto- o. musikaffärer</i>				
1931	2 432	7 338	2 639	3,0
1946	2 895	9 631	3 495	3,3
förändring: absolut	463	2 293	856	0,3
procentuell.....	19,0 %	31,2 %	32,4 %	11,0 %
<i>Varuhus</i>				
1931	6	3 740	2 250	623
1946	6	4 724	3 012	787
förändring: absolut	0	984	762	164
procentuell.....	0	26,3 %	33,9 %	26,3 %
<i>Enhetsprisaffärer, basarer o. d.</i>				
1931	308	1 821	1 269	5,9
1946	470	5 136	4 134	10,9
förändring: absolut	162	3 315	2 865	5,0
procentuell.....	52,6 %	182,0 %	225,7 %	84,9 %

Källa: 1931 års företagsräkning och SOU 1947: 50.

Tab. 14. Fördelning av befolkning och arbetsställen på ortsstorlekar
1930 och 1945 resp. 1931 och 1946.

Bransch	Hela riket	Tätorter med följande invånarantal						Övriga orter och landsbygd
		Mer än 100 000	30 000–100 000	10 000–29 999	5 000–9 999	1 000–4 999	200–999	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Folkmängd 1 000-tal</i>								
1930	6 143	1 027	378	496	270	480	327	3 165
1945	6 674	1 368	776	669	301	537	418	2 605
relativ fördelning 1930..	100,0 %	16,7 %	6,2 %	8,1 %	4,4 %	7,8 %	5,3 %	51,5 %
1945..	100,0 %	20,5 %	11,6 %	10,0 %	4,5 %	8,1 %	6,3 %	39,0 %
förändring: absolut...	531	341	398	173	31	57	91	-560
procentuell	8,6 %	33,2 %	105,3 %	34,9 %	11,5 %	11,9 %	27,8 %	-17,7 %
<i>Livsmedelshandel</i>								
antal arbetsställen 1931	18 872	8 205	2 561	2 972	1 401	1 673	878	1 182
1946	22 928	8 288	4 489	3 378	1 450	2 347	1 520	1 456
relativ fördelning 1931	100,0 %	43,5 %	13,6 %	15,7 %	7,4 %	8,9 %	4,6 %	6,3 %
1946	100,0 %	36,2 %	19,6 %	14,7 %	6,3 %	10,2 %	6,6 %	6,4 %
förändring: absolut	4 056	83	1 928	406	49	674	642	274
procentuell..	21,5 %	1,0 %	75,3 %	13,7 %	3,5 %	40,3 %	73,1 %	23,2 %
<i>Lanthandel</i>								
antal arbetsställen 1931	15 621	333	259	505	450	1 416	2 262	10 396
1946	14 631	145	239	462	374	1 633	2 915	8 863
relativ fördelning 1931	100,0 %	2,1 %	1,7 %	3,2 %	2,9 %	9,1 %	14,5 %	66,5 %
1946	100,0 %	1,0 %	1,6 %	3,2 %	2,6 %	11,1 %	19,9 %	60,6 %
förändring: absolut	-990	-188	-20	-43	-76	217	653	-1 533
procentuell..	-6,3 %	-56,5 %	-7,7 %	-8,5 %	-16,9 %	15,3 %	28,9 %	-14,7 %
<i>Textil- o. beklädnadshandel</i>								
antal arbetsställen 1931	11 684	3 211	1 312	1 802	1 181	2 074	1 012	1 092
1946	12 351	3 455	2 046	1 893	1 073	2 167	1 193	524
relativ fördelning 1931	100,0 %	27,5 %	11,2 %	15,4 %	10,1 %	17,8 %	8,7 %	9,3 %
1946	100,0 %	28,0 %	16,6 %	15,3 %	8,7 %	17,5 %	9,7 %	4,2 %
förändring: absolut	667	244	734	91	-108	93	181	-568
procentuell..	5,7 %	7,6 %	55,9 %	5,0 %	-9,1 %	4,5 %	17,9 %	-52,0 %
<i>Sport- o. cykelfärrer samt bil- o. cykelrep.-verkstäder</i>								
antal arbetsställen 1931	2 323	309	221	285	176	372	327	633
1946	3 051	587	436	414	222	530	472	390
relativ fördelning 1931	100,0 %	13,3 %	9,5 %	12,3 %	7,6 %	16,0 %	14,1 %	27,2 %
1946	100,0 %	19,2 %	14,3 %	13,5 %	7,3 %	17,4 %	15,5 %	12,8 %
förändring: absolut	728	278	215	129	46	158	145	-243
procentuell..	31,3 %	90,0 %	97,3 %	45,3 %	26,1 %	42,5 %	44,3 %	-38,4 %

Tab. 14 (forts.).

Bransch	Hela riket	Tätorter med följande invånarantal						Övriga orter och landsbygd
		Mer än 100 000	30 000-100 000	10 000-29 999	5 000-9 999	1 000-4 999	200-999	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Radio- o. el.-affärer</i>								
antal arbetsställen 1931	984	305	87	151	87	143	93	118
1946	1 812	516	291	266	141	323	182	93
relativ fördelning 1931	100,0 %	31,0 %	8,8 %	15,3 %	8,8 %	14,6 %	9,5 %	12,0 %
1946	100,0 %	28,5 %	16,1 %	14,7 %	7,8 %	17,8 %	10,0 %	5,1 %
förändring: absolut	828	211	204	115	54	180	89	-25
procentuell	84,1 %	69,2 %	234,5 %	76,2 %	62,1 %	125,9 %	95,7 %	-21,2 %
<i>Möbel- o. bosättningsaffärer</i>								
antal arbetsställen 1931	1 283	522	139	233	126	170	53	40
1946	1 741	624	312	259	137	263	124	22
relativ fördelning 1931	100,0 %	40,7 %	10,8 %	18,2 %	9,8 %	13,3 %	4,1 %	3,1 %
1946	100,0 %	35,8 %	17,9 %	14,9 %	7,9 %	15,1 %	7,1 %	1,3 %
förändring: absolut	458	102	173	26	11	93	71	-18
procentuell	35,7 %	19,5 %	124,5 %	11,2 %	8,7 %	54,7 %	134,0 %	-45,0 %
<i>Tobaks-, bok- o. pappershandel</i>								
antal arbetsställen 1931	2 565	1 336	378	390	158	231	46	20
1946	3 135	1 458	687	398	169	267	117	30
relativ fördelning 1931	100,0 %	52,1 %	14,7 %	15,2 %	6,2 %	9,0 %	1,8 %	1,0 %
1946	100,0 %	46,5 %	21,9 %	12,7 %	5,4 %	8,5 %	3,7 %	1,3 %
förändring: absolut	570	122	309	8	11	36	71	10
procentuell	22,2 %	9,1 %	81,7 %	2,1 %	7,0 %	15,6 %	154,3 %	50,0 %
<i>Färghandel, apotek</i>								
antal arbetsställen 1931	1 813	698	156	244	168	333	125	80
1946	2 569	989	349	330	177	453	223	40
relativ fördelning 1931	100,0 %	38,5 %	8,6 %	13,5 %	9,3 %	18,3 %	6,9 %	4,9 %
1946	100,0 %	38,5 %	13,6 %	12,8 %	6,9 %	17,6 %	8,7 %	1,9 %
förändring: absolut	756	291	193	86	9	120	98	-4
procentuell	41,7 %	41,7 %	123,7 %	35,2 %	5,4 %	36,0 %	78,4 %	-46,1 %
<i>Ur-, juvelerare-, optik-, foto- o. musikaffärer</i>								
antal arbetsställen 1931	2 432	701	261	425	252	435	194	16
1946	2 895	734	504	509	279	549	231	8
relativ fördelning 1931	100,0 %	28,8 %	10,7 %	17,5 %	10,4 %	17,9 %	8,0 %	6,7 %
1946	100,0 %	25,3 %	17,4 %	17,6 %	9,6 %	19,0 %	8,0 %	3,1 %
förändring: absolut	463	33	243	84	27	114	37	-7
procentuell	19,0 %	4,7 %	93,1 %	19,8 %	10,7 %	26,2 %	19,1 %	-45,7 %

