FÖRTROLIG

INDUSTRIENS
UTREDNINGSINSTITUT
ARKIVET

Löneökningars verkningar inom industrien

Några case-studier

av

Lars Nabseth

Stockholm i sept. 1958

Industriens Utredningsinstitut

Löneökningars verkningar inom industrin.

Några case-studier.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Kapitel I: Problemställning och hypotesbildning

1. Inledning sid. 1
2. Undersökningens utgångshypoteser " 3
3. Diskussion av de uppställda hypoteserna och den bakomliggande teorin " 12
4. Undersökningens testningsmaterial samt problem i samband med undersökningen " 21

Kapitel II: Löneökningars verkningar på företagens val av produktionsmetoder

1. Några tidigare undersökningar " 24
2. Verkningarna i de undersökta företagen " 31
   - A. Löneökningars registrering i företagen " 31
   - B. Testning av de uppställda hypoteserna " 60
     - a. Något om de undersökta företagens försäljningsutveckling, kostnadsstruktur etc. " 60
     - b. Studier av företagens totala uppoffring av olika typer av arbetskrafts- och kapitalfaktorer " 64
     - c. Jämförelser mellan planerade och faktiska investeringar i företagen samt studier av investeringarnas karaktär av arbetskraftsökande resp. arbetskraftsbesparande " 86
     - d. Studier av eventuella samband mellan löneökningar och förändringar i produktionsmetoderna sådana dessa kommer till uttryck i operationskort och kalkyler " 96
     - e. Intervjuer med befattningshavare i de undersökta företagen " 103
3. Sammanfattning " 113

Kapitel III: Löneökningars verkningar på företagens prissättning, produktionsstorlek och produktionsinriktning

1. Några tidigare undersökningar " 117
2. Verkningarna i de undersökta företagen " 122
   - A. Specificering av hypoteserna för de olika företagen " 122
   - B. Löneökningars verkningar på företagens prissättning " 127
     - a. Inledning " 127
     - b. Hypotesprövning för verkstadsföretaget " 129

c. Hypotesprövning för järn- och metall-manufakturföretaget sid. 138
d. Hypotesprövning för möbelfabriken " 146
e. Hypotesprövning för sågverket " 152
j. Hypotesprövning för kvarnen " 158
g. Hypotesprövning för konfektionsföretaget " 164
h. Sammanfattning om löneökningars verkningar på företagens prissättning " 166

C. Löneökningars verkningar på företagens produktionsstorlek och produktionsinriktning. " 167
a. Inledning " 167
b. Hypotesprövning för verkstadsföretaget " 170
c. Hypotesprövning för järn- och metall-manufakturföretaget " 175
d. Hypotesprövning för möbelfabriken " 181
e. Hypotesprövning för sågverket " 185
j. Hypotesprövning för kvarnen " 188
g. Hypotesprövning för konfektionsföretaget " 190

3. Sammanfattning " 194

Bilaga 1 " 200
Bilaga 2 " 204
Bilaga 3 " 208
Bilaga 4 " 212

Kapitel I. Problemställning och hypotesbildning.

1. Inledning.

Föreliggande undersökning avser att studera vilka verkningar en löneökning för arbetare får på ett industriföretags beteende. Den rör sig här på ett område där den tillgängliga teorin är alltför vag och allmän för att kunna bilda underlag för mera specificerade hypoteser. Undersökningen har härigenom fått en i huvudsak "explorativ" karaktär d.v.s. den syftar till formulerandet av relevanta hypoteser som senare får testas genom ytterligare forskning på området.

Undersökningen försöker framförallt besvara följande tre frågeställningar.

Vilka verkningar får olika typer av löneökningar för ett företags arbetare[1] på företagets[2]

1) val av produktionsmetoder?

2) prissättning?

3) produktionsstorlek och produktionsinriktning?

Det är uppenbart att kännedom om de i undersökningen studerade sambanden är av stor betydelse för förståelse av det ekonomiska förloppet. Detta utformas genom ett samspel mellan beteenden hos alla de i förloppet agerande subjekten d.v.s. företag, hushåll, intresseorganisationer, offentliga myndigheter etc. Företagens handlande spelar härvid en stor och ofta strategisk roll.

En ökad kunskap om företagens reaktionsmönster under olika förhållanden exempelvis efter lönestegringar utgör en väsentlig förutsättning för en mera rationellt bedriven ekonomisk politik. I den aktuella diskussionen om vilken ekonomisk politik som bör bedrivas för att förena de båda målsättningarna full sysselsättning och stabilt penningvärde är uppenbarligen frågan om en lönestegrings verkningar av central betydelse. Kännedom härom är inte endast intressant därför att den ger kunskap om

1) Även om löneökningar för tjänstemän kommer att beaktas i vissa avsnitt är de inte av primärt intresse i undersökningen.

2) Med en lönestegrings verkningar avses skillnaden mellan det beteende som företaget uppvisar efter en lönestegring och det beteende som hade uppkommit om lönestegringen inte ägt rum. (Lönestegringen kan också vara anteciperad och kan härigenom medföra beteendeförändringar före det att den har ägt rum.) Att undersökningen endast diskuterar lönestegringars verkningar sammanhänger dels med att det empiriska material som inhämtats (från efterkrigstiden) endast omfattar lönestegringar dels också med att verkningarna av en lönesänkning inte förefaller speciellt intressant att diskutera under nuvarande institutionella förhållanden här i landet.

en väsentlig sambandsriktning (lönestegringar → företagsbeteende) utan även därför att den sannolikt kastar visst ljus över sambandet mellan planerat och/eller faktisk företagsbeteende och de lönestegringar man är beredd att bevilja. I undersökningen har visserligen löneökningar, som senare skall diskuteras, ansetts uppkomma oberoende av den situation det enskilda företaget befinner sig i men i realiteten råder uppenbarligen ett ömsesidigt samband mellan förändringar i lönerna och förändringar i företagens situation och beteende.

Även för intresseorganisationer på arbetsmarknaden måste det vara av stor vikt att ha kännedom om vilka följdverkningar på företagens investeringar,[1] prissättning, sysselsättning etc. en viss löne- och förhandlingspolitik kommer att få. Om exempelvis löneökningar tenderar att i betydande grad framkalla mekaniseringar och rationaliseringar inom företagen som eljest inte hade kommit till stånd måste detta rimligen medföra en annan inställning till lönehöjningar än om så inte är fallet. Om vissa löneskillnader inom företagen exempelvis mellan män och kvinnor är helt produktivitetsmässigt betingade så att en utjämning av löneskillnaderna medför en tendens till att ersätta kvinnlig arbetskraft med maskiner eller manlig arbetskraft måste detta medföra en annan inställning till en lönepolitik som försöker utjämna skillnaderna än om så inte är fallet. Den internationella debatten under depressionen i början av 30-talet om man borde höja eller sänka lönerna för att stimulera konjunkturen bottnade också till ej ringa del i frågan om hur företagen reagerade på löneförändringar.[2] Arbetsgivarnas uppfattning att löneökningar endast kunde försämra konjunkturen grundade sig på den tron, att dessa endast skulle medföra ökade kostnader för företagen och därigenom framtvinga ytterligare produktionsinskränkningar och sysselsättningsminskningar. Löntagarna åter framhöll den efterfrågestimulerade och därigenom produktionsökade effekt som skulle uppkomma. Problemets lösning låg sannolikt till stor del i frågan om vem som reagerade snabbast på löneökningar i dåvarande konjunkturläge, företagen eller hushållen.

1) De uppställda frågorna innebär uppenbarligen att undersökningen bl.a. söker studera vilka verkningar en lönestegring får på företagets val av produktionsfaktorer d.v.s. investeringar och sysselsättning.

/utredningens 2) För en utförlig diskussion av här berörda problem hänvisas till A. Johansen "Löneutvecklingen och arbetslösheten". Arbetslöshets- / betänkande II Bilagor Band 3. SOU 1934:2. För hänvisningar till nyare litteratur på området se O. Myrvoll "Studier i arbeidslønnsteorin" Bergen 1956 s. 12-14.

Om höjningarna omedelbart hade medfört produktions- och investeringsminskningar från företagens sida är det tänkbart att den efterfrågestimulerande effekten aldrig hade kunnat göra sig gällande. Om företagen däremot inte ändrade sina planer och sitt beteende så snabbt och hade möjlighet att till en tid finansiera kostnadsstegringen är det inte osannolikt att de efterfråge- och sysselsättningsökande verkningarna hade tagit överhanden. Exemplet ger en antydan om att det intressanta i problemet om löneökningars verkningar på företagen inte endast är frågan om man kan finna några reaktioner i företagen utan även när dessa äger rum.[1]

2. Undersökningens utgångshypoteser.

De hypoteser, som uppställts i anslutning till de i undersökningen aktuella frågeställningarna, bygger helt på den gällande ekonomiska teorin för ett företags beteende. Enligt denna försöker ett företag att så kombinera anskaffningen av tillgängliga produktionsfaktorer i form av arbetskraft, maskiner etc. att den produktion, som framkommer vid användningen av de inköpta resurserna, kan säljas till ett pris, som ger företaget största möjliga intäktsöverskott över de för resursernas användande erforderliga kostnaderna. Innebörden av denna så kallade vinstmaximeringsprincip kan enklast åskådliggöras i ett diagram, vilket återfinnes på följande sida. I figur 1 illustreras den så kallade produktionsteorin,[2] vilken anger hur mycket ett företag för att producera en given produktmängd kommer att köpa av olika typer av produktionsfaktorer om det känner a) de tekniska produktionssambanden d.v.s. hur stor produktion företaget maximalt kan tillverka vid varje möjlig sammansättning av de tillgängliga produktionsfaktorerna och b) priset per enhet på varje

1) Man berör här ett problem, som enligt författarens mening har beaktats alltför litet inom de ekonomiska vetenskapernas empiriska del. Den dynamiska studiemetoden inom nationalekonomien innebär visserligen till stor del just ett hänsynstagande till "rate of change" men detta har huvudsakligen skett i det betydande antal teoretiska modeller som konstruerats. Inte tillnärmelsevis motsvarande tid har däremot ägnats frågan om hur snabbt exempelvis i kalendertid räknat olika typer av konsumenter reagerar inför inkomstförändringar och prisförändringar eller hur snabbt företagen reagerar inför olika kostnads- och efterfrågeförändringar eller förändringar i den ekonomiska politiken. Problemet kommer för företagets vidkommande att något beröras i undersökningen.

2) För en utförlig framställning av företagsteorin se exempelvis S. Carlsson "A Study on the Pure Theory of Production", Stockholm 1939, K. Boulding "Economic Analysis" och S. Weintraub "Price Theory", New York 1949.

Fig. 1 A

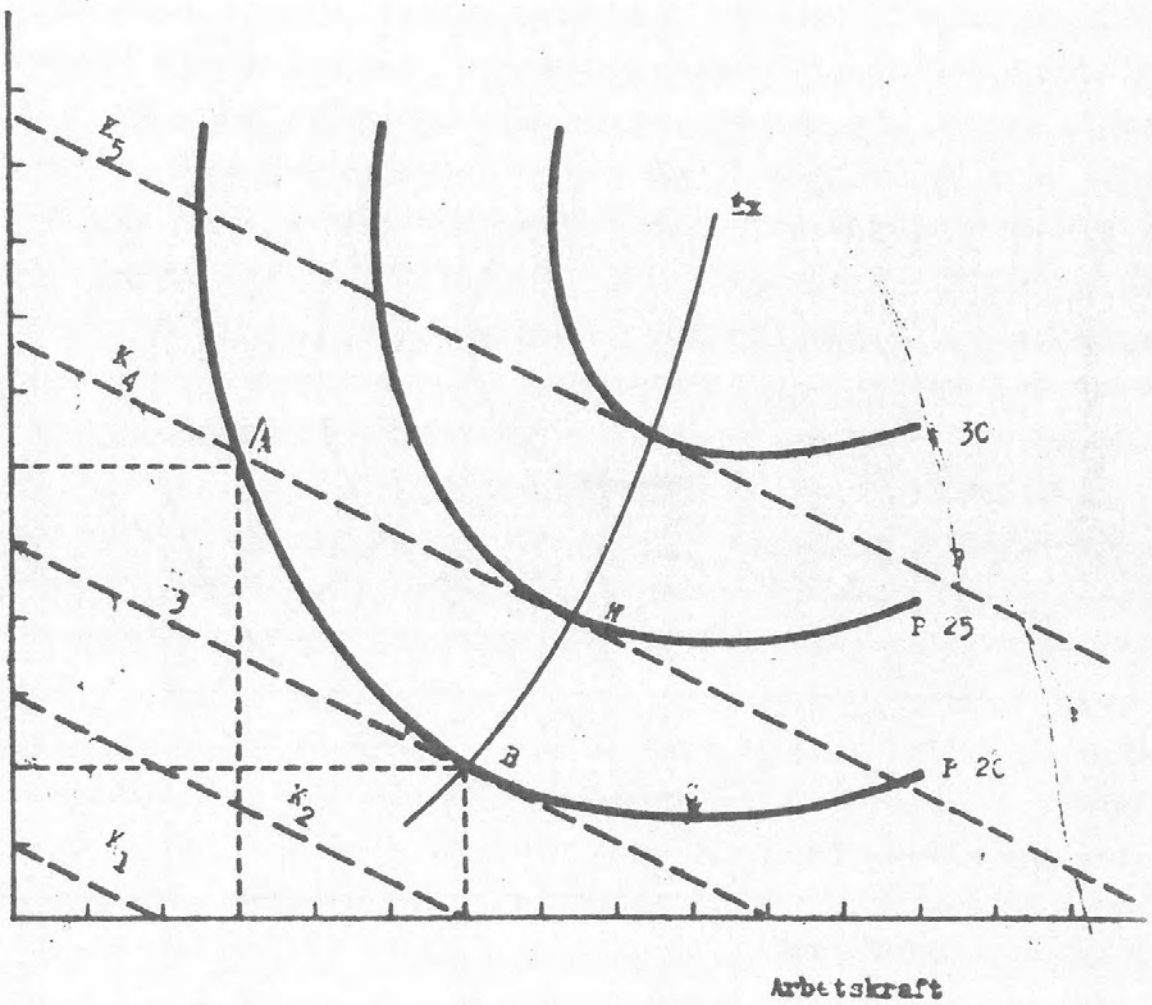
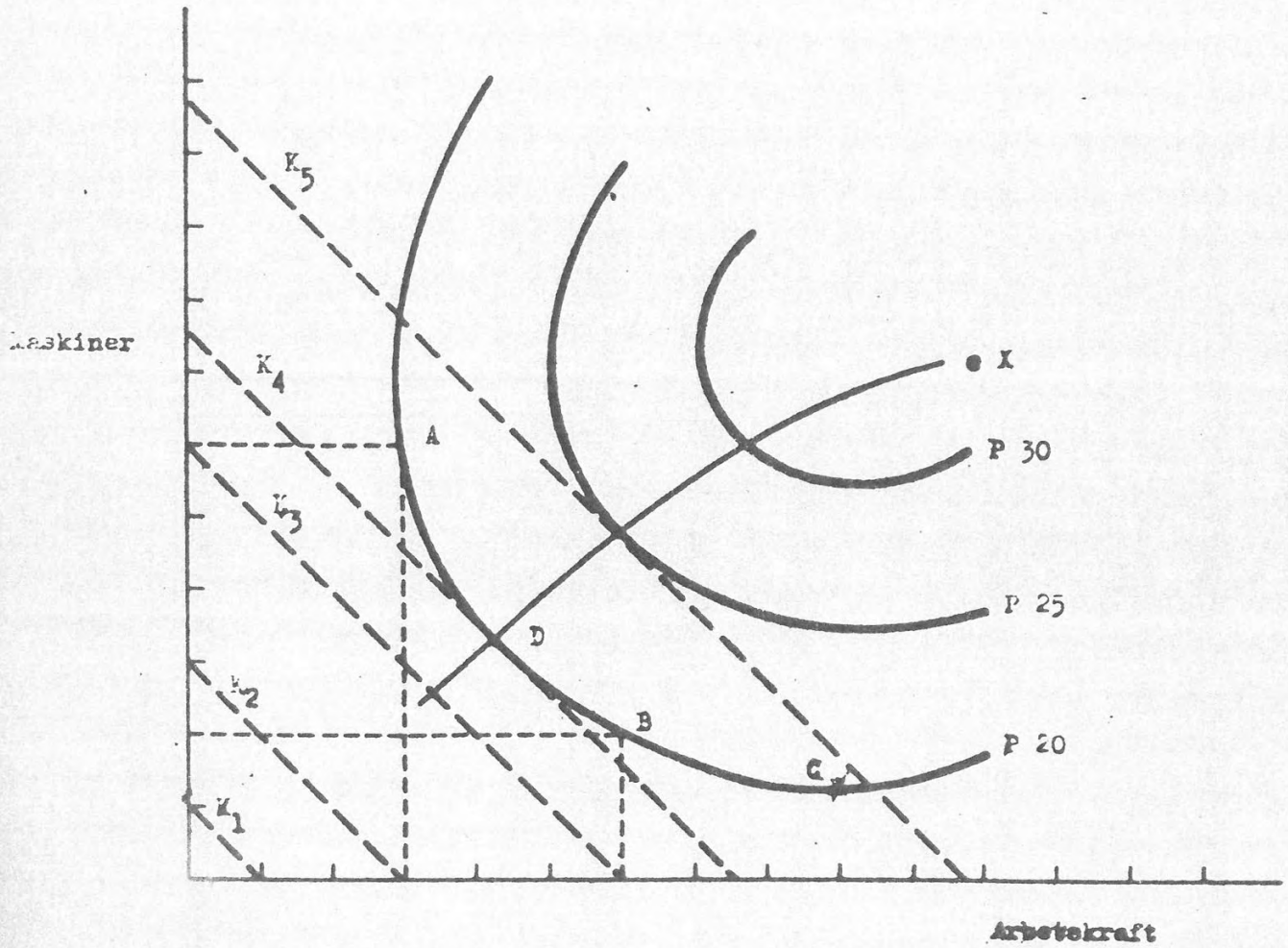
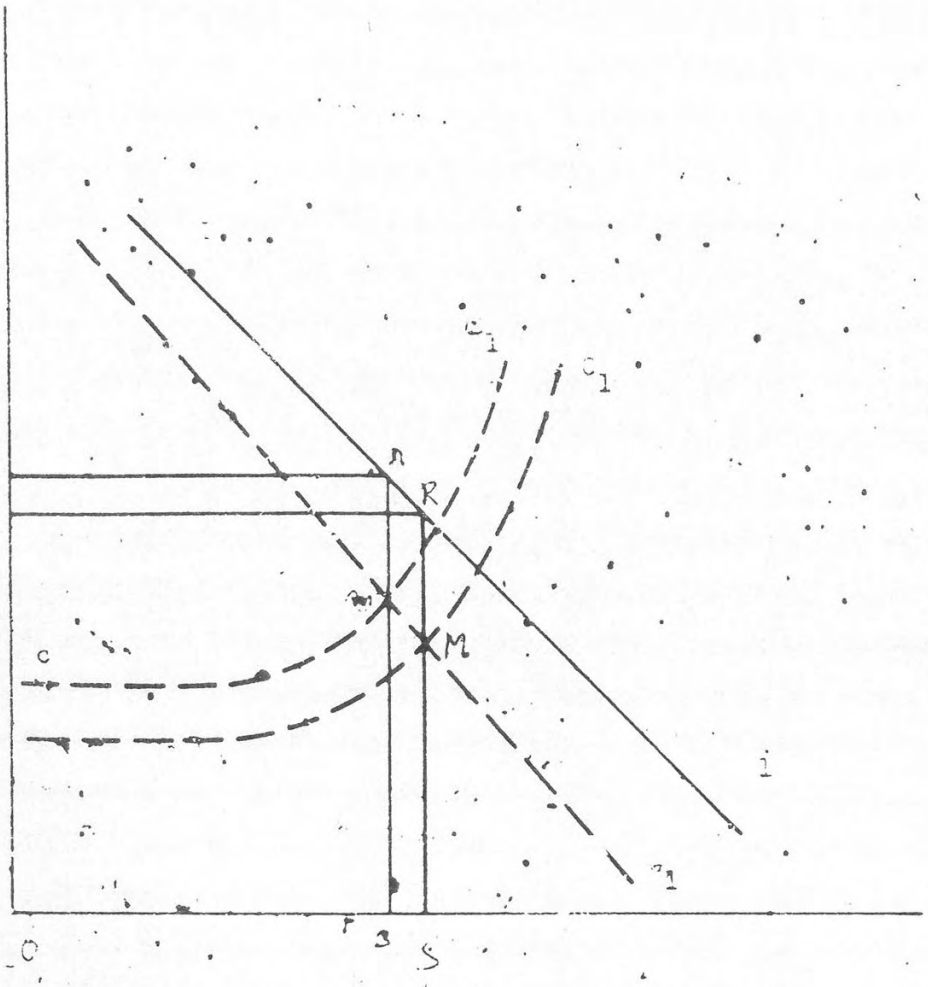


Fig. 1 B




C_1
C_1
R
M
C
I
I_1
O
S

produktionsfaktor. I fig. A/ och B/ har för enkelhets skull antagits att endast två produktionsfaktorer finns tillgängliga nämligen maskiner och arbetskraft.[1] Mot varje kombination av dessa båda produktionsfaktorer, som företaget utnyttjar under en viss tidsperiod exempelvis en vecka eller ett år, svarar en viss produktionsvolym av produkten ifråga.[2] Punkten A i figuren representerar sålunda en användning av 3 arbetskraftsenheter och 6 maskinenheter. Häremot svarar en produktion av exempelvis 20 produktenheter. Man kan på liknande sätt "pricka in" alla övriga faktorkombinationer som ger till resultat en produktvolym av 20 enheter (se punkterna B C D etc.). Genom att sammanbinda dessa och förutsätta att produktionsfaktorerna är fullt delbara erhålles en kurva, som normalt antages ha negativ lutning d.v.s. om man vill bibehålla förändrad produktionsvolym och ökar insatsen av en produktionsfaktor kan man minska insatsen av den andra. På motsvarande sätt erhålles sedan s.k. "isokvantkurvor" för en produktionsvolym av 25 enheter, 30 enheter etc., som ligger ovanför den föregående eftersom en ökad produktion även måste medföra behov av ökade faktorinsatser. Om vi nu antager att företaget vill producera 20 produktenheter till lägsta möjliga kostnad, vilket vinstmaximeringsprincipen förutsätter, uppkommer tydligen frågan vilken kombination av maskiner och arbetskraft av alla enligt isokvantkurvan P 20 möjliga, som inköpes.[3] Problemet får sin lösning om man känner prisrelationen mellan en kapitalenhet och en arbetskraftsenhet. Om denna exempelvis innebär, att kostnaden för att utnyttja en kapitalenhet under perioden är lika stor som kostnaden för att använda två arbetskraftsenheter,[4] gäller det tydligen bara att jämföra kostnaderna i alternativt arbetskrafts- eller maskinenhetsuppoffringar för alla de tänkbara kombinationerna och välja den som ger den lägsta kostnaden. Grafiskt löses problemet genom att dra räta linjer mellan de båda axlarna med en negativ lutning som motsvarar pris-

1) Teorin kan utan större svårighet utvecklas till att omfatta en mängd produktionsfaktorer men kan då inte illustreras grafiskt.

2) Vi antager till att börja med att det studerade företaget endast producerar en viss produkt. Senare kommer att beröras det mera realistiska fall, att ett företag i allmänhet producerar ett flertal produkter inom ett visst tillverkningsområde.

3) För att till att börja med förenkla problemet antages, att de inköpta maskinerna förbrukas under den studerade tidsperioden eller att de endast kan hyras för en tidsperiod itaget. Senare kommer att behandlas de komplikationer, som inträder som följd av att realkapitalvaror i allmänhet användes under flera planeringsperioder.

4) Prisrelationen antages vara oberoende av den inköpta mängden av respektive faktor.

relationen mellan produktionsfaktorerna (se K_1 K_2 etc.). Varje sådan rät linje anger då tydligen kombinationer av de båda produktionsfaktorerna, som är lika dyra för företaget att använda. Ju längre bort från nollpunkten de räta linjerna ligger desto dyrare kombinationer anger de. Den kombination, som är billigast för företaget att använda vid produktionen av 20 enheter, måste då representeras av den punkt på isokvantkurvan, som först träffas av en kostnadslinje d.v.s. tangeringspunkten mellan en kostnadslinje och P 20-kurvan. I figuren representerar punkten B den billigaste kombinationen, som innebär att företaget använder 6 arbetskraftsenheter och 2 maskinenheter under perioden. På motsvarande sätt anges vid den givna prisrelationen den billigaste kombinationen för att producera 25 enheter av den kostnadslinje, som är tangent till P-25 kurvan (se punkt H i figuren). Genom att sammanbinda alla tangeringspunkterna mellan systemet av produktionsvolymskurvor och systemet av kostnadslinjer (B, H etc.) erhålles en så kallad expansionskurva (se ex ifigur 1 A) vilken alltså för varje tänkbar storlek på produktionsvolymen under den studerade tidsperioden anger den kombination av de båda produktionsfaktorerna, som företaget enligt teorin kommer att välja.

Frågan om vilken produktionsvolym företaget faktiskt bestämmer sig för att producera under tidsperioden löses enligt teorin genom en jämförelse från företagets sida mellan de intäkter, som förutses från olika tänkbara produktionsstorlekar och de kostnader, som åtgår för att producera dessa volymer. Så länge produktionen av ytterligare en enhet ger en förväntad intäktsökning, som är större än den förväntade kostnadsökningen, lönar det sig att öka produktionen. Vinstmaximum nås vid den produktionsvolym där intäktsökningen för den sist producerade enheten är lika stor som kostnadsökningen för att producera denna enhet. Denna teori för företagets pris och produktionsvolymbestämmande illustreras i figur 2. För varje produkt, som företaget producerar, föreligger en efterfrågefunktion (EE, i figuren), som anger sambandet mellan priset på produkten och den volym som företaget tror går att sälja till det

givna priset.[1] Denna kurva har för de här behandlade marknadsformerna negativ lutning, vilket innebär att en ökad försäljningsvolym endast kan uppnås vid ett lägre pris. Mot denna kurva svarar en så kallad gränsintäktskurva (G G_1 i figuren) som anger den ökning av den totala intäkten, som uppkommer vid försäljningen av varje ny produktenhet under den studerade tidsperioden. På motsvarande sätt har företaget på kostnadssidan kännedom om den kostnadsökning, som uppkommer vid produktionen av varje ny enhet av produkten i fråga under tidsperioden. Detta samband illustreras i figuren av kurvan C C_1. Denna så kallade gränskostnadskurva antas i allmänhet vara vågrät över ett större produktionsintervall för att sedan stiga hastigt uppåt.[2] Vinstmaximum för företaget erhålles nu vid den produktionsvolym, där gränsintäkten och gränskostnaden är lika stora d.v.s. vid produktionen OS enheter i figuren där gränsintäkten och gränskostnaden är M S kronor. Under de angivna efterfråge- och kostnadssambanden bestämmer sig därför företaget enligt teorin för att sätta priset på produkten till R S kronor under perioden och att försöka producera

1) I föreliggande sammanhang behandlas endast teorin för monopol d.v.s. en marknadsinstitution där endast en säljare finns och ersättare för produkten ifråga saknas och monopolistisk konkurrens d.v.s. en marknadsinstitution i vilken företagets produkt är differentierad från andra produkter och i vilken företagsledningen kan anta att dess efterfrågekurva är oberoende av andra säljares åtgärder emedan det finns så många säljare att ingen enstaka av dessa beröres av en förändring i företagets pris eller utbud. (Definitionerna på de olika marknadssituationerna är hämtade ur K.E. Wärneryd "Motiv och beslut i företagsledningens marknadspolitik", Meddelande nr 53 från FFI, Stockholm 1957, som i sin tur bygger på E. Chamberlins berömda arbete "The Theory of Monopolistic Competition", Cambridge 1933). Övriga förekommande marknadsformer enligt teorin d.v.s. närmast fri konkurrens och oligopol kommer att behandlas i avsnitt 3 i detta kapitel.

2) I figuren har antagits, att kostnaderna för användningen av maskiner, arbetskraft och råvaror är rörliga kostnader för företaget under planeringsperioden medan kostnaderna för byggnader och högre tjänstemän betraktas som fasta.

och sälja kvantiteten O S enheter.[1) 2)]

Den anförda teorins operationella värde bör, såvitt författaren kan se till stor del ligga i att den kan användas för att studera vilka förändringar, som antas komma att inträda i ett företags beteende, som följd av förändringar i de jämviktsbestämmande sambanden d.v.s. förändrat efterfrågesamband, ändrad teknik, ändrade priser på de använda produktionsfaktorerna etc.[3)] I föreliggande sammanhang är vi intresserade av

1) Företaget kan inte enligt teorin, för så vitt det inte har fullständig kännedom om efterfrågeförhållandena, bestämma sig för att både sätta priset till R S kronor och att sälja O S enheter. Det får antingen fastställa priset till R S kronor och hoppas på att försäljningen under den studerade perioden blir O S enheter eller så får det utbjuda O S enheter till försäljning och hoppas på att priset blir R S kronor. (Man skiljer här i den ekonomiska teorin på så kallad handlingsparameter för företaget - storheter, som företaget kan fastställa självständigt - och förväntningsvariabler, se I. Svennilson Ekonomisk Planering, Uppsala 1938, s. 27.) Som kommer att framgå i kapitel III händer det emellertid sannolikt ofta att företaget både bestämmer sig för ett visst pris och för att sälja en viss kvantitet. Förväntningsvariabeln blir i så fall reklamkostnaderna och försäljningsansträngningarna som får användas ända till dess försäljningen uppnått önskad storlek.

2) För den med den ekonomiska teorin inte helt bekante läsaren måste här påpekas, att figurerna 1 och 2 inte kan ses oberoende av varandra. För att kunna konstruera kostnadskurvan i figur 2 krävs nämligen kännedom om sambanden enligt figur 1.

3) Den ursprungliga företagsteorin är egentligen en så kallad partiell statistisk jämviktsteori, som endast anger priser, produktionsvolym etc. i de slutliga jämviktslägena och inte vilka förändringar, som äger rum på vägen mot dessa jämviktslägen. Den kan härigenom inte användas för att ange de första förändringar i företagets parameterval, som inträder som följd av förändringar i de bestämmande sambanden. Genom att, som antages i texten, betrakta alla efterfråge- och kostnadssamband som de av företaget förväntade sambanden under den tidsperiod för vilken det bestämmer sina handlingsparametrar kan man emellertid relativt enkelt omskriva den statistiska partiella jämviktsanalysen till en planeringsteori för företagets parameterbestämmande. (Se B. Hansen "Finanspolitikens ekonomiska teori": Penningvärdeundersökningen del II Stockholm 1955, kap. X). Härvid måste emellertid beaktas, att de samband som är av intresse är de, som företaget tror föreligger liksom även att de förändringar, som inträder måste ses med utgångspunkt från hur företaget uppfattar dem. Härmed vill författaren inte låta påskina, att de faktiskt föreliggande sambanden skulle vara intresselösa. Dessa avgör uppenbarligen vad som faktiskt händer efter en parameterförändring och påverkar härigenom företagens förväntningar. Ekonomernas bristande förmåga att på många punkter sätta sig in i företagets situation tror emellertid författaren bär en dryg del av ansvaret för den nuvarande teorins bristande realism.

de reaktioner, som uppkommer som följd av en löneökning d.v.s. en höjning av priset på en eller snarare en grupp av produktionsfaktorer.[1] De förändringar, som enligt teorin kommer att inträda i företagets beteende,[2] kan studeras med hjälp av figurerna 1 och 2. En löneökning kommer att medföra en ändrad prisrelation mellan en maskinenhet och en arbetskraftsenhet (vi förutsätter att maskinpriset inte påverkas av löneökningen). Detta medför i figur 1 en ändring av hela systemet av kostnadskurvor varvid linjerna i det nya systemet kommer att ha en större negativ lutning än tidigare. Om vi antager att det nya priset på en arbetskraftsenhet är lika högt, som priset på en maskinenhet (mot en tidigare relation en maskinenhet = 2 arbetskraftsenheter) erhålles det nya systemet k_1 k_2 etc. (se fig. 1 B). Den lämpligaste kombinationen för företaget för att producera 20 enheter av produkten ifråga. representeras nu av punkten D vilken innebär ökade maskininköp jämfört med tidigare och i stället minskad användning av arbetskraft. Vi erhåller en ny expansionskurva (ex i figuren) vilken för varje given produktionsvolym anger en billigaste sammansättningskombination av de båda produktionsfaktorerna, som innebär ökad maskinanvändning och minskad arbetskraftsanvändning jämfört med utgångsläget.

Löneökningen måste emellertid, om företaget tidigare befann sig i vinstoptimalt läge, medföra en kostnadsökning för företaget vid varje vald produktionsvolym. I figur 2 illustreras denna kostnadsökning av den nya gränskostnadskurvan cc_1.[3]

1) Arbetskraften kan ju inte, som antagits i figur 1, i realiteten betraktas som en homogen produktionsfaktor utan består snarare av en mängd olika typer av produktionsfaktorer exempelvis män-kvinnor, yrkesarbetare-okvalificerad arbetskraft etc.

2) Det bör observeras att företagets reaktioner vid exempelvis en råvaruprisförändring eller en prisstegring på kapitalvaror är analoga med dem, som antas uppkomma vid en löneökning. Den anförda teorin antas ha sin giltighet så fort det är frågan om en prisstegring på en av företaget använd produktionsfaktor.

3) Det bör observeras att löneökningen under de angivna förutsättningarna inte kommer att medföra en mot löneökningen proportionell kostnadsstegring för företaget dels naturligtvis beroende på att inte priserna på samtliga använda produktionsfaktorer stigit dels också beroende på den i figur 1 illustrerade substitutionseffekten, som ju innebär att företaget kostnadsmässigt i viss mån söker kompensera sig för lönehöjningen.

Kostnadsökningen innebär att gränsintäkts- och gränskostnadskurvorna skär varandra d.v.s är lika stora vid en produktionsvolym, som är mindre än den föregående[1] (m s kronor vid en produktion av O s enheter). Företaget kommer därför som följd av löneökningen att höja priset till r s kronor och planera en produktion och försäljning av O s enheter.

Innan vi kan ställa upp de för undersökningen relevanta hypoteserna, måste vi här diskutera två problem, som vi i den tidigare analysen kunnat bortse ifrån. Det ena gäller frågan om företagets användning av realkapitalvaror d.v.s. byggnader och maskiner, det andra berör frågan om det antal produkter ett företag i allmänhet producerar.

Vid diskussionen av företagets användning av maskiner i figur 1 antogs att maskinerna ifråga förbrukades under den studerade tidsperioden och att maskinkostnaderna i form av avskrivning och ränta kunde ses som en rörlig kostnad. Om man endast väljer en tillräckligt lång tidsperiod är det uppenbart, att alla av företaget använda produktionsfaktorer (även byggnader och dylikt) förbrukas under perioden. Detta är ett sätt på vilket man kan tolka den återgivna teorin och vi kommer att använda detta vid en jämförelse mellan den långsiktiga utvecklingen av de undersökta företagens uppoffringar av olika typer av produktionsfaktorer och prisutvecklingen för motsvarande faktorer. Det är emellertid troligt, att företagen i allmänhet planerar sin produktion för en betydligt kortare period än den här angivna.[2] Detta innebär, att en del av de inköpta produktionsfaktorerna är avsedda att användas under ett flertal planeringsperioder och att man bundit sig för kostnaderna härför i stort sett oberoende av hur mycket produktionsfaktorerna ifråga används medan andra produktionsfaktorer åter endast införskaffas för den aktuella planeringsperioden. Det förra fallet torde framförallt gälla för större realkapitalvaror[3] och högre tjänstemän (som senare kommer att framgå torde det emellertid för många företag speciellt sådana som är belägna på mindre orter även gälla för en stor del av de sysselsatta arbetarna) medan det senare huvudsakligen torde gälla för råvaruinköp och användningen av lägre tjänstemän och arbetare. Det här antydda förhållandet har lett till den välkända uppdelningen i rörliga och fasta

1) Efterfrågan antages i modellen inte bli påverkad av löneökningen.

2) För en diskussion av periodbegreppet och hänvisning till den så kallade Stockholmsskolans arbeten härvidlag hänvisas till K.O. Faxén "Monetary and Fiscal Policy under uncertainty" Stockholm 1957 kapitel 2.

3) För enkelhetens skull antages att flertalet realkapitalvaror till övervägande del tidsförslits.

kostnader vid produktionsplaneringen för en viss tidsperiod. Det är emellertid också klart, att det återgivna bör få konsekvenser för en lönehöjnings verkningar på ett företags val av produktionsfaktorer. Den i figur 1 återgivna teorin kan i sin helhet endast anses vara applicerbar för valet av de produktionsfaktorer, som företaget betraktar som varierbara för tidsperioden ifråga. Användningen av de produktionsfaktorer åter, för vilka kostnaderna betraktas som fasta, kommer inte med utgångspunkt från vinstmaximeringsföreställningen att i lika hög grad påverkas under den studerade tidsperioden utan man får här en fördröjd effekt, vars längd blir beroende av bland annat a) kostnadsjämförelsen mellan användning av en ny produktionsmetod och den gällande metoden, då hänsyn tas till att en del produktionsfaktorer kan användas gratis eller i varje fall mycket billigt vid den gällande metoden, b) de som fasta betraktade produktionsfaktorernas tekniska förslitning. Vid all nyanskaffning av produktionsfaktorer bör man däremot vänta sig, att lönehöjningen får en omedelbar effekt i riktning mot ökad användning av relativt sett billigare produktionsfaktorer.[1)]

Det här anförda innebär att vi sannolikt kan formulera satsen, att en lönestegring bör snabbare leda till ersättning av arbetskraft med råvaror och dyrare arbetskraft med billigare än den bör leda till ersättning av arbetskraft med realkapitalvaror.