Källa: 1931 års företagsräkning och SOU 1947: 50.

Tab. 15. Antal arbetsställen per 1 000 invånare för särredovisade branscher.

Ort	Antal arbetsställen per 1 000 inv.	
	1931	1946
1	2	3
Mer än 100 000 invånare	15,2	12,3
30 000–100 000 »	14,2	12,1
10 000– 29 999 »	14,1	11,8
5 000– 9 999 »	14,8	13,4
1 000– 4 999 »	14,3	15,9
200– 999 »	15,3	16,7
Summa för alla tätorterna	14,7	13,2
Landsbygden	4,3	4,4
Hela riket.	9,4	9,8

Tab. 16. Utvecklingen av antal invånare inom några tätorter med olika utvecklingstakt.

Utvalda tätorter o. deras karaktär	Tusental invånare vid slutet av följande år			
	1930	1935	1940	1945
1	2	3	4	5
Västerås metallind.-ort	30,4	32,6	39,7	49,0
Linköping » »	29,8	32,9	38,6	48,2
Motala » »	11,8	13,5	16,8	19,9
Östersund mångsidig ort	17,0	18,2	20,4	24,4
Gävle » »	41,2	43,1	44,1	46,5
Sala » »	8,0	7,9	8,0	8,5
Kiruna gruvindustriort	12,8	11,4	11,7	11,7
Söderhamn mångsidig ort	14,1	13,8	11,8	11,6

Tab. 17. Utvecklingen av antal arbetsställen i några tätorter med olika utvecklingstakt.

	Västerås	Lin- köping	Motala	Öster- sund	Gävle	Sala	Kiruna	Söder- hamn
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Folkmängd 1 000-tal</i>								
1930	30,4	29,8	11,8	17,0	41,2	8,0	12,8	14,
1945	49,0	48,2	19,9	24,4	46,5	8,5	11,7	11,
förändring: absolut	18,6	18,4	8,1	7,4	5,3	0,5	-1,1	-2,
procentuell	61,2 %	61,7 %	68,6 %	43,5 %	12,9 %	6,3 %	-8,6 %	-17,7 %
<i>Antal arbetsställen</i>								
<i>Livsmedelshandel</i>								
1931	190	242	50	109	226	38	29	5
1946	211	311	130	120	211	40	20	5
förändring: absolut	21	69	80	11	-15	2	-9	
procentuell	11,1 %	28,5 %	160,0 %	10,1 %	-6,6 %	5,3 %	-31,0 %	14,0 %
<i>Lanthandel</i>								
1931	9	26	19	10	38	10	12	2
1946	4	5	7	8	16	3	13	1
förändring: absolut	-5	-21	-12	-2	-22	-7	1	-1
procentuell	-55,6 %	-80,8 %	-63,2 %	-20,0 %	-57,9 %	-70,0 %	8,3 %	-65,5 %
<i>Textil- o. beklädnads- handel</i>								
1931	95	122	42	85	115	42	31	4
1946	94	123	64	75	96	43	23	3
förändring: absolut	-1	1	22	-10	-19	1	-8	-1
procentuell	-1,1 %	0,8 %	52,4 %	-11,8 %	-16,5 %	2,4 %	-25,8 %	-26,5 %
<i>Sport- o. cykelfjärrer, bil- o. cykelrep.-verk- städer</i>								
1931	12	21	10	10	26	8	1	
1946	25	35	14	11	13	7	4	
förändring: absolut	13	14	4	1	-13	-1	3	-
procentuell	108,3 %	66,7 %	40,0 %	10,0 %	-50,0 %	-12,5 %	300,0 %	-55,6 %
<i>Radio- o. el. affärer</i>								
1931	7	8	3	4	7	2	2	
1946	12	21	5	9	15	3	3	
förändring: absolut	5	13	2	5	8	1	1	
procentuell	71,4 %	162,5 %	66,7 %	125,0 %	114,3 %	50,0 %	50,0 %	100,0 %

Tab. 17 (forts.).

	Västerås	Lin- köping	Motala	Öster- sund	Gävle	Sala	Kiruna	Söder- hamn
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Möbel- o. bosättnings- affärer</i>								
1931	10	15	5	9	7	8	4	4
1946	19	25	6	11	8	8	4	1
förändring: absolut . . .	9	10	1	2	1	±0	±0	-3
procentuell	90,0 %	66,7 %	20,0 %	22,2 %	14,3 %	0 %	0 %	-75,0 %
<i>Tobaks-, bok- o. pappers- handel</i>								
1931	26	32	6	11	36	6	2	5
1946	29	39	8	22	38	5	5	5
förändring: absolut . . .	3	7	2	11	2	-1	3	±0
procentuell	11,5 %	21,9 %	33,3 %	100,0 %	5,6 %	-16,7 %	150,0 %	0 %
<i>Färghandel, apotek</i>								
1931	13	13	5	9	16	5	5	5
1946	15	15	8	12	20	5	5	7
förändring: absolut . . .	2	2	3	3	4	±0	±0	2
procentuell	15,4 %	15,4 %	60,0 %	33,3 %	25,0 %	0 %	0 %	40,0 %
<i>Ur-, juvelerare-, optik-, foto- o. musikaffärer</i>								
1931	22	23	9	19	25	7	5	8
1946	24	33	19	25	21	8	6	7
förändring: absolut . . .	2	10	10	6	-4	1	1	-1
procentuell	9,1 %	43,5 %	111,1 %	31,6 %	-16,0 %	14,3 %	20,0 %	-12,5 %
Summa								
1931	384	502	149	266	496	126	91	162
1946	433	607	261	293	438	122	83	133
förändring:								
absolut	49	105	112	27	-58	-4	-8	-29
procentuell	12,8 %	20,9 %	75,2 %	10,2 %	-11,7 %	-3,2 %	-8,8 %	-17,9 %

Källa: Affärsekonomi referensnummer för år 1943 samt SOU 1947: 50.