Problemet om företagets köp av realkapitalvaror d.v.s. investeringar återfinnes även vid frågan om val av pris och produktionspolitik. I figur 2 fann vi att en lönestegring bör leda till höjt pris och minskad produktion från företagets sida. Den minskade produktionen tar sig sannolikt till att börja med uttryck i lägre sysselsättning och minskade råvaruinköp. Behovet av realkapitalvaror sjunker emellertid också och lönestegringen bör som följd härav på något längre sikt leda till att företaget inte helt ersätter de förslitna realkapitalföremålen. Härtill kommer, att företagets räntabilitet sjunker som följd av lönestegringen, vilket kan medföra, att det på längre sikt är lönande att minska kapaci-

1) Det i det återgivna avsnittet berörda problemet har så vitt författaren känner till inte behandlats utförligt i litteraturen. Det vore emellertid värt en betydligt djupare penetrering än som här är möjlig. Man kan t.ex. peka på problemet att anskaffningen av nya produktionsfaktorer sannolikt ofta är bunden av den tidigare använda produktionsfaktorskombinationen varigenom företaget inte kan välja den med hänsyn till prisrelationerna optimala tekniken. Jämför den ofta framförda synpunkten att man ej sällan får en effektivare produktionsteknik genom att bygga en helt ny fabrik än genom att göra en mängd småinvesteringar i en gammal.

teten mer än som motiveras från korttidssynpunkt. I extremfallet kan det uppenbarligen bli fråga om att helt lägga ned tillverkningen.

I den tidigare diskussionen har vi också antagit, att företaget endast tillverkar en produkt. I realiteten förefaller det emellertid att vara så, att flertalet företag tillverkar ett flertal produkter (storlekar, modeller etc.) inom ett visst produktionsområde. Svårigheterna vid ett hänsynstagande härtill bottnar i de samband både på kostnads-[1] och efterfrågesidan, som i allmänhet föreligger mellan de olika produkterna. Med utgångspunkt från den återgivna en-produktteorin torde vi emellertid kunna formulera följande följdsats för en lönestegrings verkningar ifråga om de olika produkterna: Teorin är i stort sett applicerbar för var och en av produkterna. Det är därvid troligt att substitutions-, prisstegrings- och produktionsminskningstendenserna kommer att bli störst för de produkter, som kräver relativt sett mest arbetskraft för sin tillverkning.

Vi är nu i stånd att formulera de hypoteser över de aktuella frågeställningarna, som den hittills behandlade delen av företagsteorin ger upphov till.

En löneökning bör under i övrigt likartade förhållanden medföra[2]

1) en tendens till omprövning av gällande produktionsmetoder i företaget i riktning mot, om så är tekniskt möjligt, ökad användning av relativt sett mera kapital och råvarukrävande metoder samt av metoder, som i ökad grad använder sådan arbetskraft, som fått minst lönehöjning. Övergången till mera kapitalkrävande metoder kan dock väntas ske med en viss förhöjning.

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

1) För en diskussion av olika slag av kostnader se L. Skare-N. Västhagen-S.E. Johansson "Industriell kostnadsberäkning och redovisning" Stockholm 1954.

2) Det bör observeras att substitutionstendenserna naturligtvis blir beroende av de tekniska möjligheter härtill som föreligger. Det har härvid från många håll framförts att dessa ofta sannolikt är mycket begränsade och att vad företaget har att välja mellan är ett par olika typer av produktionsteknik eller med ett bättre ord produktionsprocesser. Se exempelvis R. Dorfman "Application of Linear Programming to The Theory of The Firm" Berkeley Californien 1951. En löneökning bör då medföra en tendens till övergång till en sådan produktionsprocess som kräver mindre uppoffringar av den fördyrade produktionsfaktorn och i stället mera av övriga produktionsfaktorer.

och kostnadssituation som föreligger. Stegringen blir dock sannolikt störst för de produkter, som använder mest arbetskraft relativt sett.

3) en tendens till produktions-, sysselsättnings- och investeringsminskning[1] för samtliga produktionsgrenar, vilken också blir av varierande storlek alltefter den marknadskostnadssituation, som föreligger. Minskningen blir dock troligtvis störst för de produkter, som använder mest arbetskraft relativt sett.

3. Diskussion av de uppställda hypoteserna och den bakomliggande teorin.[2]

Framställningen i föregående avsnitt av teorin över ett företags reaktioner vid en löneförändring hade den fördelen att den var relativt enkel och att den gav till resultat relativt plausibla hypoteser över hur de i undersökningen studerade variablerna kommer att förändras vid en löneökning. Samtidigt är det klart att den framställda teorin närmast ansluter sig till behandlingen i den mera läroboksmässiga litteraturen och att den inte tar hänsyn till den fördjupade diskussion på området som förekommit.[3] Denna diskussion kan sägas leda i två skilda riktningar. Å ena sidan har man de teoretiska arbeten, som försökt beakta att företagets beteende är beroende av den kostnads-, marknads- och förväntningssituation, som föreligger, och som därför försökt konstruera olika modeller för skilda situationer. Man har därvid även försökt göra modellerna mera realistiska genom att ta hänsyn till företagets möjligheter att använda sig av reklam och andra försäljningsansträngningar liksom även till möjligheterna att anpassa produktens kvalitet. Å andra sidan har man de arbeten, som ifrågasatt den nuvarande teorins möjligheter överhuvudtaget att förklara och förutsäga företagens beteende. Det är härvid

1) Som framgår av hypotes 1 och 3 kommer löneökningen enligt företagsteorin att få två varandra motverkande effekter på företagens investeringsverksamhet. Å ena sidan får man en tendens till att genomföra arbetskraftsbesparande investeringar, å andra sidan en tendens till att minska verksamhetens omfattning, vilket innebär att företaget inte vill reinvestera fullt ut. H. Dickson skiljer här i sitt arbete "Nationalekonomisk teori" Göteborg 1955, s 107, på/faktorprisändrings substitutionseffekt och dess produktmängdseffekt. en

2) Föreliggande avsnitt har medvetet gjorts relativt kortfattat och är för närvarande knappast tillgängligt mer än för den med den ekonomiska teorin välbekante. Det kan emellertid vid behov utvidgas betydligt.

3) För en utmärkt diskussion av det nuvarande tillståndet på företagsteorins område och av lämpliga forskningsuppgifter i sammanhanget se H. Bowen "The Business Enterprise as a subject for research" Social Science Research Council Panphlet nr II.

framförallt a) det fundamentala postulatet om att företagen i allmänhet söker maximera sin vinst och b) att företagen beter sig rationellt för att nå detta mål, som betvivlats.

Den tidigare återgivna teorin har som framhållits angivit de reaktioner en löneökning kan väntas få i ett företag, som arbetar i en monopol eller monopolistisk konkurrenssituation. Även om dessa marknadssituationer sannolikt är mycket vanliga täcker de uppenbarligen inte alla förekommande fall. Den mera allmänt accepterade företagsteorin arbetar därför med fem olika marknadssituationer[1] nämligen a) ren konkurrens, b) monopolistisk konkurrens, c) monopolistisk konkurrens med oligopol, d) oligopol och e) rent[2] monopol. I situationerna a, c och d anses företagens pris och produktionsvolymsbestämmande inte vara helt likartat med vad som tidigare angivits, varför vi här kortfattat skall ange de förändringar i de tidigare hypoteserna som i dylika situationer behöver göras.[3]

Ett företag, som arbetar i ren konkurrens antages kunna sälja hela sin kapacitet till det marknadsbestämda priset. Om det höjer sitt eget pris kommer det däremot att förlora hela sin försäljning. En löneökning kan då tydligen inte medföra någon prisökning, varför den tidigare uppställda hypotesen nr 2 i detta fall utgår. Däremot kan man liksom tidigare vänta sig en produktionsminskning sammanhängande med företagets stigande gränskostnader, vars storlek blir beroende av gränskostnadsfunktionens utseende och den uppkomna kostnadsstegringen. Det förefaller också i detta fall troligare än tidigare (beroende på att efterfrågeför-

1) Främställningen bygger här på Chamberlins op.cit.

2) Vid ren konkurrens är varje säljares utbud obetydligt i förhållande till marknadens totala utbud av varan och följaktligen kan ingen enstaka säljare påverka marknadspriset genom att variera storleken på sitt utbud. Vid oligopol tillverkar ett fåtal företag en identisk produkt och vart och ett kan räkna med att en förändring i dess pris eller utbud kan leda till en förändring i en eller flera konkurrenters pris eller utbud. Vid monopolistisk konkurrens med oligopol slutligen är produkten differentierad men situationen liknar oligopol i det säljaren inte kan anta att hans konkurrenters pris och utbudspolitik är oberoende av hans egen, se K.E. Wärneryd op.cit. sid. 9.

3) Vi beaktar här fortfarande det fall då företaget endast betraktar priset som sin handlingsparameter. Detta behöver inte betyda att det inte finns några försäljningskostnader utan endast att dessa liksom produkternas kvalitet inte förändras vid en löneökning.

hållandena nu är desamma för de produkter företaget tillverkar) att produktionsminskningen kommer att bli störst för de produkter, som fått den största kostnadsstegringen, d.v.s. de som kräver relativt sett mest arbetskraft och att företagets resurser följaktligen relativt sett i ökad utsträckning kommer att ägnas åt de produkter, som fått minst kostnadsstegring.

Vid de hittills behandlade marknadssituationerna utgår teorin ifrån att företagets åtgärder inte omedelbart påverkar konkurrenternas handlande. Vid oligopolsituationerna däremot förutsättes företaget kalkylera med att egna parameterförändringar även återverkar på konkurrenternas parameterval. Teorin har härigenom haft svårigheter att konstruera mera allmängiltiga modeller eftersom man måste arbeta med skilda förräntningssystem rörande konkurrenternas åtgärder vid olika parameterförändringar från företagets sida som kan vara av synnerligen varierande beskaffenhet. Det har därför ansetts nödvändigt att känna till ytterligare en mängd förhållanden[1] exempelvis antalet säljare och deras storleksfördelning, antalet köpare och deras storleksfördelning, om det är fråga om en producent eller konsumentvara, prissättningsmetoder etc. för att kunna göra prognoser över ett företags beteende i en sådan situation. Olyckligtvis tycks emellertid uppfinningsrikedomen ifråga om de faktorer som man måste känna till för att kunna ange beteendet i en viss oligopolsituation ha varit betydligt större än det antal modeller, som konstruerats för att ange motsvarande beteende, varför vi här inte erhåller så mycket hjälp vid hypotesbildningen för en löneöknings verkningar. Någon ledtråd kan vi emellertid få. Så t.ex. tycks det vara en allmän uppfattning att företaget i en oligopolsituation är mycket obenäget att ändra produktens pris, vilket sammanhänger med en förväntan om att konkurrenterna kommer att följa med vid en prissänkning men inte vid en prishöjning. Man får härigenom en så kallad "knäckt" efterfrågekurva och en diskontinuerlig gränsintäktskurva.[2] En löneökning för ett företag, som arbetar

1) För en närmare diskussion härav se J.Bain, Price and Production Policies i HS Ellis ♦ A Survey ofContemporary Economics sid 129-173.

2) Denna teori lanserades först av P. Sweezy i "Demand under Conditions of Oligopoly" Journal of Political Economy 1939, August och av R.L. Hall och C.J. Hitch i "Price Theory and Business Behaviour "Oxford Economic Papers 1939, Maj.

under dessa förhållanden behöver då inte få några återverkningar alls på företagets prissättning eller på de producerade kvantiteterna, beroende på att de vinstmaximala kombinationerna inte förändrats, vilket alltså skulle innebära en förändring av både hypotes 2 och 3. En mera betydande löneökning kan emellertid väntas få verkningar på företagets handlande, som överensstämmer med de tidigare uppställda hypoteserna.[1) 2)]

Den föregående diskussionen antyder, att man för att göra en prognos över ett företags beteende efter en löneökning måste ha relativt god kännedom om den markmads- och kostnadssituation som föreligger.

Behovet av kunskap om företagets situation ökar högst betydligt om man beaktar de ytterligare förfiningar av teorin som ägt rum. Man har sålunda till att börja med sökt ta hänsyn till att företaget inte endast kan variera priserna på de tillverkade produkterna eller de utbjudna mängderna utan att det även kan variera produkternas kvalitet och utformning samt försäljningskostnadernas storlek och inriktning.[3)] Företaget försöker enligt teorin att kombinera alla de handlingsparametrar det har till sitt förfogande på sådant sätt att maximal vinst uppnås. Några möjligheter att med utgångspunkt från de modeller över ett företags beteende, som här konstruerats, ange vilken verkan en löneökning kommer att få på ett företags parameterval finns emellertid knappast. Genom att förändringar i produktens kvalitet och försäljningskostnadernas storlek helt ändrar alla i utgångsläget gällande samband kan man/~~utan~~ inte/ mycket ingående kännedom om företagets uppfattning om kostnads- och efterfrågeförhållandena i varje studerat fall ange i vilken riktning de olika parameterförändringarna som följd av en löneökning kommer att gå. De empiriska undersökningar över sambanden mellan förändringar i försäljningskostnader-

1) Detta sammanhänger med att gränskostnadskurvan då stiger så pass mycket att den skär gränsintäktskurvan ovanför "hacket" i den senare.

2) Vi har tidigare inte diskuterat i vilken mån den antagna löneökningen endast var begränsad till det studerade företaget eller om den också gällde för konkurrenterna eftersom detta då inte spelade någon roll för hypotesbildningen för det enskilda företagets beteende. I en oligopolsituation blir denna fråga emellertid sannolikt av stor betydelse. Om löneökningen träffar samtliga konkurrerande företag är det troligare att man får återverkningar på priserna och produktionen än om den endast berör ett enstaka företag.

3) Se E.H. Chamberlin op.cit.
J. Robinson "The Economies of Imperfect Competition" London 1933
A. Rasmussen "Pristeori eller parameterteori" Köpenhamn 1955
K.E. Wärneryd "Motiv och beslut i företagsledningens marknadspolitik" Stockholm 1957.

na respektive produktens kvalitet och efterfrågans storlek som företagits[1] liksom undersökningarna över hur företaget använder sina olika konkurrensmedel[2] ger därvid föga hjälp. Endast om man begränsar sig till att studera en löneöknings verkningar på antingen priset eller försäljningskostnaderna eller produktens kvalitet under förutsättning av att de andra båda parametertyperna inte påverkas har man enligt teorin möjlighet att ange i vilken riktning förändringarna sannolikt kommer att gå. Reaktionerna om endast priset varierar har behandlats tidigare. Om endast försäljningskostnaderna kan varieras är det troligt att dessa kommer att minska som följd av löneökningen[3] medan variationen i produktens kvalitet sannolikt kommer att gå i riktning mot en produkt, som kräver minskade uppoffringar av arbetskraft.

Den hittills diskuterade delen av teorin har endast beaktat företagets parameterval för en planeringsperiod och bortsett från de återverkningar som detta parameterval kan få för kommande perioder. Den har också utgått ifrån att företagets förväntningar kan tolkas genom entydiga produktionssamband. I nyare litteratur har man sökt fördjupa teorin på dessa punkter genom att på grundval av Stockholmsskolans periodbegrepp indela företagets blickfält i ett antal perioder[4] där förändringarna i företagets parametrar tänkes ske i periodskarvarna och där periodlängden blir beroende av det problem, som skall studeras. Enligt denna modell måste företaget för att kunna fastställa den optimala parameterkombinationen under den första planeringsperioden även preliminärt bestämma sig för val av parametrar i alla kommande perioder. Företagets reaktioner på en löneförändring[5] kommer vid detta betraktelsesätt att bestämmas inte enbart av de förväntade marknads-och kostnadsförhållandena under den

1) R. Jæstram "Advertising Outlays under Oligopoly" The Review of Economics and Statistics 1949.

H. Brems Product Equilibrium Under Monopolistic Competition, Harward 1951.

J. Dean "Managerial Economics" New Jersey 1951.

A. Rasmussen op. cit.

2) K.E. Wärneryd op. cit.

3) Modellmässigt kan detta förklaras med att löneökningen innebär en höjning av den produktionsbetingade gränskost-, som minskar avståndet mellan denna och priset vilket i sin tur medför minskade möjligheter att med vinst utnyttja olika typer av försäljningspåverkande medel. Även om man utgår från den av företagen ofta använda metoden att bestämma försäljnings eller i varje fall reklamkostnaderna (se J. Dean op. cit. sid 364-366) som en viss procent av omsättningen kommer dessa efter en lönestegring att i flertalet marknadssituationer minska eftersom omsättningen värdemässigt kommer att sjunka vid en prishöjning eller produktionsminskning (om företaget tidigare var vinstoptimalt anpassat).

4) Se I. Svennilson op. cit. H. Brems op. cit. K.O. Faxén op. cit.

5) Vi bibehåller här fortfarande förutsättningen om att företaget försöker maximera vinsten. Vid en periodanalys innebär detta att det försöker att bestämma sina parametrar så att det maximerar värdet av alla framtida/ kostnader diskonterade till planeringsögonblicket. För en diskussion härav se J.R. Hicks "Value and Capital."

första perioden utan även av de förväntade marknads och kostnadsförhållandena i alla följande perioder liksom även av de förändringar häri som kan uppkomma som följd av löneökningen[1]. Ett företag i en oligopolistisk marknadssituation måste också ta hänsyn till konkurrenternas sannolika reaktioner både i den närmaste och de kommande perioderna. Teorin kompliceras ytterligare då hänsyn även tas till företagets osäkerhet beträffande verkningarna av olika parameterval vilket i allmänhet behandlas genom införandet av skilda typer av sannolikhetsföreställningar i modellerna.[2] Det förefaller att i och för sig sannolikt den på detta sätt uppställda teorin i högre grad motsvarar den situation de flesta företag anser sig befinna sig i och i vilken de planerar förändringar i sitt parameterval som följd av en löneökning. Den kan ju ta hänsyn till företagets eventuella förväntningar t.ex. om ökad efterfrågan som följd av löneökningen, om på längre sikt expanderande marknad, om fortsatta lönestegringar i framtiden, om framtida kostnadssänkningar (produktivitetsutvecklingen), vilket allt sannolikt påverkar reaktionerna som följd av lönestegringen. Samtidigt är det uppenbart att modellens möjligheter att i en viss bestämd situation generera hypoteser över ett företags reaktioner som följd av en löneökning är ytterligt begränsade. Härtill kräver den kunskaper om företagets förväntningar och sannolikhetsföreställningar som endast kan insamlas genom som det förefaller synnerligen kostsamma djupintervjuer av i företaget i fråga inflytelserika personer. Vid en betydligt mindre ambitiös tillämpning av teorin förefaller det emellertid som den kan vara till visst stöd vid hypotesbildningen om en löneöknings verkningar.

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

2) K.O. Faxen op. cit. kap. 3 och M. Bowen "The Conference on research on expectations, uncertainty and business behavior" Social Science Research Council Items nr 3 September 1956.