Tab. 18. Antal arbetsställen och antal sysselsatta inom olika grosshandelsbranscher.

Grosshandel med	Arbetsställen		Sysselsatta				Arbetsställen med mindre än 3 sysselsatta		Antal sysselsatta per arbetsställe
	antal	i % av hela grosshandeln	totalt	i % av hela grosshandeln	kvinnor	i % av resp. bransch	antal	i % av resp. bransch	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Livsmedel	3 413	26,4	26 192	27,3	6 597	25,2	1 424	41,7	7,7
därav:									
kolonialvaror	1 237	9,6	11 778	12,3	3 373	28,6	443	35,8	9,5
spannmål	849	6,6	6 699	7,0	1 049	15,7	344	40,5	7,9
färsvaror	1 197	9,2	6 725	7,0	1 809	26,9	567	47,4	5,6
övrig	130	1,0	990	1,0	366	37,0	70	53,8	7,6
Bränsle, oljor, byggnads- materiel, andra trä- varor, snickeriarb., glas m. m.	2 204	17,0	19 057	19,9	2 761	14,5	821	37,3	8,6
Malmer, järn o. metaller samt arbeten därav (maskiner, bilar etc.)	1 910	14,7	13 417	14,0	2 988	22,3	970	50,8	7,0
Papp o. papper, kontors- o. förlagsartiklar	1 577	12,2	10 409	10,9	2 789	26,8	739	46,9	6,6
Textil- o. beklädnads- varor	1 265	9,8	8 187	8,5	3 249	39,7	675	53,4	6,5
Övriga varor	2 579	19,9	18 569	19,4	5 447	29,3	1 238	48,0	7,2
Hela grosshandeln . .	12 948	100,0	95 831	100,0	23 831	24,9	5 867	45,3	7,4

Källa: SOU 1947: 50.

Tab. 19. Grosshandelns fördelning på orter av olika storlek.

Bransch	Hela riket	Tätorter med följande invånarantal					Övriga orter o. landsbygd
		mer än 100 000		30 000-100 000	10 000-29 999	5 000-9 999	
		Stockholm	Göteborg o. Malmö				
1	2	3	4	5	6	7	8
HELA GROSSHANDELN							
antal arbetsställen	12 948	4 394	2 406	1 862	1 462	624	2 200
relativ fördelning	100 %	34 %	19 %	14 %	11 %	5 %	17 %
antal sysselsatta	95 831	35 408	21 310	15 337	11 235	3 640	8 901
relativ fördelning	100 %	37 %	22 %	16 %	12 %	4 %	9 %
antal sysselsatta per arbetsställe	7,4	8,1	8,9	8,2	7,7	5,8	4,0
<i>Koloniavarugrosshandeln</i>							
antal arbetsställen	1 237	249	224	295	286	97	86
relativ fördelning	100 %	20 %	18 %	24 %	23 %	8 %	7 %
antal sysselsatta	11 778	2 540	1 928	3 360	2 777	695	478
relativ fördelning	100 %	22 %	16 %	28 %	24 %	6 %	4 %
antal sysselsatta per arbetsställe	9,5	10,2	8,6	11,4	9,7	7,2	5,6
<i>Spannmålsgrosshandeln</i>							
antal arbetsställen	849	35	41	80	104	63	526
relativ fördelning	100 %	4 %	5 %	9 %	12 %	8 %	62 %
antal sysselsatta	6 699	567	537	1 148	1 461	748	2 238
relativ fördelning	100 %	9 %	8 %	17 %	22 %	11 %	33 %
antal sysselsatta per arbetsställe	7,9	16,2	13,1	14,4	14,0	11,9	4,3
<i>Övrig livsmedelsgrosshandel</i>							
antal arbetsställen	1 327	322	258	183	139	54	371
relativ fördelning	100 %	24 %	19 %	14 %	11 %	4 %	28 %
antal sysselsatta	7 715	2 471	2 048	984	726	288	1 198
relativ fördelning	100 %	32 %	27 %	13 %	9 %	4 %	15 %
antal sysselsatta per arbetsställe	5,8	7,7	7,9	5,4	5,2	5,3	3,2

Tab. 19 (forts.).

Bransch	Hela riket	Tätorter med följande invånarantal					Övriga orter o. landsbygd
		mer än 100 000		30 000–100 000	10 000–29 999	5 000–9 999	
		Stockholm	Göteborg o. Malmö				
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Grossh. med bränsle, oljor, byggnadsmateriel etc.</i>							
antal arbetsställen	2 204	590	356	315	281	99	563
relativ fördelning	100 %	27 %	16 %	14 %	13 %	4 %	26 %
antal sysselsatta	19 057	6 054	3 773	2 995	2 357	685	3 193
relativ fördelning	100 %	32 %	20 %	16 %	12 %	3 %	17 %
antal sysselsatta per arbetsställe	8,6	10,3	10,6	9,5	8,4	6,9	5,7
<i>Grossh. med malmer, järn o. andra metaller etc.</i>							
antal arbetsställen	1 910	921	414	239	142	43	151
relativ fördelning	100 %	48 %	22 %	13 %	7 %	2 %	8 %
antal sysselsatta	13 417	7 559	3 156	1 611	695	116	280
relativ fördelning	100 %	56 %	24 %	12 %	5 %	1 %	2 %
antal sysselsatta per arbetsställe	7,0	8,2	7,6	6,7	4,9	2,7	1,9
<i>Grossh. med papp o. papper, kontors- o. förlagsart.</i>							
antal arbetsställen	1 557	657	246	222	193	102	157
relativ fördelning	100 %	42 %	16 %	14 %	12 %	6 %	10 %
antal sysselsatta	10 409	5 755	2 151	1 249	778	231	245
relativ fördelning	100 %	55 %	21 %	12 %	8 %	2 %	2 %
antal sysselsatta per arbetsställe	6,7	8,8	8,7	5,6	4,0	2,3	1,6
<i>Textil- o. beklädnadsvarugrosshandeln</i>							
antal arbetsställen	1 265	605	294	172	75	43	76
relativ fördelning	100 %	48 %	23 %	14 %	6 %	3 %	6 %
antal sysselsatta	8 187	2 997	2 205	1 705	610	345	325
relativ fördelning	100 %	37 %	27 %	21 %	7 %	4 %	4 %
antal sysselsatta per arbetsställe	6,5	5,0	7,5	9,9	8,1	8,0	4,3

Tab. 20. Utvecklingen av personalen inom varuhandel och inom övriga stadsnäringsar 1920—45.