Några av de närmast till hands liggande hypoteserna redovisas nedan:

Det förefaller exempelvis sannolikt att ett företag som kan vänta sig betydande kostnadssänkningar i framtiden inte är lika benäget att höja priset och minska den producerade mängden enligt hypoteserna 2 och 3 som ett företag där detta inte är fallet.[1)2)]

Det förefaller inte heller troligt att ett företag som väntar sig en framtida efterfrågestegring är lika angeläget om att höja priset och minska produktionen enligt hypoteserna 2 och 3 som ett företag där detta inte är fallet.

Det förefaller slutligen troligt att ett företag som väntar sig lönehöjningar även i framtiden kommer att beakta detta vid valet av nya produktionsmetoder liksom även i pris och produktionspolitiken.

Som tidigare påpekats kan man vid diskussionen av teorin för ett företags beteende även finna en riktning som vänder sig mot hela den nuvarande teoribyggnaden som sådan och dess möjligheter att över huvud taget förklara och förutsäga företagets handlande[3)]. Vad man framförallt angriper är förutsättningen om att företaget endast strävar efter att maximera sin vinst[4)] och att allt företagsbeteende kan förklaras med utgångspunkt från detta postulat. Det förefaller uppenbart att om man endast ser företagets handlande i tillräckligt långt tidsperspektiv kan allt företagsbeteende förklaras med utgångspunkt från vinstmaximeringsförutsättningen.

---

1) Beroende på att efterfrågesambanden sannolikt inte alltid antas vara reversibla d.v.s. en prishöjning som sedan följs av en prissänkning till utgångsläget kommer inte alltid att föra tillbaka efterfrågesituationen till utgångsläget.

2) Det bör observeras att vi fortfarande söker studera de isolerade effekterna av en lönehöjning. Det kommer senare att framhållas att löneökningen oftast sker samtidigt med andra pågående förändringar exempelvis produktivitetsförbättringar och att detta ytterligare försvårar ett isolerat studium av löneökningens verkningar.

3) Se exempelvis diskussionen av teorin i American Economic Review årgångarna 1946-49 av R. Lester, F. Macklup , G. Stigler, H. Oliver, R. Gordon, L. Reynolds, se även Hall o. Hitch op. cit, H. Bowen op. cit. och S. Schoeffler "The Failures of Economics" Cambridge 1955.

4) Se exempelvis T.P., "Syftar företaget mot högsta möjliga vinst" (Stencil) FFI Stockholm 1953 Frenckner T. Browald "Företag, individ, samhällsutveckling" Ekonomisk Revy Sept. 1957.

Samtidigt innebär ett sådant betraktelsesätt att teorin helt förlorar sitt prognosvärde.[1] Försök har även gjorts att konstruera modeller som utgår från andra målsättningar för företagets handlande än maximal vinst exempelvis att företaget eftersträvar att uppnå eller bibehålla en viss jämvikt mellan olika typer av tillgångar och skulder[2] eller att företaget söker uppnå en viss självfinansieringsgrad för sina nyinvesteringar.[3] I och för sig kan man sannolikt förfärdiga ett flertal relativt plausibla modeller över ett företags beteende under varierande antaganden om verksamhetens målsättning eller målsättningar på kort och på lång sikt etc. Innan mera grundliga studier av företagens faktiska målsättningar utförts förefaller det emellertid föga meningsfullt att grunda hypoteser om företagens handlande som följd av en löneökning på de hittills uppsatta modellerna.

Genomgången av det nuvarande läget på företagsteorins område ger en antydan om att denna även om man bortser från den rent negativistiska skolan som ju inte sattnågot annat i stället knappast kan sägas befinna sig i ett sådant läge att den ger möjligheter till "skarpt formulerade hypoteser"[4] över ett företags beteende som följd av en löneökning. Härtill består den i alltför hög grad av ett skal utan empiriskt innehåll. För att kunna göra en prognos över ett företags beteende måste man enligt teorins nuvarande tillstånd ha så pass stor kunskap om företagets förväntningar om kostnads- och efterfrågesambanden att de hypoteser som på grundval härav kan uppställas knappast kan ha giltighet för mer än företaget i fråga. Härigenom blir det tydligen en mycket dyrbar process att införskaffa

---

1) Se S. Thores träffade uttryck i Svensk Sparbankstidskrift nr 1 sid 14 1958 om innebörden av detta betraktelsesätt."Företagaren maximerar det som kan maximeras."

2) Se exempelvis J. Marschak "Money and the Theory of Assets "Econometrica VI Oktober 1938, L. Hurwicz, "Theory of the Firm and of Investment" Econometrica XIV April 1946. Se K. Boulding A Reconstruction of Economics New York 1950.

3) Se K.O. Faxén op. cit.

4) Uttrycket taget från R.Bentzels recension av K.O. Faxéns tidigare berörda arbete i Ekonomisk Tidskrift nr 3 1957.

kunskap om exempelvis en allmän löneöknings verkningar, följderna av en indirekt skatt etc. Teorin är tydligen på en gång både för allmän d.v.s. den kan användas till att stödja praktiskt taget varje hypotes och för speciell d.v.s. om man skall kunna specificera hypoteserna kräver den en speciell kunskap om nästan varje företag vars beteende skall prognosticeras.[1] Man kan i viss mån hålla med Wärneryd[2] om att så som teorin f.n. ter sig är den trots kompletteringar snarare normativ än deskriptiv och förklarande och "kan inte i egentlig mening förutsäga företagens eller företagsledarens verkliga beteende". Samtidigt är det uppenbart att teorin för närvarande i brist på bättre används för prognosändamål i många sammanhang exempelvis vid diskussioner av verkningarna av olika typer av ekonomisk-politiska åtgärder. Det är härvid i allmänhet den förenklade enperiodsteorin som skisserats i inledningen av detta avsnitt som kommer till användning (med viss förändring vid en del marknadssituationer) huvudsakligen beroende på att det endast är den som kan ge upphov till några något så när allmängiltiga hypoteser över ett företags beteende i olika situationer[3]. Samtidigt är det tvivelaktigt om de hypoteser över verkningarna av en löneökning som tidigare uppställts ur testbarhetssynpunkt verkligen kan anses tillräckligt skarpt formulerade.

---

1) Det måste här påpekas att den företagsteori man har behov av uppenbarligen är beroende av det problem som skall behandlas med hjälp av teorin. Det är troligt att man kan använda en teori om man vill diskutera en lönestegrings eller en indirekt skatts verkningar på makrostorheter av typen den genomsnittliga prisnivån, den totala sysselsättningen etc. (se exempelvis B. Hansens användning av företagsteorimodellen för att diskutera inflationsproblematiken i "A. Study in the Theory of Inflation", Uppsala 1951) medan man sannolikt behöver en annan och mera förfinad teori om man vill diskutera verkningarna av motsvarande förändringar på exportindustrin jämfört med hemmamarknadsindustrin, kapitalvaruindustrin jämfört med konsumtionsvaruindustrin, stora företag jämfört med små etc.

2) op. cit.

3) Jämför här Joan Robinsons uttalande i "Imperfect Competition Revisited" Economic Journal 63;582-583 (September 1953) "the most valid simple generalisation is that the aim of the entrepreneur is for the firm first to survive and secondly to grow .o this end he must pursue profit, but he must avoid action which though profitable in the present, will dange his future position and since this is partly bound up with reputation his course of conduct will be much influenced by the climate of opinion in which he operates. All this is sadly vague; and the subject needs much more field study of business behavior. Meanwhile I am inclined to retort to those who grouse about the assumption that the entrepreneur's aim is to maximise profits in the immortal words of Old Bill: If you know a better 'ole, go to it.

Som tidigare påpekats är emellertid situationen på företagsteorins område sådan att det är tvivelaktigt om man på dess grundval kan uppställa testbara hypoteser. Undersökningens värde kommer härigenom mindre att ligga i ett rigoröst prövande av de uppställda hypoteserna vilket är diskutabelt om det är möjligt och i stället mera i dels att konkret ange de på kort sikt synbara reaktioner i ett företags beteende som synes uppkomma som följd av en löneökning och dels att fördjupa och differentiera de på den nuvarande teorins grund uppställda hypoteserna.[1)]

4, Undersökningens testningsmaterial samt problem i samband med undersökningen.

Hypoteserna har prövats genom intervjuer och studier av statistiskt material från efterkrigstiden för sex olika företag.[2)] Företagen har varit ett verkstadsföretag, ett järn- och metallmanufakturföretag, en möbelfabrik, en kvarn, ett såg- och träförädlingsföretag samt en konfektionsfabrik. Materialet är härvid fylligast för de båda förstnämnda företagen och betydligt mindre utförligt för de fyra sistnämnda. Som kompletteringsmate-

---

1) Författaren till denna undersökning ansluter sig härvid helt till den avslutade synpunkt som framföres i Bowens tidigare berörda arbete. "First greater emphasis should be given to empirical studies of the business enterprise. We have reached a point where the ratio of empirical to theoretical work is far lower than it should be. Empirical work is slow and costly; therefore, this recommendation implies that greater resources ought to be devoted to this field." Författaren är emellertid samtidigt medveten om Stiglers och Friedmans påpekanden om (se G. Stigler "Five Lectures on Economic Problems" London 1949 s 23–24 och M. Friedman "Essays in Positive Economics," Chicago 1953 s 3–43) att ökad kunskap om enskilda företags beteende inte nödvändigtvis kommer att öka vår förmåga att förutse utvecklingen av storheter som den totala sysselsättningen, nationalinkomsten etc. Som dessa författare påpekar ligger värdet av en vetenskaplig generalisering huvudsakligen i dess användning som prognosinstrument och inte i de gjorda antagandenas realism. Genom att införa mera realistiska antaganden om företagens beteende minskar man graden av allmängiltighet i teorin men ökar inte automatiskt prognosmöjligheterna. Som tidigare påpekats måste emellertid observeras att vi sannolikt har behov av olika teorier för olika ändamål.

2) Det är uppenbart att då studiet är begränsat till sex företag är möjligheterna att på grundval av undersökningsmaterialet göra uttalanden om företagsbeteende i allmänhet egentligen obefintliga. Som påpekas i Bowens tidigare citerade arbete och av B. Fog i "Priskalkylation och Prispolitik" måste emellertid en mera realistisk företagsteori byggas upp på grundval av empiriska studier både på djupet och bredden. I föreliggande undersökning har vi försökt att något tränga på djupet i ett par företag. Mot bakgrunden av att den nuvarande teorin är uppbyggd nästan helt utan studier av faktiskt beteende förefaller inte problemet om det ringa antalet undersökta företag att vara alltför allvarligt.

terial användes dels en del utländska och svenska empiriska undersökningar på området vilka kommer att beröras i det följande och dels en undersöknin om verkningarna av en arbetstidsförkortning inom några industriföretag som utförts inom Industriens Utredningsinstitut.[1)]

En omständighet som i betydande grad försvårar ett statistiskt stusium av en löneöknings verkningar är att företagen samtidigt med löneförändringar även till skillnad mot i teorin, är utsatta för en mängd andra faktiska och förväntade förändringar (efterfrågeökningar, produktivitetsförbättringar etc.) vilka anses kräva en anpassning av den rådande parameterkombinationen. Förändringar i prissättningen, produktionsinriktninge etc. är härigenom ofta motiverade av ett flertal faktorer bland vilka en löneökning kan vara en. Det blir då svårt att avgöra vad som hänt om lönestegringen inte ägt rum. Problemet blir härvid speciellt komplicerat om det är fråga om varandra motverkande förändringar exempelvis produktivitetsförbättringar och löneökningar.[2)]

Det statistiska studiet försvåras också av den omständigheten att en löneökning inte endast, som antagits i teorin, får verkningar på företagets kostnadssituation utan även på efterfrågan på företagets produkter. Om vi endast studerar ett enstaka företag är det visserligen troligt att en lönestegring enbart för detta företag endast får obetydliga återverkningar på efterfrågan på företagets produkter och att den som följd härav kan negligeras. Samtidigt förefaller inte detta fall att vara speciellt intressant eftersom nästan samtliga avtalsmässiga lönestegringar här i landet gäller för en hel bransch eller i en del fall för hela industrin. Inte heller en lönestegring som enbart gäller för en viss bransch torde emellertid i mera betydande grad påverka efterfrågan på branschens produkter och detta kommer därför att vara det fall som kommer att studeras i kapitel III vid diskussionen av en lönestegrings pris och produktionseffekter. Vi kommer med andra ord att utgå från löneutvecklingen för övriga branscher som given och endast studera verkningarna på det undersökta företaget av lönestegringarna sedda år från år under efterkrigstiden i den aktuella branschen. Genom ett dylikt betraktelsesätt kommer vi tydligen inte direkt in på frågan om de allmänna lönestegringarnas verkningar på prismån, sysselsättning etc.[3)]

---

1) L. Nabseth "En arbetstidsförkortning - verkningar i olika industriföretag." Småtryck från IUI nr 4 1956.

2) Problemet försvåras ytterligare av att företaget inte befinner sig i op timalläget då det träffas av en löneökning. För en diskussion av icke jämviktsanalys se K.O. Faxén, op.cit., kap. 2.

3) För en diskussion härav se A.Johansson op.cit. och R.Bentzel "Produktiv tetsproblem i den penning-och lönepolitiska diskussionen i vårt land" Ekonomisk Tidskrift nr 4, 1956.

Ett annat problem i undersökningen sammanhänger med frågan om vilka löneökningar under efterkrigstiden som skall beaktas vid det statistiska studiet. De uppställda hypoteserna bygger på den förutsättningen att löneökningen för den av företaget använda arbetskraften uppkommer oberoende av företagets handlande d.v.s. att den kan betraktas som en exogen variabel i sammanhanget. Detta kan kanske med relativt hög grad av realism sägas ha varit fallet med de nästan årliga avtalsmässiga löneökningar för företagen som ägt rum under efterkrigstiden eftersom dessa sannolikt i betydligt högre grad varit beroende av det allmänna konjunkturläget än av läget för det enskilda företaget, (författaren är naturligtvis medveten om den stora samvariation som föreligger mellan det allmänna konjunkturläget och läget för det genomsnittliga företaget). I fråga om löneglidningen som svarat för ca hälften av efterkrigstidens lönestegring blir problemet mera komplicerat även om sannolikt även här en betydande del av de årliga stegringarna framstått som nödvändiga för företagen om de överhuvud skulle kunna behålla arbetskraften.[1] Samtidigt är det emellertid troligt att en del av löneglidningen i företagen uppkommit i samband med andra förändringar för företagen exempelvis produktivitetsförbättringar då man inte justerar ackorden till tidigare löneläge etc. Det är uppenbart att man i dylika fall där löneökningen är direkt förorsakad av någon annan förändring i företagets situation inte kan vänta sig att finna de reaktioner som de tidigare uppsatta hypoteserna förutsatt. Man måste här egentligen utarbeta ett nytt hypotessystem grundat på någon teori om sambanden mellan förändringarna i företagets läge och löneglidningen inom företaget. I föreliggande undersökning har vi framförallt intresserat oss för verkningarna av avtalsmässiga lönestegringar. Samtidigt kommer emellertid viss hänsyn också att tas till löneglidningen i de studerade företagen och vilka verkningar dessa kan tänkas ha fått på företagens parameterval.

Det måste slutligen också påpekas att det statistiska material som insamlats och de erfarenheter som redovisas helt bygger på förhållanden under efterkrigstiden d.v.s. på förhållanden under en period med utpräglad högkonjunktur, inflationstendenser etc. I ett annat konjunkturläge kanske löneökningar får helt andra verkningar än de i undersökningen redovisade. Samtidigt kan emellertid framhållas att konjunktursituationen för flera av de undersökta företagen varit mycket pressad under hela eller delar av den studerade tidsperioden.

1) För en närmare diskussion av löneglidningen se SAF:s och LO:s skrift "Löneglidning" Stockholm 1957.

Kap. II. Löneökningars verkningar på företagens val av produktionsmetoder.

1. Några tidigare undersökningar.

Frågan om löneökningars verkningar på företagens val av produktionsmetoder har här i landet empiriskt tidigare undersökts av professor Gustav Åkerman i arbetet "Om den industriella rationaliseringen och dess verkningar." Denna undersökning ingår som en bilaga till det betänkande som den på slutet av 20-talet tillsatta arbetslöshetsutredningen avlämnade år 1931. Åkerman studerade utvecklingen under 20-talet i 20 svenska företag representerande både export och hemmamarknadsindustrierna. Huvudsyftet med undersökningen var att studera den industriella rationaliseringens verkningar på sysselsättningen i de undersökta företagen varför man hade utvalt företag som genomgått en relativt betydande rationaliseringsprocess under 20-talet efter deflationskrisen 1920-22. Vid diskussionen av de rationaliseringar som ägt rum kom författaren även in på orsakerna till deras genomförande. Av alla de rationaliseringsformer[1] som gjorde sig gällande under 20-talet ansåg Åkerman att mekaniseringen d.v.s. införandet av realkapitalvaror hade den ojämförligt största betydelsen. Denna ansågs till större delen omedelbart eller medelbart ha blivit framdriven av den relativa höjning av lönerna jämfört med maskinpriserna och byggnadskostnaderna som ägde rum under 20-talet och endast till mindre del av en av löneökningarna oberoende teknisk utveckling.[2] [3] Samtidigt framhöll emellertid Åkerman att om lönehöjningarna helt eller delvis skulle gå tillbaka skulle fortfarande större delen av de redan genomförde mekaniseringarna bli bestående.

---

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

2) G. Cassel ansåg i arbetet "Socialekonomie" att lönestegringar inom vanligen förekommande gränser oftast har mindre betydelse för mekaniseringen än en del andra faktorer framförallt produktion i större skala. Åkermans uppfattning var att detta omdöme kanske gällde för perioder då man hade en betydande övergång från smådrift till stordrift men att det inte gällde för 20-talet i Sverige.

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

Uttalandet om att mekaniseringen inte skulle gå tillbaka om prisrelationerna mellan produktionsfaktorerna återgick till utgångsläget förefaller mot bakgrunden av den i första kapitlet skisserade produktionsteorin förbryllande. Åkermans förklaring är här att lönehöjningarna i dessa fall övervunnit förutvarande motstånd mot mekaniseringarna av rationell och irrationell natur. Bland de raitonella motstånden framhålles framförallt experimentkostnader inom företagen som vid det tidigare lägre löneläget verkade avhållande på experimentens genomförande men som frampressats av högre löner. När experimenten väl genomförts har dessa lett till lönande mekaniseringar som genom att man redan haft experimentkostnaderna nu även är lönande vid det ursprungliga lägre löneläget. Ofta har experimenten medfört uppfinningar som även med inräknande av forskningskostnaderna skulle varit lönande vid det lägre löneläget. I dessa fall har det enligt Åkerman ofta varit fråga om irrationella motstånd mot experimenten och den därav följande mekaniseringen som upphävts genom löneökningarna. Att ett sådant irrationellt motstånd ofta förekommit i de undersökta företagen framgår av att dessa i flera fall angivit sjunkande priser på företagets produkter och hotande driftsförlust som skäl för mekanisering. I dessa fall borde man uppenbarligen från vinstmaximeringssynpunkt ha väntat sig att investeringarna i nya maskiner och anläggningar hade skett oberoende av prisfallen och risken för driftsförlust.