År	Män	Kvinnor	Summa	
	1 000-tal	1 000-tal	1 000-tal	andel kvinnor
1	2	3	4	5
<i>Varuhandelns personal</i>				
1920	107,0	62,1	169,1	36,7 %
1930	142,7	90,7	233,4	38,9 %
1940	166,0	107,6	273,6	39,3 %
1945	182,9	126,3	309,2	40,8 %
<i>Totala antalet yrkesutövare inom övriga stadsnäringsar</i> (industri och hantverk, samfärdsel och annan handel än varuhandel samt allmän tjänst och fria yrken)				
1920	897,8	269,7	1 167,5	23,1 %
1930	1 040,4	361,1	1 401,5	25,8 %
1940	1 234,1	435,6	1 669,7	26,1 %
1945	1 341,1	447,9	1 789,0	25,0 %

Källa: 1920, 1930 och 1940 års folkräkningar samt tolftedelssamlingen 1945.

Tab. 21. Utvecklingen inom olika personalgrupper 1920—45.

År	Män	Kvinnor	Summa	I % av totala antalet inom varu- handeln resp. år	Andel kvinnor %
	1 000-tal				
1	2	3	4	5	6
<i>Företagare, företagsledare</i>					
1920	40,4	13,7	54,1	32,0	25,3
1930	50,2	19,7	69,9	29,9	28,2
1940	58,4	20,7	79,1	28,9	26,2
1945	64,0	19,8	83,8	27,1	23,6
<i>Anställd butikspersonal</i>					
1920	17,1	28,9	46,0	27,2	62,8
1930	22,0	44,1	66,1	28,3	66,7
1940	30,3	59,2	89,5	32,7	66,1
1945	28,2	65,5	93,7	30,3	69,9
<i>Anställda handels- och lagerarbetare, varubud etc.</i>					
1920	24,4	4,4	28,8	17,0	15,3
1930	39,8	9,2	49,0	21,0	18,8
1940	43,4	9,6	53,0	19,4	18,1
1945	46,1	11,4	57,5	18,6	19,8
<i>Övrig personal (anställd kontorspersonal, resande m. fl.)</i>					
1920	25,1	15,1	40,2	23,8	37,6
1930	30,7	17,7	48,4	20,8	36,6
1940	33,9	18,1	52,0	19,0	34,8
1945	44,6	29,6	74,2	24,0	39,9
Hela personalen					
1920	107,0	62,1	169,1	100,0	36,7
1930	142,7	90,7	233,4	100,0	38,9
1940	166,0	107,6	273,6	100,0	39,3
1945	182,9	126,3	309,2	100,0	40,8

Källa: 1920, 1930 och 1940 års folkräkningar samt tolfte delssamlingen 1945.

Tab. 22. Branschförskjutningarnas mellan 1931 och 1946 inverkan på kvinnornas antal 1946.

Bransch	1931	1946	Antal kvinnor år 1946 under förutsättning att andelen varit densamma som år 1931
1	2	3	4
<i>Livsmedelsdetaljhandel</i>			
antal sysselsatta	46 826	65 450	
därav: antal kvinnor	22 149		30 958
andel kvinnor	47,3 %		
<i>Lanthandel</i>			
antal sysselsatta	33 740	42 551	
därav: antal kvinnor	9 983		12 595
andel kvinnor	29,6 %		
<i>Textil- o. beklädnadshandel</i>			
antal sysselsatta	42 785	46 533	
därav: antal kvinnor	29 163		31 736
andel kvinnor	68,2 %		
<i>Sport-, o. cykelaffärer, bil- o. cykelreparationsverkstäder</i>			
antal sysselsatta	12 977	19 085	
därav: antal kvinnor	1 023		1 508
andel kvinnor	7,9 %		
<i>Radio- o. el.-affärer</i>			
antal sysselsatta	7 873	13 371	
därav: antal kvinnor	946		1 605
andel kvinnor	12,0 %		
<i>Möbel- o. bosättn.-affärer</i>			
antal sysselsatta	3 976	5 938	
därav: antal kvinnor	1 980		2 957
andel kvinnor	49,8 %		
<i>Tobaks-, bok- o. pappershandel</i>			
antal sysselsatta	11 111	11 784	
därav: antal kvinnor	5 636		5 974
andel kvinnor	50,7 %		
<i>Färghandel, apotek</i>			
antal sysselsatta	7 344	11 352	
därav: antal kvinnor	3 332		5 154
andel kvinnor	45,4 %		

Tab. 22 (forts.).

Bransch	1931	1946	Antal kvinnor år 1946 under förutsättning att andelen varit den- samma som år 1931
1	2	3	4
<i>Ur-, juvelerare- o. optiska affärer</i>			
antal sysselsatta	7 338	9 631	
därav: antal kvinnor	2 639		3 467
andel kvinnor	36,0 %		
<i>Varuhus</i>			
antal sysselsatta	3 740	4 724	
därav: antal kvinnor	2 250		2 844
andel kvinnor	60,2 %		
<i>Enhetsprisaffärer, basarer etc.</i>			
antal sysselsatta	1 821	5 136	
därav: antal kvinnor	1 269		3 580
andel kvinnor	69,7 %		
Totalt antal sysselsatta i ovan- nämnda branscher	179 531	235 555	
därav: antal kvinnor	80 370	105 529 ¹	102 378 ²
andel kvinnor	44,8 %	44,8 %	43,5 %
branschförskjutningarnas inverkan på kvinnornas antal år 1946 ...			-3 151 ³

¹ Om totala andelen kvinnor varit oförändrad.

² Om andelen varit oförändrad i de olika branscherna.

³ Denna siffra anger alltså att branschförskjutningarna verkat i riktning mot en minskad andel kvinnor inom detaljhandeln 1946 i förhållande till 1931.

Källa: 1931 års företagsräkning och SOU 1947: 50.