Ett närmare studium av redogörelserna för de av Åkerman undersökta företagen ger närmast en känsla av att betydelsen av den relativa lönestegringen under 20-talet för mekaniseringen i de studerade företagen överdrives i undersökningen. I endast ett par fall kan man direkt finna sammanhang mellan löneökningar och mekanisering. I flertalet fall däremot där lönerna nämns som orsak till mekaniseringen är det närmast fråga om mera allmänna uttalanden från företagsledningens sida om att [illegible] längd och de höga lönerna i Sverige påverkar mekaniseringens omfattning samtidigt som det framgår att mekaniseringen i flertalet fall varit lönande även vid betydligt lägre löner. Vi stöter här på ett problem som senare kommer att diskuteras mera nämligen frågan om vad som är orsak och vad som är verkan i den samtidiga lönestegrings- och mekaniseringsprocess som ägt rum här i landet under de senaste decennierna. Likaväl som det av Åkerman studerade materialet kan stödja hans tes om lönestegringarnas stora betydelse för mekaniseringen likaväl (om inte bättre) kan det enligt författarens uppfattning stödja en hypotes om att det i många fall är mekaniseringen som går före lönestegringen och skapar utrymme för dessa

samtidigt som orsakerna till mekaniseringen ofta ligger i andra förhållanden framförallt då den tekniska utvecklingen, exempflierad av ett flertal fall i Åkermans[1] undersökning.

I den av Temporary National Economic Comittee i USA i slutet på 30-talet utförda undersökningen "Industrial Wage Rates, Laber Costs and Price Policies" Monograph No. 5 Washington 1942 studerades dels lönepolitiken i några företag samt hur löneförändringar påverkade lönekostnaderna och de totala kostnaderna i dessa företag dels också sammanhangen m mellan löneförändringar å ena sidan och prisförändringar och förändringar i företagens produktionsmetoder å den andra. I föreliggande sammanhang kommer endast löneförändringarnas inverkan enligt rapporten på produktionsmetoderna i företagen att behandlas under det att verkningarna på prissättningen kommer att diskuteras i nästa kapitel. Undersökningen inhämtade material från åtta företag bestående av två pappersföretag, två textilföretag, tre skofabriker samt ett verkstadsföretag i jordbruksmaskinbranschen. För de första sju företagen studerades statistiskt material huvudsakligen från åren 1936-38 under det att för verkstadsföretaget utvecklingen under hela perioden 1929-37 togs upp till behandling. I undersökningen företogs också en relativt utförlig studie av kalkyl och redovisningsmetoderna i företagen då detta ansågs vara en förutsättning för att kunna bedöma löneförändringarnas verkningar på företagens kostnadssituation. Den relativt utförliga undersökningen av kalkylsystemet i ett par av de i föreliggande studie undersökta företagen liksom även framhävandet av betydelsen av den information om kostnader, löneförändringar etc. som föreligger för dem som fattar beslut i företagen har till stor del inspirerats av denna amerikanska undersökning.

---

1) Jämför här A. Johanssons uttalande op.cit sid 25 i anslutning till Åkermans arbete att "Även om det är självklart att rationaliseringen till en del varit betingad av lönestegringen kan man inför efterkrigstidens(här åsyftas första världskriget)tekniska utveckling knappast undkomma intrycket att en mycket avsevärd del är att betrakta som realiserandet av nya tekniska möjligheter, som varit genomslagskraftiga även vid en betydligt lägre lönenivå än den som faktiskt gällt. Varje omdöme i denna fråga måste givetvis vara mycket vagt och osäkert (För diskussion av äldre litteratur på området se Johanssons arbete kapitel 2.)

Vad beträffar löneökningars verkningar på mekaniseringen och valet av produktionsmetoder i företagen kom den amerikanska undersökningen till det resultatet att höjningarna under de undersökta åren hade spelat mycket liten roll för de tekniska förändringarna i företagen. Dessa var i allmänhet resultat av ständiga ansträngningar att sänka kostnaderna och förbättra kvaliten på företagens produkter men det fanns inga tecken på att en betydande löneökning startade en våg av tekniska förändringar i företagen syftande till att sänka lönekostnaderna. Det framhålles också i undersökningen att en betydande del av de tekniska förbättringar som ägt rum i företagen hade formen av mindre förändringar där besluten om deras införande fattades av verkmästare eller fabrikschefer och inte av företagsledningen. Sådana förändringar sker enligt undersökningen nästan varje dag som ett led i den ordinarie arbetsrutinen. För de nya metodernas införande krävs ofta att de skall betala sig mycket snabbt, i verkstadsföretaget på ca 2 år, till stor del beroende på att sådana nya metoder genom den tekniska utvecklingen ofta anses bli föråldrade inom mycket kort tid. I sådana fall kan ju löneökningar inom de vanligen förekommande marginalerna knappast påverka besluten nämnvärt. Det framgick också att dessa mindre förändringar lika ofta innebar besparingar i materialkostnaderna eller de fasta kostnaderna som i lönekostnaderna. I fråga om mera betydande investeringar visade det sig att försäljningsutsikterna för de närmaste åren här spelade en avgörande roll för dessa investeringars genomförande. Detta medförde att i tidsperioder med expanderande försäljning genomfördes ofta betydande investeringar under det att i perioder med sjunkande försäljning avtog investeringsverksamheten. Denna starka betoning av försäljningsutsikterna under den närmaste framtiden medförde att nyligen företagna lönestegringar blev av underordnad betydelse vid investeringsbeslutens fattande. Dessa större tekniska förändringar i de undersökta företagen skedde också ofta i samband med introducerandet av helt nya modeller av företagens produkter.

Seymour Melman vid Columbia Universitetet har i ett nyligen utgivet arbete "Dynamic Factors in Industrial Productivity" New York 1956 behandlat frågan om sambanden mellan löneökningar och mekaniseringen inom industrin. Utgångshypotesen är här att graden av mekanisering av industriarbetet är direkt avhängigt av förhållandet mellan lönekostnaderna och maskinkostnaderna. Genom personligt studium av bilindustrin i England samt genom analys av statistik över arbetslönerna samt

maskin-och kraftkostnaderna i England, USA och en del andra industriländer testas den uppställda hypotesen. Särskilt i detalj har undersökningen gått vid studiet av en process inom bilindustrin nämligen materialhanteringen där författaren jämför kostnaderna för olika alternativ - skottkärra, truck etc - 1938 och 1950 och samtidigt jämför med vilka alternativ som användes inom de studerade företagen under de båda jämförelseåren. Melmans slutsats är att den relativa stegringen av lönekostnaderna jämfört med maskinkostnaderna genom sin inverkan på företagsledningarnas val av produktionsmetoder varit den avgörande faktorn för mekaniseringen inom bilindustrin liksom för mekaniseringen överhuvudtaget inom industrin i flertalet industriellt utvecklade länder. Då slutsatsen av det studerade materialet samtidigt är att produktionsstegringen under det senaste århundradet huvudsakligen är följden av mekaniseringen blir resultatet att det enligt Melman är den förändrade relationen mellan lönekostnader och maskinkostnader som varit den drivande kraften i den allmänna produktivitetsstegringen.

Medan Melman anser sig ha visat giltigheten av den uppställda hypotesen kan man enligt författaren till detta arbete i stället hålla med docent H. Thorelli i den uppfattning som han framlägger i sin recension av Melmans arbete[1] att det framlagda statistiska materialet kan anses vara i överensstämmelse med den uppställda hypotesen utan att därför ge mer än ett begränsat stöd för den. Man stöter här åter på problemet om orsakssambandet mellan den i alla industriländer fortgående lönestegrings- och mekaniseringsprocessen under de senaste decennierna. Ett studium av enbart tidsseriematerial över dessa båda processers utveckling kan enligt författaren inte bli mer än av begränsat värde för en orsaksanalys. Härtill fordras mera ingående studier av lönebildnings och mekaniseringsprocessens förlopp inom enskilda branscher och företag. Man kommer här som Thorelli framhåller till den fundamentala kritiken mot Melmans arbete nämligen att den är alltför begränsad till sin karaktär för att kunna ge upphov till allmänna slutsatser om löneökningars verkningar på produktionsmetoderna i företagen. Omdömena grundar sig på slutsatser från studier av endast en produktionsprocess inom industrin nämligen materialhantering inom bilindustrin. Melman har tydligen studerat ett område där den tekniska kunskapen inte ökat i avgöran-

---

1) Ekonomisk Tidskrift nr 3 september 1957.

de grad sedan förkrigstiden utan där under efterkrigstiden i många företag introducerade metoder var kända redan i slutet på 30-talet. Man har här tydligen ett område där den tidigare återgivna produktionsteorins förutsättning(se diagram 1 i kap. I) om oförändrade tekniska produktionssamband varit rådande i relativt hög grad under en längre tidsperiod. Melmans slutsats att det är förändringen i relationen mellan lönekostnaderna och maskinkostnaderna som varit orsaken till den ökade mekaniseringen vid materialhanteringen inom den engelska bilindustrin under efterkrigstiden förefaller mot bakgrunden av det redovisade kostnadsmaterialet plausibel[1] och bekräftar i så fall den från produktionsteorin hämtade hypotesen. Att härifrån dra så pass vittgående slutsatser som görs om löneökningars betydelse för företagens mekanisering förefaller emellertid alltför djärvt speciellt med hänsyn till att Melman enligt egen utsago inte alls försöker behandla uppfinningars och den tekniska utvecklingens betydelse för mekaniseringsprocessen. I en nyligen utkommen ekonometrisk undersökning[2] har olika teorier för att förklara företagens investeringsverksamhet testats med hjälp av material över investeringsutvecklingen i USA åren 1946 - 50. En av de testade hypoteserna är den i föreliggande kapitel behandlade frågan om betydelsen av den relativa kostnadsutvecklingen på arbetskraft och kapital för företagens investeringsverksamhet. Undersökningens slutsats på denna punkt är (se sid 182) att "preliminary examination of the data revealed that the relative cost of capital and labor although undoubtedly of some importance in the long run, did not significantly influence the the behavior of investment in its year to year changes."

---

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

2) J. Meyer och E. Kuh "The Investment Decision. An Empirical Study" Harvard 1957.

Detta uttalande får uppenbarligen inte tolkas som om lönestegringar skulle ha mycket ringa inflytande på företagens investeringsverksamhet. Det anger endast att lönestegringarnas substitionseffekt i fråga om efterfrågan på kapitalvaror tydligen inte varit mera framträdande i det studerade materialet. Lönestegringars inflytande på företagens vinstsituation och härigenom på investeringsverksamheten framgår inte av ovanstående citat. Utredningens uppfattning på denna punkt kommer att återges i kapitel III i det följande.

Ett studium av den av Industriens Utredningsinstitut utförda undersökningen om en arbetstidsförkortnings verkningar inom industrin liksom även av mekanförbundets undersökning om automatisering[1] kan även kasta visst ljus över de här berörda problemen. Av undersökningen om en arbetstidsförkortnings verkningar framgår att samtliga undersökta företag - tretton företag inom olika branscher - ansåg att det vid intervjutidpunkten, hösten 1955, fanns tekniskt sett bättre maskiner och transportanordningar i marknaden än vad som användes i företagen. Att man inte redan då försökte utnyttja denna bättre teknik sammanhängde enligt de intervjuade dels med att den inte var lönande vid då gällande pris-och kostnadsrelationer, vilket kunde innebära att lönestegringar som inte åtföljs av motsvarande maskinprisstegring i dessa fall skulle medfört ökad mekanisering, dels också med brist på kapital. Samtidigt framfördes från något håll att det inte går att genomföra mer än en viss mängd investeringar i taget då företaget måste få tid att anpassa sig till nya produktionsförhållanden. I dessa fall då man har ett lager av lönande produktionsändringar liggande som man planerar att genomföra kan en lönestegring knappast få några omedelbara verkningar på produktionsmetoderna i företaget utan då blir följderna snarast att den ökar "lagret" av lönsamma produktionsändringar vilka så småningom kommer att genomföras. Vid närmare diskussion med de intervjuade företagen visade det sig att många av de investeringar som vid intervjutillfället inte var lönsamma gällde antingen inköp av snabbare och säkrare maskiner, många av investeringarna i de undersökta amerikanska företagen

---

1) "Automatisering - Mekanförbundets undersökning år 1957 om automatiseringens nuvarande och planerade omfattning inom svensk verkstadsindustri" Stockholm 1957.

(TNEC:s undersökning)var just av denna typ eller utbyggnad eller ombyggnad av hela anläggningar och ugnar där man kunde öka kapaciteten med oförändrat personalbehov. I båda dessa investeringsfall kommer den ökade kapitaluppoffringen i förhållande till arbetskraftsuppoffringen närmast till stånd genom en utvidgning av företagets kapacitet och inte genom direkt substitution av arbetskraft med kapital vid oförändrad kapacitet som i det av Melman behandlade fallet. Skälen till att dessa investeringar inte är lönande att genomföra torde ofta sammanhänga antingen med bristande avsättningsmöjligheter eller med brist på kapital eller för dyra råvarutransporter. Att företagen ofta anser sig ha för liten avsättningsmarknad för att kunna genomföra tekniskt och produktionskostnadsmässigt sett förnämliga investeringsprojekt framgår av mekanförbundets undersökning där "för liten avsättning" näst efter" ej lämpliga produkter" framföres som det viktigaste skälet mot en automatisering för närvarande av tillverkningen. Däremot förefaller inte lönestegringar vara av större betydelse för genomförandet av de båda här diskuterade investeringstyperna. Det är snarare troligt att en lönestegring i dessa fall verkar dämpande på investeringslusten genom sin inverkan på företagens räntabilitet. Det är ju här fråga om investeringar där stordriftsfördelarna gör sig gällande som följd av bl.a. kapitalets bristande delbarhet. Företagens tillväxt och inte lönestegringar gör dessa typer av investeringar lönande.[1)]

2. Verkningarna i de undersökta företagen.

A. Löneökningars registrering i företagen

Det förefaller troligt att en löneökning's verkningar i ett företag blir beroende av på vilket sätt löneökningen registreras

---

1) Man kan här invända att vid alternativet med snabbare maskiner kan ju företaget om det vill öka tillverkningen i stället skaffa sig fler maskiner av den gamla typen med åtföljande ökat arbetskraftsbehov och vid detta val kommer löneutvecklingen in i bilden. Häremot kan invändas att prisskillnaderna mellan nya snabbare maskiner och gamla långsammare sannolikt ofta torde vara för små för att göra detta alternativ värt att överväga. Inte heller torde ett alternativ med att endast använda den snabbare maskinen under en begränsad tid med deltidsanställd personal vara realistiskt.

i det kostnadssystem och de ofta därur hämtade rapporter som ligger till grund för många beslut i företaget[1] I mindre företag där företagsledaren ofta själv fattar alla avgörande beslut kan man visserligen tänka sig att han beaktar och är medveten om en nyligen företagen lönestegring vid sina bedömningar oberoende av hur den kommer till uttryck i hans rapportsystem. Vid större företag samt ifråga om mera långt tillbaka liggande lönestegringar förefaller det emellertid mest troligt att företagsledningens beslut grundas på de olika typer av siffersammanställningar och kommentarer därtill som den får sig tillsänd av olika avdelningar i företaget. I ett företag som det i undersökningen studerade verkstadsföretaget som tillverkar ca 30.000 detaljer måste det vara en i det närmaste omöjlig uppgift för ledningen att få en uppfattning om följderna av vissa yttre händelser för företaget så att säga intuitivt utan tillgång till analyserande bakgrundsmaterial. Det är också troligt att betydelsen av detta material för företagsledarens beslut har ökat under de senaste decennierna genom den utveckling mot i högre grad anställda och i mindre grad företagsägande företagsledare som ägt rum. Företagsledaren har numera inte i lika hög grad som tidigare råd för sin egen ställnings skull att fatta beslut utan ingående analys av för beslutets fattade väsentliga faktorer. Härtill kommer att gjorda undersökningar i större företag visar att företagsledaren ofta tillbringar en stor del av sin tid utanför företaget.[2] Som följd av dessa förhållanden blir emellertid sannolikt besluten i hög grad beroende av beteendemönstret inom de avdelningar som beräknar och sammanställer olika typer av material i företaget. På så vis kommer troligtvis företagets organisation, informationsvägarna i företaget, kalkylsystemets uppbyggnad, budgetens utformning etc. att bli av stor betydelse för de reaktioner inom företaget som kan väntas inträda som följd av sådana yttre händelser som en löneök-

---

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

2) Sune Carlson, "Executive Behavior" Stockholm 1951, Rune Höglund "Företaget i samhället" Meddelande från FTI nr 46, Stockholm 1953.

ning, en räntehöjning etc.,

Inom nationalekonomin har som framgått av kapitel I uppdelningen av företagen i olika modelltyper framförallt skett med utgångspunkt från förhållandena på efterfrågesidan. Frågan är emellertid om man inte för att kunna göra prognoser över företagsbeteendet i många situationer borde använda en uppdelning av företagen efter exempelvis deras kostnadsstruktur, system för kostnadsberäkning, juridisk eller intern organisationsform etc. i stället. Bent Hansen har exempelvis[1] vid diskussionen av finanspolitikens verkningar på företagsplaneringen ifrågasatt om det inte vore lämpligare med en uppdelning av företagen i aktiebolag och privatägda företag[2] Kostnadsberäkningens betydelse och framförallt då den variant därav som benämnes självkostnadsberäkning, för företagens prispolitik och produktionsplanering har visserligen beaktats av en del av den gängse teorins kritiker[3] men någon sammanhängande teori för företagsbeteendet vid detta kalkylsystem har knappast utarbetats eller i varje fall allmänt accepterats.

Inom företagsekonomin har man visserligen en mycket rikhaltig litteratur om företagets organisationsproblem och den lämpligaste organisationsformen för företag under olika förhållanden[4]. Något försök att påvisa vilka olika reaktionsmönster som kan uppkomma vid varierande organisationsformer har emellertid så vitt författaren känner till inte företagits.

---

1) I "Finanspolitikens ekonomiska teori" sid 194.

2) Jämför också betoningen i Bowens tidigare citerade arbete från framförallt G. Katonas och H. Simons sida av ett ökat studium av de s.k. interna förhållandena i företagen för en förståelse av företagens beteende i olika situationer.

3) Se exempelvis Hall and Hitch op. cit. B. Fog "Priskalkylation og Prispolitik" Köpenhamn 1958. T. Palander "Affärsekonomi" 1949 nr 1.

4) Se exempelvis H. Simon "Administrativ Behavior" New York 1947 och E. Dale "Planning and Developing the Company Organisation Structure" New York 1952.