Förteckning över diagram

	Sid.
1. Fördelning av antal arbetsställen på olika arbetsställestorlekar inom den fasta detaljhandeln	23
2. Fördelning av antal sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom den fasta detaljhandeln	24
3. Fördelning av antal arbetsställen och antal sysselsatta på huvudgrupper inom detaljhandeln	29
4. Fördelning av antal arbetsställen och antal sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom livsmedelshandeln	30
5. Fördelning inom resp. bransch av antal arbetsställen och antal sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom större delbranscher av livsmedelshandeln	32
6. Filialbildningen och konsumentkooperationens relativa utbredning inom livsmedelshandeln	34
7. Fördelning av antal arbetsställen och antal sysselsatta inom lanthandeln	36
8. Fördelning av antal arbetsställen och antal sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom textil- och beklädnadshandeln	37
9. Fördelning inom resp. bransch av antal arbetsställen och antal sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom större delbranscher av textil- och beklädnadshandeln	38
10. Fördelning inom resp. bransch av antal arbetsställen och antal sysselsatta på olika arbetsställestorlekar inom olika branscher av övrig detaljhandel	40
11. Antal fasta försäljningsställen per 1 000 invånare inom olika huvudgrupper och branscher	43
12. Förhållandet mellan det relativa antalet arbetsställen inom resp. bransch och den relativa befolkningsandelen på tätorter av olika storlek inom detaljhandels viktigare branscher	44
13. Antal sysselsatta per försäljningsställe samt antal försäljningsställen och sysselsatta per 1 000 invånare på olika tätorter inom de viktigare detaljhandelsbranscherna	48
14. Procentuell förändring 1931—46 inom olika branscher av detaljhandeln	56
15. Fördelning på ortsstorlekar av folkmängd och antal arbetsställen inom resp. bransch åren 1930 och 1945 resp. 1931 och 1946.	62
16. Procentuell förändring i folkmängd och antal arbetsställen på orter av olika storlek 1930 och 1945 resp. 1931 och 1946	64
17. Det sammanlagda antalet försäljningsställen per 1 000 invånare inom olika ortsstorlekar för särredovisade branscher 1931 och 1946	65
18. Utvecklingen av antal invånare inom några tätorter med olika utvecklingstakt	69

	Sid.
19. Procentuell förändring i folkmängd och arbetsställen i några utvalda tätorter 1930 och 1945 resp. 1931 och 1946.....	70
20. Fördelning av antal arbetsställen och antal sysselsatta på olika branscher inom grosshandeln	77
21. Förhållandet mellan det relativa antalet arbetsställen och den relativa befolkningsandelen samt motsvarande för sysselsatta och befolkning på tätorter av olika storlek inom grosshandels viktigare branscher	78
22. Antal sysselsatta per arbetsställe på orter av olika storlek inom grosshandels viktigare branscher	80
23. Förändringar i varuhandels och övriga stadsnäringars personal 1920—45.....	85
24. Utvecklingen inom olika personalgrupper inom varuhandeln 1920—45	87
25. Utvecklingen av manlig och kvinnlig personal inom olika personalgrupper 1920—45	88
26. Förändringen av kvinnlig personal 1920—45 uppdelad på olika delkomponenter	185

SUMMARY

Swedish Distributive Trades

Some Features of Their Structure and Development

This study aims to describe the structure of Swedish distributive trades and to discover and analyze certain important long-range tendencies in their development. Since the manpower shortage that has characterized the Swedish economy for the last ten years can be expected to continue during the next decade, it is particularly important to appraise the future course of demands for manpower in these trades. Although the manpower implications of probable trends in distribution receive major attention, the demands for other factors of production are also considered.

It is recognized that a functional approach to the problem of defining and classifying distributive trades is preferable, from a theoretical point of view, to an institutional approach; but practical difficulties, such as the nature of available statistical data, made it necessary to use the latter approach. The concept of distributive trades which is used in this study covers retail and wholesale establishments; spatially distinct sales offices of manufacturing firms, and central sales offices and warehouses of multiple-establishment firms are included in the wholesale category. The role of distributive trades in the economy and the functions of wholesale and retail trade are discussed in the introductory chapter.

Considerable knowledge of the prevailing structure and of past events is usually needed for an appraisal of future trends. The first part of this study is therefore devoted to a description and analysis of the structure of distributive trades in 1946 and of the changes between 1931 and 1946. In accordance with the purpose of the study, attention is here focused primarily on the number of establishments and employees, including self-employed persons, in different trades and communities. Most data are obtained from the two available censuses of business of 1931 and

1946, and some other data have been taken from various censuses of population.

The second part of this study analyzes the factors that influence various structural aspects of distribution and considers the probable future development of these factors. In this way some understanding of the future structure of distributive trades is obtained which permits a very tentative estimate of the needs for manpower in distribution around 1960.

*The structure of distributive trades*¹

In 1946 Sweden's distributive trades, reckoned on an institutional basis, comprised about 96 000 establishments of which more than 85 % were retail stores. (The word »establishment» indicates a spatially distinct store or place of business; it does not necessarily mean a separate legal or financial entity.) About 405 000 persons were employed in 1946 in the distributive trades, slightly more than 75 % of them being in the retail business. This means that about 12 % of all wage earners in Sweden gained their livelihood in the distributive trades. Of all male workers, 9 % were thus employed; for women the corresponding figure was 20 %.

The structure of the retail trade is taken up in *Chapter 2*. Like in most other countries the average number of employees per store is very low. In 1946, about 75 % of all retail stores employed less than four persons, and the average for the whole retail business was 3.7. Only in three types of retail business were large stores typical: department stores, variety stores and mail order firms. These three, however, employed altogether scarcely 3 % of the total retail personnel, contrasted to approximately four times that share in the United States in 1939. About 20 % of all retail stores were part of a multiple-store system (firms with two or more establishments). The establishments were, on the average, significantly larger in the multiple-store firms which accounted for more than 25 % of total retail personnel. Con-

¹ It is not possible to reproduce more than a small part of the data on the structure of distribution in Sweden which are presented in Chapters 2—6. In order to facilitate a study of the statistical results of this investigation, English translations of table and diagram headings are provided on page 231.

sumer cooperatives constituted about 6 % of all establishments and had more than 7 % of all employees. It should be noted, though, that 95 % of the consumer-cooperative stores were found in the food and general categories.

As expected, certain relationships were also found between the type and size of a retail store and the population of the community in which it was situated. Small, highly specialized branches were generally located in the largest cities while general stores were found mainly in the rural areas and in the smallest urban communities. The number of employees per establishment was highest in the largest cities and decreased as the size of the community diminished.

In *Chapter 3* the figures obtained from the Swedish business census of 1931 are compared with those available for 1946. This comparison shows that employment increased approximately 2 % per year while the number of establishments rose only about 1 % per year. Thus the number of employees per retail store was larger in 1946 than in 1931. The pattern of location has followed closely the movement of population from rural areas to the larger cities during these 15 years.

Chapter 4 shows that the average number of employees per establishment was distinctly higher in the wholesale business than in the retail business. Nevertheless, nearly half of the wholesale establishments employed only one or two persons. Multiple stores played a large role in wholesale business also, comprising about 20 % of the establishments and 40 % of the number of employees. Consumer cooperatives were much less important here than in retail trade.

Wholesale businesses are largely located in the bigger cities; in fact, the three largest cities, Stockholm, Gothenburg, and Malmö, accounted for more than half of the establishments and employees. Employment per establishment was also higher in larger communities. The trend in wholesale business between 1931 and 1946 has also been toward a larger number of employees per establishment.

Chapter 5 deals with the age, sex, and occupational composition of the labor force in this sector of the economy. It shows among other things that in 1946 as much as 40 % of the labor force consisted of women. There is also a brief description of mobility, wage differentials, union organization, etc.

In *Chapter 6*, an effort is made to measure the size and composition of the volume of sales in the distributive trades. Furthermore, the capital requirements of this sector of the economy are discussed, and it is noted that they are rather modest compared to those of other branches. Thus, for example, investments in the distributive trades during the post-war period have probably not exceeded one-tenth of the investments in the manufacturing and mining industries; and calculated per employee the investments in railways and communications have been seven to eight times as large as those of the distributive trades.

The milieu in which the distribution activities operate

It is not possible to appraise the long-range tendencies in the distributive trades without having a fair conception of the factors that are most important in producing changes in the volume and pattern of distribution, namely the general economic development, population movements, the development of the transport system, and technical developments. These factors are discussed in *Chapter 7*. It is assumed that national income will rise about 3 % per year during the 1950's; consumption will increase at a somewhat slower rate and investments and foreign trade somewhat faster. The total population will probably increase by about 10 % between 1945 and 1960. The male wage-earning population can, however, be expected to increase by 15 %, while practically no change in the number of women employed can be foreseen. The movement of population from rural areas to cities can be expected to continue although at a sharply reduced pace. As far as the transportation system is concerned, it can be assumed that the number of automobiles will continue to rise (this figure has increased very rapidly during the last few years), and this development can have significant repercussions on the structure of distributive trades. It must also be assumed that technical developments affecting the pattern of distribution will continue to take place at a brisk pace.

The connection between the development of the above factors and that of the distribution system is, however, often not direct but takes place via the suppliers and customers at either end of the distribution process. For example, income changes can influence the size and composition of consumption and thus the

demand for the retailers' services; changes in transportation facilities can affect the manufacturers' need for the wholesalers' service; etc. A special section of Chapter 7 has, therefore, been devoted to the relations between the consumers, the producers, and the distribution apparatus.

Also more autonomous changes in the behavior of consumers and producers could influence the structure of distribution. One may mention such factors as changes in the time and average size of purchase. No general statements regarding the future average size of purchase can be made, since conditions differ greatly from trade to trade. The fact that most people are likely to find increasingly valuable uses for their time may lead to increased demand for less time-consuming forms of customer service, which should create more scope for self-service stores and similar institutions.

It is also quite conceivable that under given external conditions some manufacturers may find it profitable to redistribute their sales between retailers and wholesalers. Certain tendencies toward increased use of direct distribution to retailers from factories have been evident during recent years, and will probably continue.

The national and local government also have a considerable influence on the development of the pattern of distribution, especially through increased authority over city planning and the volume and design of new construction, through legal restrictions on opening and closing hours, through public-health legislation concerning food retailing, etc. Any judgment about the future development of distributive trades must take these circumstances into consideration.

The future patterns of distribution

Chapter 8 points out that a definitive judgment of the development in the distribution system must consider above all the reactions of retailers and wholesalers in the face of changed conditions. It may be mentioned that a decline in the willingness to start new business appears to have occurred since the pre-war period; the continuation of such a tendency may facilitate the expansion of already established firms.

A growth in the importance of multiple stores can be expected

due to the structure of taxation and to the comparative availability of capital for self-service stores and similar operations. A possible intensification of price competition could also develop from chain stores, as happened in the United States, and perhaps from some of the large independent units. In such a case, this would first of all lead to a decline in the number of very small retail firms, that is those with one or two employed. This can, in turn, bring about an increase in voluntary cooperation among these small firms in purchasing and similar functions.

Self-service stores may become significant agents in future price competition. This type of store has developed much later in Sweden than in the United States. At the end of 1950 there were about 200 such stores in Sweden, some two-thirds of which belonged to the consumer-cooperative groups. Evidence suggests that significant cost savings can be achieved in this kind of store compared with traditional shops, and a big increase in the number of self-service stores can be expected during the 1950's.

The effort to utilize capacity to the fullest can lead to an expansion of the variety of goods carried, ranging from foods exclusively to various kinds of household articles in general. Probably chain stores will lead in this area, also, because of their greater resources.

The widening of the assortment of goods should characterize the development not only of the self-service stores but of food stores in general. The trend toward suburban living in the larger cities directs a demand for a much wider range of goods toward conveniently located retail business, which of course promotes the trend toward combining many lines of merchandise in one store. This trend is reinforced by the fact that the inclusion of one or a few more lines of merchandise often increases costs very little. The trend away from specialized stores can thus be expected to continue on its own power when customer-losing trades in turn seek compensation at the expense of other trades.

Presumably the role of pre-packaged goods will increase in the future. Of course this is to a large extent a prerequisite for the advertising of branded products. However, it is not certain that only pre-packaging by manufacturers will increase. A harder struggle for the customers' money can make multiple stores create their own pre-packaging centers and, thereby, their own branded products.

The growth of chain stores within the retail business should result in a reduction of the cost of wholesale functions, since the central warehouses of multiple stores can often effect savings by diminishing the number of sales calls, by re-arranging delivery routes, by reducing the number of brands, etc.

The growing importance of large and medium-sized retail stores may make it more profitable for manufacturers to distribute their products direct to retailers.

In the face of these developments, particularly the expansion of multiple stores the wholesalers will probably try to reduce their costs in various ways, for example, the adoption of price policies designed to discourage small orders or the use of telephone order-taking on the basis of catalogs instead of sales visits. They may also seek to reinforce their relations with the retailers by increased variety of merchandise, through assistance in store planning, etc. Finally, the wholesalers may decide to open more retail stores of their own, thereby increasing the extent of multiple stores.

These developments will probably cause a further growth in the role of larger firms within the wholesale trade; while the assumption about an increase of foreign trade (see Chapter 7) suggests greater opportunities for small agents.

In all distributive trades one may foresee a thorough rationalization affecting primarily materials-handling procedures. If a more liberal licensing of construction projects takes place in the future, even the structure and location of wholesale trade may change.

Chapter 9 contains some estimates of the probable changes in employment in the distributive trades between 1946 and the years around 1960. Because of the close interdependence between many factors which could not be taken into account and because of the arbitrariness of some premises, the figures presented should be regarded as formal examples rather than a prognosis of the actual development. The purpose of the presentation is therefore to indicate the factors that are relevant and the direction of their influence. The quantitative precision of the tables is only intended as a help in making the analysis more specific.

An estimate of the development of the volume of goods handled by the distributive system provides the starting point for the

employment forecast; the estimate is based on the figures for 1946 shown in Chapter 6. It is emphasized, however, that no simple connection between employment and the volume of goods can be expected. One must also allow for such factors as changes in the average size of store, the pattern of shopping times and its effect on capacity utilization, distribution customs, increased self-service, increased use of brand names, technical rationalization. These factors may affect the future manpower needs in different directions.