I föreliggande undersökning har en mera utförlig studie av informationsvägarna och kalkylsystemets uppbyggnad endast företagits i två av de studerade företagen nämligen verkstadsföretaget och järn och metallmanufakturföretaget. Mera ingående kommer därvid endast verkstadsföretaget att behandlas. Till att börja med diskuteras endast hur en löneökningss verkningar kan sprida sig mellan de olika avdelningarna medan själva hypotesprövningen tas upp i ett senare avsnitt.

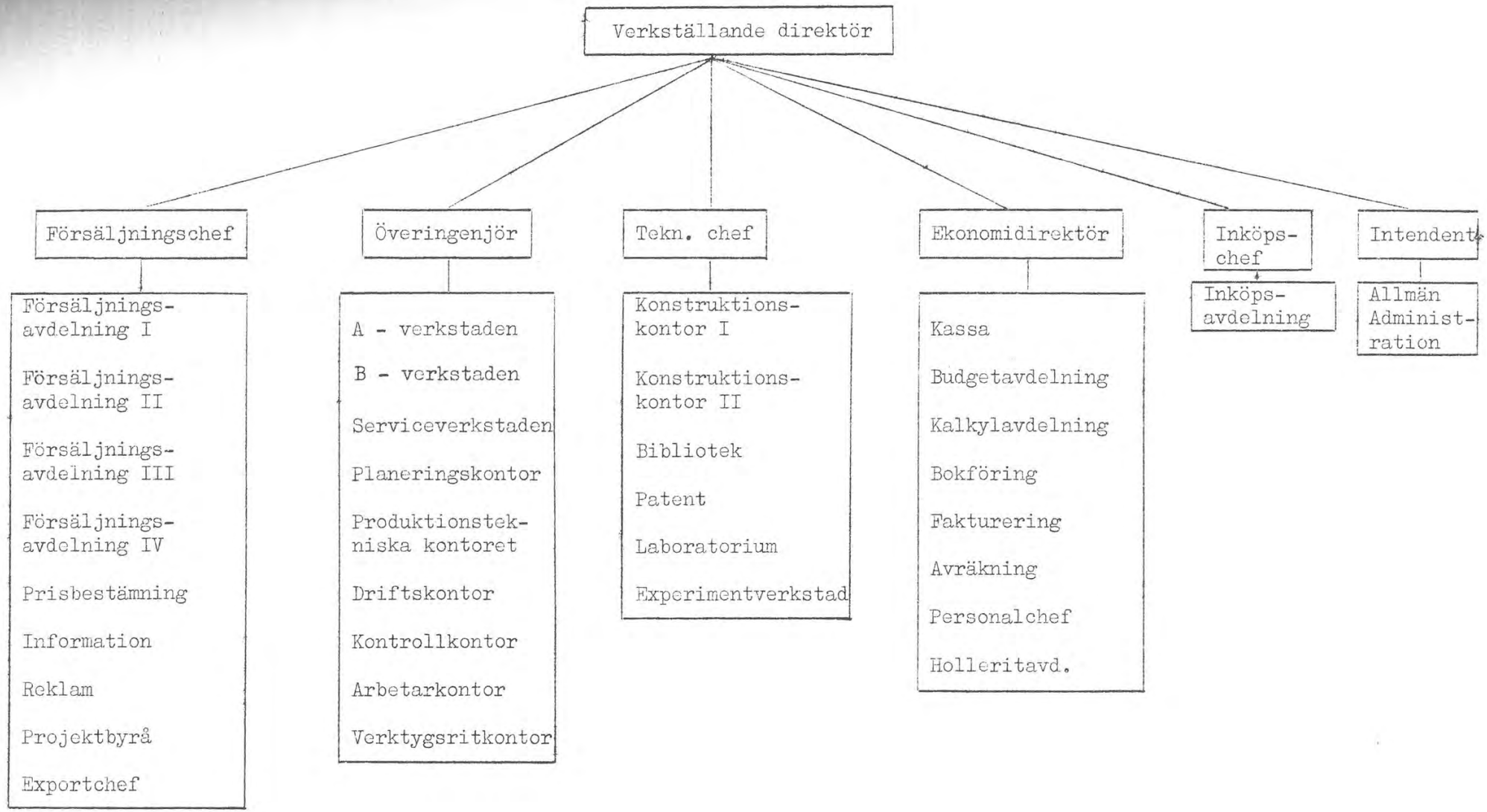
Verkstadsföretaget ifråga är ett av de större i landet och sysselsätter ett par tusen arbetare och tjänstemän. Tillverkningen består av ett begränsat antal maskintyper, och kunderna återfinnes inom de flesta industriella verksamhetsgrenar. En övervägande del av försäljningen sker på export. Konkurrensen kommer huvudsakligen från ett par stora amerikanska, tyska och engelska fabriker. Någon större svensk konkurrens förekommer däremot inte. Av de olika marknadsmodeller som den ekonomiska teorin ställt upp enligt redogörelsen i kapitel I passar sannolikt den oligopolistiska (med monopolistisk konkurrens) bäst in på företagets situation. Av tablå 1 framgår företagets formella organisation sådan den framstått för undersökaren. Någon direkt skriven organisationsplan finns inte tillgänglig. Namnen på de olika avdelningarna anger i stor utsträckning vad de sysslar med. Ett par avdelningar skall emellertid på grund av deras betydelse för den fortsatta diskussionen behandlas något utförligare.

På produktionstekniska kontoret.

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

Tablå 1.

Organisationsplan



avdelningarna, där de ligger till grund för en stor del av dessa avdelningars arbete.

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

Planeringskontoret

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

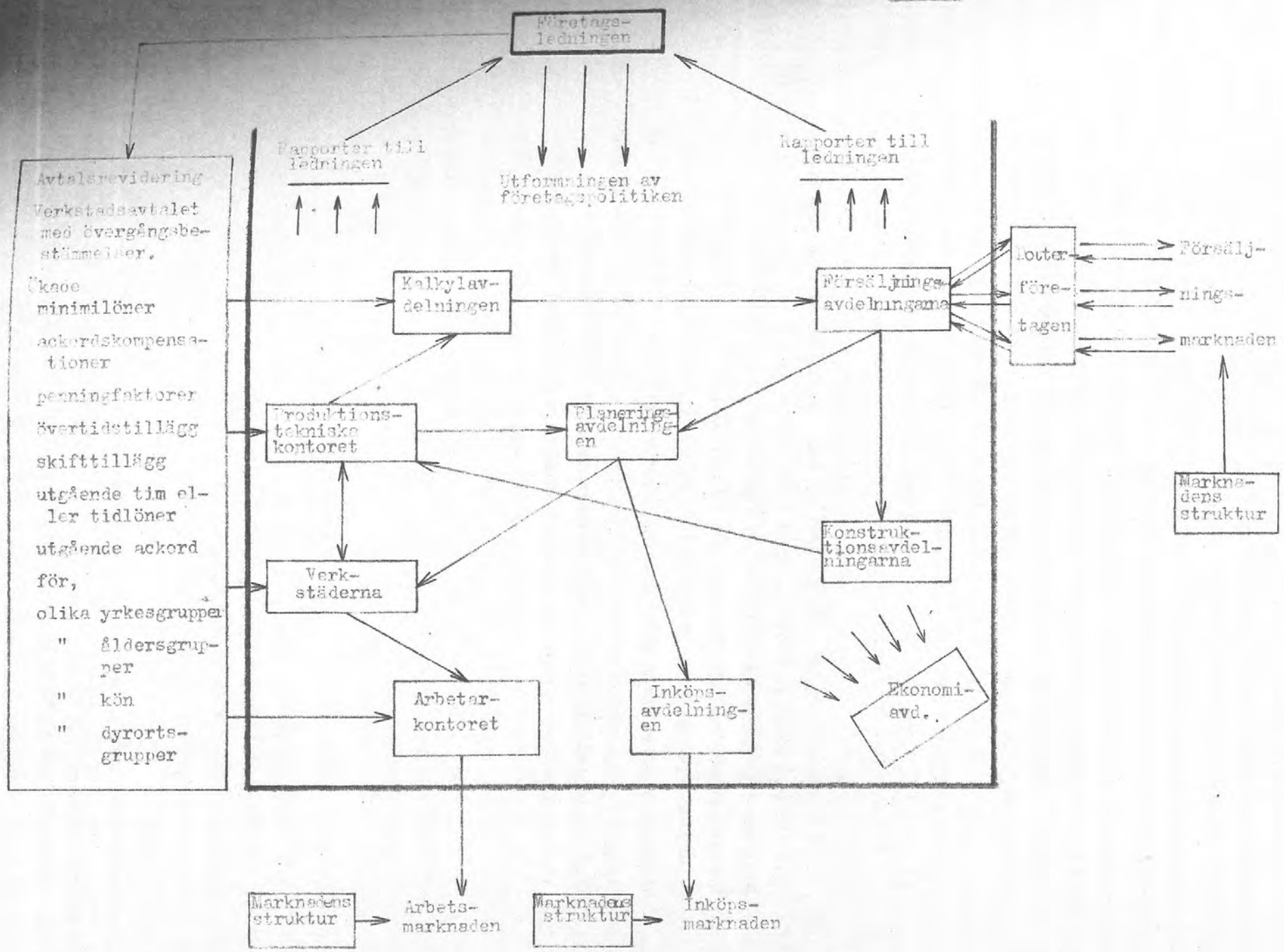
Verkstadsingenjörernas

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

Det ovan anförda om det studerade företagets organisation torde vara tillräckligt som bakgrund för en diskussion av hur en löneökning sprider sina verkningar till olika avdelningar i företaget och vilka förändringar man med utgångspunkt från de i kap I uppställda hypoteserna bör vänta sig i de skilda avdelningarnas arbete. Diskussionen förs med utgångspunkt från den i tablå 2 uppställda modellen över en löneöknings spridningseffekter i det undersökta företaget.

Utgångspunkten för modellen bildar rektangeln med inskriften "företagsledningen" och den pil som löper mot rektangeln för avtals-

Tablå 2


Företags-
ledningen
Rapporter till
ledningen
Utformningen av
företagspolitiken
Rapporter till
ledningen
Avtalsrevidering
Verkstadsavtalet
med övergångsbe-
stämmelser.
Öknoe
minimilöner
ackordskompensa-
tioner
penningfaktorer
övertidstillägg
skifttillägg
utgående tim el-
ler tidlöner
utgående ackord
för,
olika yrkesgrupper
" åldersgrup-
per
" kön
" dyrorts-
grupper
Kalkylav-
delningen
Försäljnings-
avdelningarna
Inter-
före-
tagen
Försälj-
nings-
marknaden
Produktions-
tekniska
kontoret
Planerings-
avdelningen
Marknads-
dens
struktur
Konstruk-
tionsavdel-
ningarna
Verk-
städerna
Arbetar-
kontoret
Inköps-
avdelning-
en
Ekonomi-
avd.
Marknadens
struktur
Arbets-
marknaden
Marknadens
struktur
Inköps-
marknaden

revidering. Här antyds det inflytande som varje företagsledning har på ändringar i det för företaget gällande avtalet i detta fall verkstadsavtalet. Allt efter storleken av detta inflytande vilket i sin tur sannolikt till ej ringa del är en funktion av företagets storlek torde även företagets faktiska reaktioner på avtalsförändringar komma att variera. Här kan man kanske våga ställa upp den hypotesen för svenska förhållanden att ju större inflytande på utformningen av det för branschen gällande avtalet ett företag har desto bättre kan företaget få storleken, fördelningen och den tidsmässiga inplaceringen av löneökningar att passa in i företagspolitiken i övrigt och desto mindre direkt inverkan på företagets beteende sådant detta kommer till uttryck i investeringsbeslut o.dyl. får en löneökning. Denna hypotes antyder emellertid en ytterligare svårighet men har i föreliggande studie nämligen den att många avtalsändringar kanske redan är anteciperade av företagsledningarna varigenom avtalsändringarnas inflytande gör sig gällande vid en tidigare tidpunkt än då de träder i kraft. I föreliggande studie har det varken varit planerat eller möjligt att försöka testa den här uppställda hypotesen. Samtidigt kan vi emellertid redan nu konstatera att några förändringar i de föreliggande kalkylerna före det att en löneökning blivit giltig tydligen inte ägt rum i något av de båda studerade företagen.

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

På produktionstekniska kontoret

kan man med utgångspunkt från de tidigare uppställda hypoteserna vänta sig att en ökning av de faktiskt utgående lönerna för olika arbetarkategorier bör leda till omprövningar av gällande bearbetningsmetoder. Man bör sålunda få en övergång till mera maskin och materialkrävande

---

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

metoder liksom även till metoder som använder den typ av arbetskraft som fått minst löneökning. Efterkrigstidens utjämnung av lönerna mellan kvinnlig och manlig personal samt mellan tempoarbetare och yrkesarbetare bör sålunda ha lett till försök till ökad användning av framför allt manliga yrkesarbetare.

För att man på denna avdelning skall kunna handla enligt vinstmaximeringsprincipen d.v.s. finna de kostnadsminimala metoderna bör man också vänta sig att företagets kalkylering och kostnadsberäkning är så uppbyggd att det verkligen går att finna vär eller alternativkostnaderna (allteftter kapacitetsläget) för olika metoder. Med hänsyn till att de kostnadsminimala metoderna varierar med orderstorlekarna väntar man sig att företaget använder sig av olika produktionsmetoder för olika stora order.[1)]

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

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

---

1) För en diskussion av kalkyleringsmetoderna i företaget se avsnittet om kalkylavdelningens arbete s. 48 o. följande.

I den mån som löneökningen medfört ändrad materialanvändning för detaljernas framställning påverkar detta som antytts modellen inköpsavdelningens arbete. Allt efter inköpsmarknadernas struktur (fri konkurrens, oligopol etc.[1]) kan dessa förändrade inköp påverka prisbildningen på de olika aktuella varorna vilket kan ge upphov till förnyade omprövningar av företagets bearbetningsmetoder.

Om löneökningen medför sådana förändringar i produktionsmetoderna att nyinköp av maskiner eller byggnadsinvesteringar anses motiverade går produktionstekniska kontorets i samarbete med verkstadsfolket utarbetade förslag för godkännande först till överingenjören och sedan till den övriga företagsledningen och ibland vidare till styrelsen. I den mån som förslagen vinner beaktande är det driftskontorets uppgift att skaffa in offerter, ordna med inköp, entreprenadhandlingar etc.

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

---

1) Det kan här påpekas att en effekt av en lönehöjning kan bli vilket gällde för ett av skoföretagen i TNEC:s undersökning, att företaget försöker kompensera kostnadsökningen som följd av löneökningen genom att pressa ned priset på någon eller några av de inköpta råvarorna. Enligt den traditionella teorin kan detta endast gälla då företaget spelar en betydande roll som inköpare av en viss vara. Med hänsyn till flertalet företagares intresse av goda kundförbindelser på längre sikt liksom även av att betydande kunder inte gör konkurs) något som den gängse företagsteorin föga beaktar och som inte heller går in i ett kortsiktigt vinstmaximeringsresonemang, tror emellertid författaren att en dylik övervältring av kostnadsökningar antingen det gäller lönestegringar eller andra typer är betydligt vanligare än vad teorin antager. Man får en delning av både kostnadsökningar och intäktsökningar mellan företag med täta och långvariga kontakter utan att företagen vare sig ur utbuds eller efterfrågesynpunkt behöver spela en stor roll för varan ifråga. Huvudsaken är att man spelar stor roll för ett visst företag. I den mån det här antydda gäller passar det inte in i den upprittade modellen eftersom det väl här måste bli fråga om en order från toppledningen till inköpsavdelningen att vara hårdare i förhandlingar då dessa knappast kan antas reagera på eget initiativ.

Ifråga om användandet av övertid och skifttid avgöres detta helt av verkstadscheferna (och arbetarnas villighet). Man bör här fortfarande med utgångspunkt från vinstmaximeringsprincipen kunna uppställa hypotesen att en ändring av tilläggens storlek vid användning av sådan extratid bör medföra tendenser till ändrat utnyttjande därav.

Löneökningens inverkan på företagets val av arbetskraft vidarebefordras som redan påpekats från verkstäderna till arbetarkontoret. På denna avdelning har man hand om anställningskorten (på dessa står varje arbetares timlön jämte s.k. tillägg) för alla arbetare vilka får omarbetas vid varje förändring av tim- och tidlönerna (markerat med den direkta pilen i modellen). Med hänsyn till att verkstadschefernas önskemål om arbetskraft ofta torde vara ganska vaga och dessutom inte alltid går att uppfylla (blir beroende av den tillgängliga arbetsmarknadens struktur och det allmänna konjunkturläget) borde man även här vänta sig tendenser till att söka anställa mera av en efter en avtalsändring relativt sett billigare grupp av arbetare och mindre av en dyrare grupp. Samma tendens borde även komma till uttryck då det gäller permitteringar av folk något som också sköts från denna avdelning.

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

För att den ekonomiska teorins modeller över ett företags beteende skall kunna vara tillämpbara krävs med största sannolikhet att företagets kalkylering är uppbyggd i enlighet med teorins förutsättningar. Detta innebär att företaget har kalkyler för de rörliga kostnaderna (särkostnaderna) inom aktuella produktionsgränser för alla de produkter man tillverkar liksom även att man ändrar dessa beräkningar vid kostnadsändringar (exempelvis en löneökning). Med hänsyn till att företaget i fråga tillverkar så många olika produkter kan man vänta sig att det föreligger många typer av samkostnader över vilka kalkylavdelningen

också gör beräkningar. Kalkylerna bör även vara så uppbyggda att man vid relativt fullt kapacitetsutnyttjande kan beräkna alternativkostnaderna för olika produkter.

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

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

B. Försäljningskostnader

C. Administrationskostnader.

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

Tabell 1

Exempel på kalkyl över en av företaget tillverkad maskin

	Arb.lön	Arb.omkostn.	Summa
Detaljer och delmonteringar	56	155	
Montering	13	27	
Provning			10
Målning	4	5	
	73	187	270
Material + omkostnader			274
Grundvärde			544
" omkostnader 17 %			92
Hemköpta färdiga delar av egen konstr. + mat.omkostn. o. % grundv. omkostn.			41
Hemköpta färdiga delar av främ.konstr. + mat. omkostn.			
Grund TK			677
Korrektion 1 %			7
Summa tillverkningskostnad TK			684
Försäljnings- o. administrationsomkostn. 14 %			95
Summa självkostnad SK		Kr.	779

Med utgångspunkt från ovanstående beskrivning kan vi nu diskutera dels vilka faktiska förändringar som ägt rum i företagets kalkyler som följd av lönestegringarna under efterkrigstiden (fram till och med 1954) dels också i vilken mån uppbyggnaden av företagets kalkylsystem verkligen är sådan att det går att finna de kostnadsminimala metoderna, vilket de i kap I uppställda hypoteserna förutsätter. Om vi här först vänder tillbaka till beteendet på produktionstekniska kontoret efter en löneökning finner vi att man här vid en avtalsändring som medför faktiska ökningar av de utgående ackorden höjer alla styck- och ställpriserna på operationskorten med den i avtalet angivna procentsatsen (Detta kan också utläsas av en jämförelse mellan bilaga 2 som anger förändringarna i verkstadsavtalet under den studerade tidsperioden och bilaga 3 som anger löneförändringarna på arbetskorten för en av företaget tillverkad detalj under perioden). På de arbetskort som finns ute i verkstaden med gamla priser ändrar förmännen direkt med den i avtalet angivna procentsatsen. Detta måste ske med hänsyn till att arbetskorten ligger till grund för löneutbetalningarna till arbetarna. En förändring av enbart tidlönerna tycks däremot inte direkt påverka produktionstekniska kontorets arbete. Detta sammanhänger med att tidlönearbetarna mest finns bland transportarbetare, städare, springpojkar, avsynare, reparatörer o.dyl. vilkas löner i kostnadsberäkningen (se bil 1) ingår i arbetsomkostnaderna som ju tas hänsyn till genom pålägg på den direkta lönen.