In order to facilitate the analysis as much as possible, retail business is classified into four main groups: general stores; food stores; textile and clothing stores; and other retail stores. Wholesale business is treated separately. The result, based on assumptions outlined in earlier chapters, indicates that employment in the distributive trades will rise by about 20 %, or 80 000 persons, up to 1960. »Other retail stores» will probably increase their share of employees while general stores will decline. The development in retail trade as a whole and in wholesaling will be rather similar as far as employment is concerned.

Although the above estimate is uncertain, there is no doubt that the increase will be smaller than the increase in either consumption or national income. The discrepancy can be interpreted as the quantitative effect of future rationalization. On the other hand, the opportunities of improving efficiency may not prevent a continued relative rise in distribution costs, and the tendency for employment in distribution to increase more rapidly than employment in other sectors may therefore continue. It is suggested that such an outcome should, however, be viewed not as a sign of stagnation in distribution but rather as an indication of a more favorable development of productivity in other branches of the economy. It follows that the development of efficiency in distribution cannot be adequately appraised on the sole basis of the share of distribution costs in total retail price or of the relative amounts of employment in distributive trades and other sectors of the economy.

List of tables

	Page
1. The number of establishments and the number employed in distributive trades combined with handicrafts, etc.....	192

Foodstuff firms

1. Manufacture and distribution of meat and delicatessen products.
2. Manufacture and distribution of dairy products.
3. Manufacture and distribution of confections.
4. Manufacture and distribution of bakery goods.
5. Manufacture and distribution of flour and grain products.

Textile and clothing firms

6. Manufacture and distribution of hats, caps, etc.
7. Men's tailoring and distribution of men's clothing.
8. Women's tailoring and distribution of women's clothing.
9. Manufacturing and distribution of knit goods.
10. Manufacture of ready-to-wear clothing, distribution of dry goods.
11. Manufacture and distribution of needlework, home crafts, hand-woven textiles, etc.
12. Manufacture, repair, and distribution of furs and leather clothes.
13. Repair and distribution of shoes and leather goods.

Other firms

14. Manufacture, repair, and distribution of machines, cars, bicycles, etc.
15. Manufacture, repair, and distribution of watches, clocks, optical goods.
16. Manufacture, repair, and distribution of jewelry.
17. Manufacture, repair, installation, and distribution of electrical equipment.
18. Photographic work and distribution of photographic equipment and supplies.
19. Manufacture, repair, and distribution of furniture.
20. Paper hanging, distribution of furniture, etc.
21. Manufacture, repair, and distribution of musical instruments.
22. Manufacture and distribution of glassware.
23. Carpentry and sawmill activities, and distribution of lumber and wood.
24. Funeral parlors, including casket manufacture.
25. Printing, etc., and distribution of books, paper, etc.

	Page
26. Printing, etc., and publishing and newspaper business.	
27. Repair and distribution of rubber goods.	
28. Manufacture and distribution of leather, hides, etc.	
29. Manufacture and distribution of paints, soaps, detergents, etc.	
30. Licensed druggists.	
2. The number of permanent establishments in retail business classified by the number employed	194
No manufacturing activity	
Retail trade and manufacturing activity	
Total number of permanent establishments	
3. The number employed in permanent retail establishments and their distribution among stores of different size	194
Cf. preceding item.	
4. Distribution of the number of establishments and the number employed in the retail and wholesale business, classified by type of owner	195
5. The distribution of retail business by main branches.....	195
6. Number of establishments in food retailing, classified by line of foods and by number employed.....	196
Grocery stores.	
Butcher shops (incl. combinations with grocery stores).	
Milk stores.	
Combined stores (milk, groceries, meats).	
Butcher shops with manufacturing.	
Bakeries and tea shops.	
Other foodstores.	
Total.	
Extent of multiple stores and consumer cooperatives in food retailing	197
A. Extent of multiple stores in food retailing.	
Butcher shops.	
Milk and bread stores.	
Combined stores.	
All types of foodstores.	
B. Extent of consumer cooperatives in food retailing.	
Cf. preceding A.	
8. Number of establishments in the textile and clothing retail trade classified by line of goods and by number employed; also number of general stores, classified by number employed	198
Sewing supplies, dry goods, yarn, and knit goods stores.	
Clothing and furnishing stores: men, women, children.	
Men's or women's tailors.	

	Page
Other textile and clothing stores.	
Total.	
General stores.	
9. Number of establishments in other retail trades, classified by line of goods and by number employed.....	199
Sporting equipment and bicycle stores, motor-vehicle and bicycle repair shops.	
Radio and appliance stores, repair shops.	
Furniture and household appliances stores (incl. paper hanging, upholstery and repair shops).	
Tobacco, book and paper stores (incl. those with own printing shops).	
Paint stores, licensed druggists.	
Watch and clock, jewelry, optical, photographic and music stores.	
Hardware stores.	
Department stores, variety stores.	
Other retail branches.	
Total.	
10. The number of permanent retail establishments per 1 000 inhabitants, classified by line of goods. Cf. translations for Tables 6, 8, and 9	201
11. The relative number of retail establishments, classified according to line of goods and size of population center; also relative shares of total population in centers of various sizes. Cf. translations for Tables 6, 8, and 9	202
12. Number of establishments and number employed, by retail branch, in population centers of various sizes. Cf. translations for Tables 6, 8, and 9.....	203
13. Changes between 1931—46 in the number of establishments and the number employed within different branches of retail trade. Cf. translations for Tables 6, 8, and 9	207
14. The number of establishments within different branches of the retail business in 1931 and 1946, distributed according to size of population center. These figures are compared with the population in 1930 and 1945. Cf. translation for Tables 6, 8, and 9	209
15. The number of retail establishments per 1 000 inhabitants in branches listed in Table 12	211
16. Population in selected cities, 1930—45	211
17. The change in the number of establishments in selected population centers between 1931—46 compared with the population growth between 1930—45 in the same centers.....	212
	233

	Page
18. The number of establishments and the number employed in different branches of the wholesale business	214
Foods.	
Tea, coffee, cocoa, and spices.	
Grain.	
Perishable foods.	
Other foods.	
Fuel, oil, building materials, other lumber, carpentry products	
glass products, etc.	
Ores, ferrous, and other metals and metal products (machines,	
automobiles, etc.).	
Pulp and paper, office and publishing supplies.	
Textiles and clothing.	
Other branches.	
All wholesale business (except printing-shop employment).	
19. The number of wholesale establishments in population centers of various sizes, classified according to branch	215
20. Changes in the personnel in distributive trades and in other urban sectors, 1920—45	217
21. The number of personnel in different types of positions in the distributive trades, 1920—45	218
22. Estimate of the changes in female employment within a selected group of retail trades, due to the changing importance of the various trades, 1931—46	219