De gällande metoderna i företaget för att beräkna kostnaderna för olika alternativa produktionsprocesser förefaller inte att till alla delar stämma överens med vinstmaximeringsteorins förutsättningar om att företagen alltid strävar efter att använda sig av de kostnadsminimala produktionsmetoderna. Till att börja med tar man inte vid kostnadsberäkningen för olika metoder hänsyn till grundvärdeomkostnaderna (se bil 1) vilka sannolikt i en del fall torde påverkas av valet av produktionsmetod. Av större betydelse för metodvalet torde emellertid sättet att ta hänsyn till de kostnadsposter som ingår i posten arbetsomkostnader vara (se bil. 1). Metoden härför innebär att vid en höjning av de utgående ackorden alla de i arbetsomkostnaderna ingående kostnadsposterna antages stiga i proportion till lönestegringen eftersom de beräknas som ett fast procentuellt pålägg på lönen. Ett sådant förfarande kommer vid en procentuellt lika stor löneökning för alla ackords-

arbetare att medföra att man antar att priserna på alla övriga använda produktionsfaktorer[1] uppenbarligen stiger med samma procenttal, vilket måste verka konserverande på det rådande produktionsmetodvalet. En lönestegring för arbetarna som inte motsvaras av en liknande stegring för övriga produktionsfaktorer kommer då sannolikt inte att få den produktionsfaktorsförändrande effekt som den i kapitel 1 redovisade teorin förutsatt. Framförallt torde metoden missgynna föga arbetskraftskrävande alternativ som redan är i användning i företaget och som alltså har fått sina pålägg fastställda under det att helt nya alternativ inte drabbas eftersom de måste kostnadsberäknas för de nya prisrelationerna. Det antydda kalkylförfarandet kommer visserligen att medföra att arbetsomkostnaderna i efterkalkylerna tenderar att bli större än vad som budgeterats vilket så småningom kan leda till en sänkning av påläggsprocenterna för de olika produktionsgrupperna och härigenom till en förändring av metodvalet i riktning mot bättre överensstämmelse med teorin. Att döma av kalkylmaterialet (se bil. 4) sker emellertid sådana förändringar relativt sällan och i vilket fall med betydande eftersläpning. Enligt uppgifter från företaget har utredningar om kostnadsökningarna under efterkrigstiden givit till resultat att arbetsomkostnaderna totalt sett ökat nästan i direkt proportion till lönen. Enligt författarens uppfattning förefaller det emellertid otroligt att detta även har gällt för alla i arbetsomkostnaderna ingående delposter varför man i vilket fall för att få en överensstämmelse med teorin borde ha haft väsentliga förändringar i påläggsstrukturen för de olika produktionsgrupperna. Från vinstmasimeringssynpunkt kan man här föra en längre diskussion hur påläggsmetoderna bör vara utformade för att i möjligaste mån svara mot kostnadsförändringarna för företaget. Så t.ex. bör påläggsprocenterna sannolikt vara olika för skilda typer av arbetskraft (större för mindre kvalificerade) och i princip även för skilda arbetare, eftersom uppoffringarna av andra faktorer för att tillverka en viss detalj troligtvis varierar (större för långsammare arbetare exempelvis). Påläggen bör också varieras vid skilda kapasitetslägen i verkstäderna. Vid fullt utnyttjande av alla maskiner är det ju närmast alternativkostnaden för att använda en viss maskingrupp som är av intresse under det att vid lågt kapacitetsutnyttjande det endast är de direkta rörliga kostnaderna för olika bearbet-

---

1) Som ingår i arbetsomkostnaderna.

ningsmetoder som är intressanta. Att döma av de poster som ingår i arbetsomkostnaderna finns här en blandning av fasta, språngvis rörliga och helt rörliga kostnader. Företagets beteende vid minskad produktion (en lönestegring kan som framgått av hypoteserna i kap.I tänkas verka produktionsminskande) är snarast att höja påläggsprocenterna (ett exempel ur materialet se bil. 4) för att i kostnadsberäkningen söka få täckning för alla indirekta kostnader (minskad produktion ger ju högre fast kostnad per enhet). Härigenom gör man processer med relativt sett höga lönekostnader (framförallt höga styckpriser) låga/ och materialkostnader eller med stora pålägg för arbetsomkostnader mindre fördelaktiga vilket ytterligare accentureras vid en lönestegring. En sänkning av påläggsprocenterna vid lägre kapacitetsutnyttjande (vilket vinstmaximeringsprincipen förutsätter[1]) skulle medföra omvända resultat.

Till sist kan i detta sammanhang också ges ett exempel på hur en i vissa avseenden mera teknisk förändring av ett avtal kan påverka valet av produktionsmetoder i företaget. Den i juni 1951 slutna överenskommelsen om dyrtidstilläggets inbakning i styck- och ställpriserna (se bil. 2) medförde en sänkning av påläggsprocenterna och en procentuellt lika stor höjning av alla styck- och ställpriser. (Dyrtidstillägget ingick tidigare som en post i arbetsomkostnaderna. Här hade man tydligen exempel på en kostnad som varierade i proportion till den direkta lönen). För att kostnadsrelationerna mellan produktionsalternativ (för en viss detalj) med olika direkta löne, material och arbetsomkostnader skulle vara desamma, krävdes att sänkningen av påläggsprocenterna blev olika stor för skilda arbetarkategorier (större för löntagare med högre ackord) vilket sannolikt inte blev fallet. Härigenom kom avtalet om dyrtdstillägget direkt att påverka valet av produktionsprocesser i företaget. Följande enkla numeriska exempel kan illustrera den återgivna tankegången.

---

1) Detta resonemang bygger på att man har möjlighet att permittera arbetskraft. I annat fall blir ju den direkta lönen också en fast kostnad för företaget.

	Före inbakningen av dyrtidstillägget		Efter inbakningen av dyrtidstillägget	
	Alternativ 1	Alternativ 2	Alternativ 1	Alternativ 2
Arbetsomkostnad per enhet	3 (pålägg 100 %)	5 (pålägg 500 %)	1,5 (33 %)	4,5 (300 %)
Direkt lönekostnad per enhet	3	1	4,5 (Höjning 50 %)	1,5
Materialkostnad per enhet	1	1	1	1
Summa per enhet	7	7	7	7

Det ena alternativet krävde tydligen en sänkning av påläggsprocenten med 2/3 det andra med 2/5 för att kostnaderna skulle vara oförändrade. En likformig sänkning av påläggsprocenterna med 50 % skulle göra alternativ 2 relativt sett billigare. Exemplet kompliceras ytterligare om materialkostnaderna är olika.

Det måste här igen påpekas att författarens syfte med diskussionen av kostnadsberäkningens uppbyggnad i de studerade företagen inte är att på något vis kritisera beteendemönstret i företagen utan endast att iakttaga faktiskt handlande och jämföra detta med den gängse teorin. För denna kan de anförda exemplen ge anledning till två sinsemellan olikartade reflexioner. Antingen syftar inte företaget till kortsiktig vinstmaximering ifråga om beteendet vid val av produktionsmetoder eller så har teorin inte beaktat alla relevanta förhållanden. Författaren är starkt böjd att tro att det sistnämnda i hög grad är fallet. Teorin har nämligen inte så vitt författaren känner till tagit hänsyn till de kostnader som är förbundna med att finna de kostnadsminimala metoderna uppenbarligen skulle emellertid detta i en verkstad som den undersökta kräva en mycket betydande stab av folk. Det kan då mycket väl hända att det är rationellare att välja något enklare metoder såsom vägledare vid valet av produktionsmetoder. Teorin måste då uppenbarligen försöka ta hänsyn till innebörden och verkningarna av ett sådant mera schablon-

artat handlande.[1)]

Kostnadskalkylerna över alla i företaget tillverkade maskiner görs som tidigare framgått upp på kalkylavdelningen och skickas sedan till prisbestämningsavdelningen på försäljningssidan där de bildar grundvalen för kännedomen om företagets kostnadsförhållanden och kostnadsstruktur. Markerat genom pilen från kalkylavdelningen till försäljningsavdelningarna i tablån 2. I samband med löneökningar uppkommer då problemen dels om när och hur man ändrar dessa kalkyler odh dels om hur de förhåller sig till vinstmaximeringsteorins förutsättningar att bli av intresse.

I föreliggande undersökning har studier företagits av utvecklingen under efterkrigstiden av kalkylerna för ett par av företagets produkter. Av tabell 2 framgår självkostnadens förändringar under efterkrigstiden för fem av företaget tillverkade maskiner under det att tabellerna 3—6 visar utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för fyra av maskinerna. Skälen till ändringarna av kalkylerna framgår av bilaga 4.

En jämförelse mellan löneförändringarna under efterkrigstiden enligt verkstadsavtalet (se bil 2) och förändringarna i kalkylerna visar att alla mera påtagliga faktiska löneökningar även medfört ändringar i kalkylerna. Uppgörelsen år 1947 med en höjning av ackorden med 6 % och en ökning av dyrtidstillägget medförde sålunda en höjning av den direkta arbetslönen i kalkylerna med 6 % och ökade arbetsomkostnadspålägg (inte i kalkylen för maskin V). Av tabellen över kostnadsutvecklingen för maskin I framgår arbetsomkostnadernas ökade betydelse i kalkylen för juli 1947 (vilket medverkat till det sänkta procenttalet för arbetslön). Omräkningen av kalkylerna har i allmänhet skett ganska snabbt efter avtalets uppgörande.

---

1) Här kan erinras om påpekandena i "The Business Enterprise as a Subject for Research" av dels G. Katona som framhåller att undersökningar av företaget i ökad grad måste inriktas på studier av "norms and rules of the thumb prevailing in the firm" och dels H. Simon som framhåller att "if the entrepreneur does not always maximize profit, it may be that he does not want to, but it is more likely that he cannot - that he has neither the compentational ability nor the information that would be required for profit maximization in the traditional sense.

Tabell 2

Självkostnadens utveckling för de s

Maskin I

		Mars -46	Juli -47	Mars -49	Okt. -50	Mars -51	Okt.
Självkostnad	Index 100		108,2	107,7	111,6	129,2	140
1) Rörlig kostnad	%	51,0	47,6	47,8	48,0	49,0	54

Maskin II

		Dec. -49	Nov. -50	Mars -51	Maj -51	Okt. -51	Mars
Självkostnad	Index 100		99,4	112,9	110,5	122,2	134
1) Rörlig kostnad	%	56,8	57,2	57,6	58,7	60,6	61

Maskin III

		April -47	Juli -48	Sept. -49	Mars -50	Nov. -50	Mar
Självkostnad	Index 100		105,9	113,4	109,4	109,6	1
1) Rörlig kostnad	%	46,7	47,1	56,9	57,7	56,0	

Maskin IV

		Nov. -47	Mars -51	Mars -52	Nov. -53	Jan. -54
Självkostnad	Index 100		115,0	121,9	116,0	129,1
1) Rörlig kostnad	%	27,4	27,8		33,3	30,1

Maskin V

		Nov. -44	Mars -47	Febr. -48	Jan. -49	Jan. -5
Självkostnad	Index 100		105,0	110,8	113,4	113,3

1) Som rörlig kostnad har ansetts direkt arbetslön + provning + material

derade maskinerna

1	Mars -52	April -53	Maj -53	Aug. -53	Dec. -53
	156,4	148,1	136,2	135,6	148,6
	55,1	53,5	56,1	56,6	51,9

2	Nov. -52	April -53	Sept. -53	Dec.-53
	129,3	122,4	116,2	126,3
	60,7	58,9	59,8	55,3

-51	Okt. -51	Mars -52
,7	140,8	155,1
,7	58,4	58,8

April -51	Febr. -52	Jan. -54
130,3	136,8	154,8

i omkostnader + hemköpta delar

Uppgörelsen skedde i mars och omräkningen var klar i juli.

Avtalsuppgörelsen i februari 1948 fick inte någon direkt återverkan på kalkylerna. De faktiska löneökningarna berörde endast tidlönearbetarna och var av begränsad omfattning. För ackorden införde man för första gången penningfaktorerna i avtalet vilket alltefter företagets tidigare genomsnittliga ackordsläge kan ha medfört en tendens till höjning av ackorden. I det studerade företaget hade man tidigare sju olika ackordsgrupper vilka nu minskades till fyra. Av företagets lönestatistik framgår att den genomsnittliga både ackords- och tidlönen steg med mellan 3-5 % för olika arbetargrupper mellan sista kvartalet 1947 och andra kvartalet 1948. Det förefaller inte orimligt att man här har exempel på avtalsmässiga lönestegringar som inte kom till försäljningsavdelningens kännedom förrän efter en betydande tidsrymd. De förändringar i kalkylerna som ägde rum under 1948 (Maskin III och V) berodde på materialprisstegringar.

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

Inbakningen av dyrtidstillägget i juni 1951 medförde också en ändring av kalkylerna. Inräkningen av tillägget skedde även nu relativt snabbt efter avtalets ikraftträdande i oktober. Omräkningen innebar (se tabellerna) att arbetsomkostnadernas relativa andel i kostnaderna minskade och arbetslönens ökade (om man ser bort ifrån den samtidiga materialprisstegringen). För maskinerna IV och V vilka är av en betydligt billigare typ än de tre första gjorde man emellertid inga ändringar i kalkylerna.

Löneökningarna enligt 1952 års avtal gav ävenledes upphov till ändringar i kalkylerna(med 7,5 procent liksom i avtalet för de ackordsarbetande vuxna arbetarna)men det samtidiga hänsynstagandet till stegrade materialpriser har återigen skymt löneökningen i tabellernas procentsiffror. Avtalet slöts denna gång i februari och kalkyländringarna skedde i mars.

Tabell 3

Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för Maskin I

	Mars -46 %	Juli -47 %	Mars -49 %	Okt. -50 %	Mars -51 %	Okt. -51 %	Mars -52 %	April -53 %	Maj -53 %	Aug. -53 %	Dec. -53 %
Arb.lön	9,3	9,1	9,2	8,8	8,5	8,4	8,1	8,6	8,7	8,4	7,7
Arb.omkostnader	24,1	27,3	24,9	23,2	22,3	16,8	16,2	16,6	16,1	15,8	16,6
Provning	1,2	1,1	1,1	1,6	1,5	1,4	1,4	1,5	1,7	1,7	1,5
Summa	34,5	37,5	35,1	33,7	32,3	26,6	25,7	26,8	26,5	25,9	25,8
Material + omkostnader	35,2	32,5	32,4	29,8	31,2	37,0	38,0	35,5	33,0	32,2	29,5
Grundvärde	69,7	70,0	67,6	63,5	63,5	63,6	63,6	62,2	59,5	58,2	55,4
" omkostnader	11,9	11,9	14,2	14,0	14,0	14,0	14,0	14,3	13,1	12,8	15,2
Hemköpta delar	5,3	4,9	5,1	7,8	7,8	7,7	7,6	7,9	12,7	14,3	13,2
Försäljning o. administration samt korrektion	13,1	13,2	13,2	14,8	14,7	14,8	14,7	15,6	14,7	14,8	16,3
Självkostnad %	100,1	100,0	100,1	100,0	100,0	100,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabell 4

Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för Maskin II

	Dec. -49 %	Nov. -50 %	Mars -51 %	Maj -51 %	Okt. -51 %	Mars -52 %	Nov. -52 %	April -53 %	Sept. -53 %	Dec. -53 %
Arb.lön	7,2	7,3	7,1	6,7	7,2	7,0	7,3	7,7	7,8	7,2
Detaljer o.delmonteringar	4,7	4,7	4,6	4,3	4,6	4,4	4,8	5,1	5,3	4,9
Montering	2,3	2,3	2,2	2,2	2,4	2,3	2,2	2,4	2,3	2,1
Provning	1,3	2,0	1,3	2,6	4,1	4,0	3,2	3,4	3,6	3,3
Målning	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	1,9	0,2
Arb.omkostnader	19,3	17,8	19,0	16,4	14,3	13,9	14,4	15,2	15,2	16,1
Summa	27,8	27,1	27,3	25,7	25,6	24,9	24,9	26,0	26,6	26,6
Material + omkostnader	19,4	19,5	19,8	20,5	21,5	22,3	21,8	21,1	20,1	18,5
Grundvärde	47,3	46,6	47,1	46,2	47,1	47,2	46,7	47,1	46,7	45,1
Grundvärdeomkostnader	9,9	10,3	9,9	10,2	10,4	10,4	10,3	10,6	10,3	12,3
Hemköpta delar	28,9	28,4	29,4	28,9	27,8	27,7	28,3	26,7	28,3	26,3
Förs. o. administration + korrektion	13,9	14,7	13,5	14,8	14,8	14,7	14,8	15,5	14,8	16,3
Självkostnad %	99,9	100,0	100,0	100,1	100,1	100,0	100,1	100,2	100,1	100,0

Tabell 5

Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för Maskin III

	April -47 %	Juli -48 %	Sept. -49 %	Mars -50 %	Nov. -50 %	Mars -51 %	Okt. -51 %	Mars -52 %
Arb.lön	10,0	9,5	7,1	7,3	7,3	7,1	7,5	7,3
Detaljer o. delmonteringar	8,1	7,6	5,4	5,6	5,6	5,4	5,6	5,5
Montering	1,6	1,5	1,4	1,5	1,5	1,4	1,5	1,4
Målning	0,8	0,8	0,7	1,7	1,7	1,7	3,8	3,7
Provning	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3
Arb.omkostnader	26,5	25,0	19,3	18,5	18,5	18,0	15,8	15,4
Summa	37,3	35,3	27,0	27,6	27,5	26,9	27,1	26,4
Material + omkostnader	34,3	35,1	19,9	21,0	21,0	21,6	23,0	23,7
Grundvärde	71,6	70,4	46,9	48,7	48,5	48,5	50,1	50,1
Grundvärdeomkostnader	13,6	14,8	9,9	10,2	10,7	10,7	11,0	11,0
Hemköpta delar	1,6	1,7	29,2	27,3	26,0	26,3	24,1	24,1
Förs. o. administra. + korrektion	13,2	13,2	13,9	13,9	14,8	14,6	14,7	14,7
Självkostnad %	100,0	100,1	100,0	99,9	100,0	100,0	99,9	99,9

Tabell 6

Utvecklingen av de procentuella kostnadsandelarna för Maskin IV

	Nov. -47 %		Mars -51 %		Mars -52 %		Nov.-53 %		Jan. -54 %	
Arb.lön	12,1		11,3		11,5		13,1		11,7	
Detaljer o. delmonteringar		12,0		11,1		11,3		12,8		11,5
Montering		0,2		0,2		0,2		0,3		0,2
Provning	1,3		1,5		1,5		1,6		1,6	
Målning		-		-		-		-		-
Arb.omkostnader	38,3		35,0		35,6		33,5		34,7	
Summa		51,7		47,8		48,5		48,2		48,0
Material + omkostnader	14,0		15,0				14,5		13,1	
Grundvärde		65,7		62,8				62,7		61,0
" omkostnader	11,1		12,6				12,5		12,5	
Hemköpta delar	-		-				4,1		3,7	
Förs. o. administration + korrektion	23,2		24,6				20,6		22,7	
Självkostnad %	100,0		100,0				99,9		100,0	

Den anförda genomgången har visat att faktiska löneförändringar i avtalen i allmänhet även leder till ändringar av kalkylerna för företagets olika produkter. Av bilaga 4 framgår emellertid att det är förändringarna i de utgående ackorden som tas hänsyn till och därvid huvudsakligen förändringar i ackorden för vuxna manliga arbetare (eftersom utvecklingen varit lika för yrkes- och tempoarbetare går det inte att avgöra hur skillnaden i utvecklingen för dessa båda grupper skulle påverkat beteendet). Förändringar i tidlönerna (vilket framgår av 1948 års avtal)eller i ackorden för kvinnor (företaget använder dock mycket få sådana) eller manliga arbetare under 20 år tas inte direkt hänsyn till. Härtill kommer kanske en viss tendens exemplifierad genom beteendet vid dyrtidstilläggets slopande att ändra kalkylerna för företagets relativt sett billigare produkter mera sällan (det är här fråga om en mängd olika typer av verktyg som företaget producerar och som i och för sig representerar en ganska stor del av den totala faktureringen). Detta framgår också av en jämförelse mellan antalet ändringar av kalkylerna för maskinerna I - III och IV - V (se tabellerna). (Beteendet förklaras delvis av att materialkostnaderna är avsefärt större för de dyrare produkterna och att man därför ändrat kalkylerna för dessa vid materialprisförändringar). Vid en liten ökning av ackorden för manliga arbetare kan det följaktligen tänkas att man inte alls ändrar kalkylerna för alla dessa mindre dyra produkter eller att ändringen sker först så småningom.