List of diagrams^{1 2}

	Page
1. Number of permanent retail establishments classified by presence or absence of a small amount of manufacturing activity and by size of establishment	23
2. Employment in permanent retail establishments, classified by presence or absence of a small amount of manufacturing activity and by size of establishment	24
3. Number and size of permanent establishments in the retail business, classified by branch	29
4. Employment and number of establishments in the food business, classified by size of establishment	30
5. Employment and number of establishments in the food business, classified by line of foods carried and by size of establishment	32
6. The relative extent of multiple stores and of consumer cooperatives in food retailing	34
7. Employment and number of establishments in general stores, classified by size of establishment	36
8. Employment and number of establishments in the textile and clothing trades, classified by size of establishment	37
9. Employment and number of establishments in major sub-groups of the textile and clothing trades, classified by size of establishment	38
10. Employment and number of establishments in various other retail trades, classified by size of establishment	40
11. Number of permanent retail establishments per 1 000 inhabitants, classified by type of retail trade	43
12. Relative frequency of establishments per 1 000 inhabitants, in various retail trades and in population centers of various sizes. (Average national frequency equals unity)	44
13. The number employed per retail establishment, the number of retail establishments per 1 000 inhabitants, and the number employed per 1 000 inhabitants in major retail trades	48
14. Percentage changes in the number of establishments and the number employed, 1931—1946, in various retail trades	56
15. Population in centers of various sizes, 1930 and 1945; compared with the number of establishments, 1931 and 1946; in various retail trades	62
16. Percentage change in population and in the number of estab-	

¹ "Size of establishment" is here defined as the number of persons occupied by an establishment.

² For translations of terms in diagrams, see corresponding tables.

	Page
lishments in population centers of different size. (Population data relate to 1930 and 1945, while establishments data relate to 1931 and 1946.)	64
17. The total number of retail stores per 1 000 inhabitants in population centers of various sizes, 1931 and 1946 (excluding some minor trades for which data are not available)	65
18. Population changes in certain centers with different rates of growth, 1930—1945	69
19. Percentage change in population and in number of establishments in selected populations	70
20. Employment and number of establishments in various wholesale trades	77
21. Relative frequency of establishments and employees per 1 000 inhabitants, in various wholesale trades and in population centers of various sizes. (Average national frequency equals unity.)	78
22. Size of establishment in wholesale trades, classified by size of population center	80
23. Changes in employment in the distributive trades and in other urban industries, 1920—1945	85
24. Changes in employment in various occupational categories in the distributive trades, 1920—1945	87
25. Changes within various occupational categories, classified by sex, 1920—1945	88
26. Changes in female personnel in various occupational groups, 1920—1945	85

Translation of some words used in tables and diagrams

<i>affär</i> store	<i>försäljningsställe</i> establishment, store
<i>aktiebolag</i> corporations	<i>förändring, absolut</i> absolute change
<i>alla</i> all	<i>förändring, procentuell</i> percentage change
<i>allmän</i> public	
<i>andel</i> percentage, share, proportion	
<i>annan</i> other	
<i>annan - än</i> other - than	<i>genomsn.(ittl.)</i> average
<i>annan ekonomisk förening</i> pro- ducer cooperative	<i>grosshandel</i> wholesale trade
<i>annat bolag</i> partnerships	<i>gruvindustri</i> mining industry
<i>anställd(a)</i> employed, hired	<i>handelsarbetare</i> distribution workér
<i>antal</i> number (of)	<i>hantverk</i> handicrafts
<i>arbetsställe(n)</i> plant(s), establish- ment(s)	<i>hela riket</i> national total
	<i>i</i> in
<i>befolkning nov. 1945</i> population, November 1945	<i>industri</i> manufacturing
<i>beklädnadshandel</i> clothing distribution	<i>inkl.</i> including
<i>bofast(a)</i> stationary, permanent	<i>inom</i> within
<i>bransch</i> branch	<i>inverkan på</i> effect on
<i>branschförskjutning</i> change in the relative importance of a trade	<i>inv.</i> inhabitant(s)
<i>butik</i> store, shop	<i>karaktär</i> characteristics
<i>butikspersonal</i> store personnel	<i>konsumentkooperativ förening</i> consumer cooperative
	<i>kontorspersonal</i> office personnel
<i>deras</i> their	<i>kringsöringshandel</i> mobile stores
<i>detaljhandel</i> retail trade	<i>kvinnor</i> women
<i>därav</i> of which	<i>källa</i> source
	<i>lagerarbetare</i> stock-room and warehouse workers
<i>el-affär</i> electrical-appliance store	<i>landsbygden</i> rural areas
<i>enskild person</i> sole proprietor	<i>lanthandel</i> general store
<i>ev.</i> at times	<i>livsmedelshandel</i> food distribution
	<i>m. fl.</i> etc.
<i>företag</i> multiple store(s)	<i>med</i> with
<i>folkräkningar</i> population censuses	<i>mer än</i> more than
<i>fria yrken</i> liberal professions	<i>metallindustri</i> metal industries
<i>följande</i> following	<i>mindre än</i> less than
<i>för</i> for	<i>mångfil.-företag</i> chain store(s)
<i>företagare</i> employer, entrepreneur	<i>mångsidig</i> diversified
<i>företagsledare</i> executive(s)	<i>män</i> men
<i>företagsräkning</i> census of business	

<i>nedanstående</i> below, following	<i>tabellkommentar(er)</i> comments on tables
<i>o., och</i> and	<i>textil</i> textile
<i>oförändrad</i> unchanged	<i>tjänst</i> service, employment
<i>olika</i> different, various	<i>tolftedel</i> one-twelfth
<i>om</i> if	<i>tusental</i> thousands of
<i>ort</i> population center, place, locality	<i>tätort(er)</i> population center(s)
<i>ortsstorlek</i> size of center	<i>utvalda</i> selected
<i>ovannämnda</i> above mentioned	<i>varubud</i> delivery boys
<i>per</i> per	<i>varuhandel</i> distributive trades
<i>personal</i> personnel	<i>vid slutet av</i> at the end of
<i>relativ fördelning</i> percentage distribution	<i>yrkesutövare</i> gainfully employed
<i>resande</i> travelling salesmen	<i>år</i> year
<i>reseffekt(er)</i> travel equipment	<i>ägare</i> owner
<i>samfärdsel</i> communications	<i>även, äv.</i> also
<i>sampling</i> sample	<i>övr., övrig, övriga</i> other
<i>samt</i> and	<i>övriga orter och landsbygd</i> rural areas
<i>se</i> see	<i>1000-tal</i> in thousands
<i>stadsnäringar</i> non-agricultural sectors	
<i>summa</i> total	
<i>sysselsatt(a)</i> employed, employees	

PRIS 14 KRÖNOR

A.LMQVIST & WIKSELL · STOCKHOLM

Seber