Vad själva sättet för ändringar av kalkylerna efter en löneökning beträffar sker detta inte genom en genomgång av alla operationskorten för maskinen i fråga (där man ju som tidigare påpekats ändrar alla styck- och ställpriser vid en avtalsrevidering) utan genom en direkt ökning med avtalets ackordshöjningsprocent av beloppen för arbetslön i kalkylerna. På motsvarande sätt sker hänsynstagandet till förändrade materialpriser vid de tillfällen då detta äger rum (se bilaga 4) genom ett beaktande av materialprisernas genomsnittliga förändringar utan direkta studier av förändringarna för den aktuella produkten. En genomräkning av alla operationskorten strax efter en avtalsrevidering (och efter det att man ändrat lönebeloppen på korten) ger i och för sig samma resultat som den praktiserade metoden eftersom man då ännu inte hunnit vidtaga några förändringar av produktionsmetoderna.[1)]

---

1) och förutsatt att höjningarna i verkstäderna verkligen blir de som fastställts i avtalet vilket kanske inte alltid är fallet.

Genom den omnämnda metoden kommer emellertid inte heller alla senare förändringar av produktionsprocesserna liksom inte heller löneglidningen i företaget att beaktas i kalkylen förrän vid de tillfällen man går igenom alla operationskorten. Det anförda gäller också för en del löpande rationaliseringar som äger rum att de inte heller tages hänsyn till i kalkylerna förrän vid en genomräkning av alla operationskort. Dylika omräkningar sker inte sällan på försäljnings- eller konstruktionsavdelningarnas initiativ och beror då ofta på att produkten ifråga är svårsåld, varför man vill sänka priset eller företaga konstruktionsändringar. Man kan därvid finna att kostnadssänkningar ägt rum sedan föregående genomräkning, vilket kan sammanhänga med att tidsmellanrummen mellan omräkningarna ofta är betydande (för exempel se bilaga 4). Genom det anförda beteendet kan tydligen förändringar av produktionsmetoderna förekomma utan att försäljningsavdelningarna får kännedom om de nya kostnadsförhållandena. Enligt uppgift från företaget skall emellertid alla mera väsentliga produktionsmetodförändringar meddelas till kalkylavdelningen. Dessutom gör man löpande jämförelser mellan s.k. standardkostnader och efterkalkyler där man kan se om några betydande kostnadssänkningar ägt rum.

Själva metoden för kalkylernas uppgörande medför som tidigare påpekats att en höjning av ackorden enligt avtalet inte endast kommer att påverka kostnadsbeloppen för direkt arbetslön i kalkylerna utan även kostnadsbeloppen för flertalet poster i kalkylen eftersom dessa övriga poster i allmänhet beräknas som ett procentuellt pålägg på direkt lön och / eller material. Härigenom kan kostnadsökningen, beroende på en löneökning, komma att cet.par. i kalkylerna verka avsevärt mycket större än den i realiteten är. Enligt uppgift utreder man vid kostnadsökningar hur dessa påverkar kalkylens olika huvudgrupper av omkostnader och justerar påläggen med hänsyn härtill. I den mån som samtliga kostnadsposter stiger i proportion till lönestegringen (vilket ju i viss utsträckning som påpekats varit fallet under efterkrigstiden) kan man tydligen bibehålla påläggen oförändrade. Det är emellertid inte uteslutet att den använda metoden i vissa fall överskattar en löneöknings kostnadsstegrande betydelse.[1] En viss korrigering av en sådan överskattning äger emellertid rum därigenom att man jämför de faktiska kostnadsbeloppen med dem man får enligt påläggen på direkt lön och material och ändrar därefter (vid löneökning bör man alltså få sänkta påläggg). Dylika påläggsändringar tycks emellertid (se bilaga 4) inte ske alltför ofta och då inte sällan innebära procentförändringar mellan omkostnadsposterna (ökat grundvärdepålägg och mindre arbetsomkostnadspålägg och vice versa). Generella förändringar av påläggen tycks ske mycket sällan. I det undersökta materialet har detta endast ägt rum en gång och berodde då delvis på vissa speciella förhållanden och dels på s.k. undernormal sysselsättning i verkstäderna (se ex. dec. 53-jan. -54). Vid det tillfället höjde man alla påläggen vilket i den mån kalkylerna ligger till grund för prissättningen kan leda till motsatta resultat mot vad en vinstmaximering på kort sikt förutsätter. Frågan blir tydligen beroende av på vilket sätt försäljningsavdelningarna använder kalkylerna. Ett studium av företagets kalkylsystem ger också intressanta resultat i den mån man försöker bedöma applicerbarheten av den ekonomiska teorins modeller över företagets beteende. Enligt denna teori måste kalkylerna för olika produkter vara så uppbyggda att de avdelningar i ett företag

---

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

som sysslar med prissättning har möjlighet att beräkna både storleken och förändringarna inom aktuella produktionsgränser av de rörliga kostnaderna för varje tillverkad produkt (i princip även för de potentiella produkterna). I föreliggande fall tycks detta till stor del vara möjligt i varje fall för de rörliga särkostnaderna eftersom man från kalkylerna kan få fram kostnaderna för direkt lön och material (det inräknade materialomkostnadspålägget blir här en dubiös post) vilka då närmast är aktuella. Någon möjlighet att från kalkylerna beräkna de ytterligare rörliga särkostnader i form av förbrukningsmaterial, slitage på maskiner etc. som kan tänkas förekomma finns dock tydligen inte. Den använda kalkylmetoden kommer emellertid också att medföra att de rörliga kostnaderna för varje produkt av försäljningsavdelningarna betraktas som konstanta inom hela produktionsskalan, d.v.s. oberoende av orderstorlekar, övertid och skifttid etc. Enligt uppgift påverkar förändringar av orderstorlekar och i övertid och skifttid endast i ringa grad de rörliga kostnaderna för en produkt.

Det använda beräkningssystemet ger inte heller försäljningssidan någon möjlighet till alternativkostnadsberäkningar vid relativt fullt utnyttjande i verkstäderna. För att detta skall vara möjligt krävs att kostnadsberäkningen även ger upplysning om vilka produkter som använder ungefär likartade produktionsprocesser och produktionsmetoder.[1)]

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

Frågan om vilka verkningar löneökningar med utgångspunkt från den i kap I skisserade teorin bör få på prissättningen och produktions-

---

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

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

Från teoretiska utgångspunkter kan man vänta sig att en avtalsrevidering som innebär faktiska löneökningar medför tendenser till förändringar inte endast av produktionsmetoderna för de givna maskinkonstruktionerna utan även av konstruktionerna själva. Man kan i det senare fallet vänta ökat intresse för sådana konstruktioner som är relativt sett mera materialkrävande och som behöver en mera förfinad maskinpark för sin bearbetning. I den mån som en löneökning får de här antydda effekterna kommer impulserna härför till konstruktionsavdelningarna närmast från försäljningsavdelningarna. Kontakterna mellan dessa båda avdelningstyper sker i samband med diskussioner om utformningen av företagets produktionsprogram i olika avseenden ex. var och när man kan vänta sig konstruktionsförbättringar, på vilka punkter man skall koncentrera konstruktionsansträngningarna etc. Dessa diskussioner kan efter en lönestegring väntas äga rum både vid planläggningen av eventuella förändringar i försäljningspolitiken och efter det att rapporten om verkningarna härav kommit in från dotterföretagen. Dessa impulser från försäljningssidan går sedan vidare från konstruktionsavdelningarna till produktionstekniska kontoret som följd av att detta kontaktas vid diskussioner om bearbetningsmetoderna för olika konstruktionsalternativ.

I modellen i tablå 2 har också angivits en rektangel för en löneökning inverkan på ekonomiavdelningarnas arbete. På ekonomisidan regist-

reras i månadsboksluten på grundval av olika typer av verifikationer lönеökningens verkningar på företagets lönsamhet. Med utgångspunkt från antagandet att företaget före avtalsrevideringen var optimalt anpassat till rådande kostnads och efterfrågeförhållanden bör varje faktisk löneökning medföra ett försämrat resultat för företaget. Resultatsminskningens storlek blir beroende av (förutom löneökningen) vilka möjligheter till kompenserade ändringar av produktionsmetoder, priser etc. som står till buds samt hur snabbt man kan genomföra dessa. Det är därvid troligt att företaget har större möjligheter till kompenserande anpassningar vid förändringar av ackorden än av tidlönerna på grund av den som framgått enklare kostnadsberäkningen vid ackordsförändringar.

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

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

Det måste till sist i anslutning till modellen i tablå 2 påpekas att genomgången av vad som kan väntas hända i företaget som följd av en löneökning delvis givit intrycket att cheferna på de olika avdelningarna direkt kan bestämma om skilda typer av förändringar i företagets politik. Detta är naturligtvis i allmänhet inte fallet utan avdelningarna skickar rapporter över påtänkta ändringar till företagsledningen (antytt genom pilar i modellen) som sedan utformar företagspolitiken. Vad författaren vill framhålla är emellertid vilket redan tidigare påpekats, att företagsledningens beslut sannolikt till mycket betydande del blir beroende av de förslag till förändringar på olika punkter som kommer från de skilda avdelningarna.

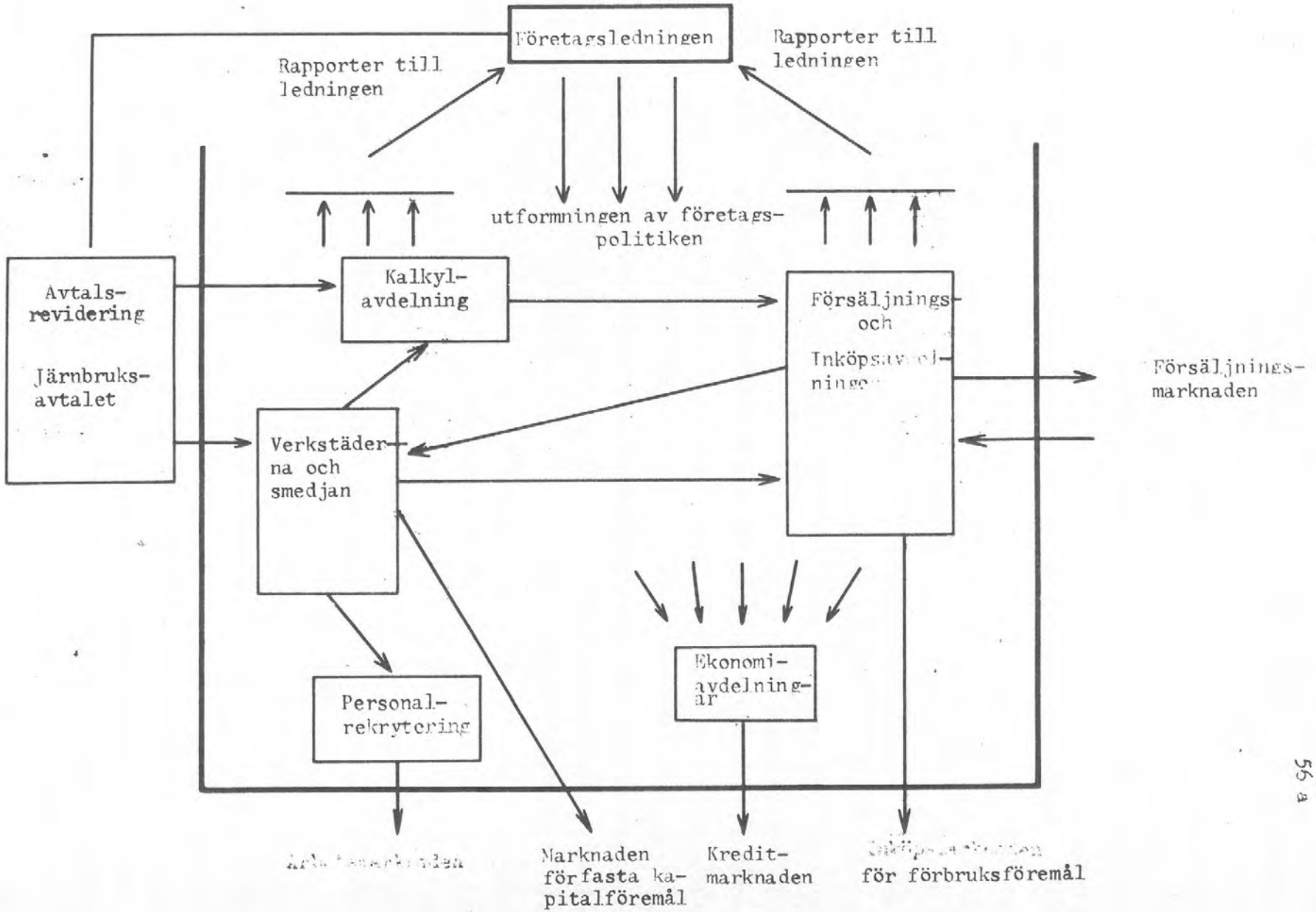
Genomgången av hur en löneökning sprider sina verkningar till olika avdelningar i ett större verkstadsföretag synes att döma av studierna i övriga undersökta företag ha relativt generell giltighet. Skillnaderna mellan olika företag ligger i stället i det sätt på vilket man tar hänsyn till löneökningen i de skilda avdelningarnas arbete. Det har därför inte ansetts motiverat att försöka beskriva informationsvägarna i samtliga

undersökta företag utan författaren har inskränkt sig till att endast ytterligare ge en kortfattad bild av gången i det studerade järn och metallmanufakturföretaget beroende på att detta är betydligt mindre och som följd härav inte har lika uppdelad avdelningsorganisation som verkstadsföretaget

Företaget i fråga sysselsätter ett par hundra arbetare och tjänstemän. Produktionsprogrammet omfattar fyra huvudtillverkningar. Tre av dessa utgörs av produkter inom vatten, värme- och sanitetsområdet (VVS) Försäljningen av dessa produkter sker till övervägande del till grossister inom VVS-branschen. Den fjärde produktionsgrenen är en ren beställningstillverkning för ett större svenskt verkstadsföretag. Någon mera betydande export av företagets produkter förekommer inte. Tillverkningen bedrives i tre anläggningar varav den ena utgöres av en smedja. Diskussionen av hur en avtalsmässig löneökning sprider sina verkningar i företaget sker med utgångspunkt från modellen i tablå 3 som kan tolkas på följande sätt. Företagsledningen deltager i avtalets uppgörande. Om detta medför höjningar av de utgående ackorden eller timförtjänsterna registreras detta (på arbetskort o. dyl.) i de olika tillverkningsavdelningarna. Om man får någon tendens till metodomläggningar som följd av löneökningen blir beroende av verkstadscheferna och arbetet på de under dem ställda kontoren då man här inte har något produktionstekniskt kontor att tillgå. (Det finns emellertid en arbetsstudieavdelning som sannolikt till en del sysslar med val av produktionsmetoder). I den mån det blir förändringar i produktionsmetoderna kan detta medföra att löneökningen får verkningar för arbetet på avdelningarna för personalrekrytering och för inköp (som i företaget i fråga är sammankopplad med försäljningsavdelningen). Blir det fråga om nya eller förändrade maskinköp sköts detta av verkstadscheferna direkt (i intim kontakt med företagsledningen).

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

Tablå 3


Företagsledningen
Rapporter till ledningen
Rapporter till ledningen
utformningen av företags-politiken
Avtals-revidering
Järnbruks-avtalet
Kalkyl-avdelning
Försäljnings- och
Verkstäderna och smedjan
Försäljnings-marknaden
Ekonomi-avdelningar
Personal-rekrytering
Marknaden för fasta kapitalföremål
Kredit-marknaden
för förbruksföremål

En jämförelse mellan en löneöknings spridningseffekter[1] i de båda studerade företagen visar att organisationen i det mindre företaget fullt naturligt inte är lika utvecklad som i det större. Detta medför sannolikt att handlandet i ett mindre företag i högre grad blir beroende av de olika chefernas subjektiva omdömen, något som sannolikt ytterligare accentueras av att företagsledningen i det mindre företaget kan ta mera aktiv del i de olika beslutens fattande vilka i motsvarande mån blir i mindre utsträckning grundade på utredningar[2], formella procedurer och fastställda beteendemönster på de olika avdelningarna.

Uppbyggnaden av kalkylerna i järn- och metallmanufakturföretaget skiljer sig på en del punkter väsentligt från metoderna i verkstadsföretaget.

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

A. Direkta kostnader

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

Verkstadsnetto =

B. Indirekta kostnader

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

Tillverkningskostnad = 1+2+3+4+5+6+7

---

1) Det bör påpekas att man naturligtvis på motsvarande sätt kan konstruera modeller över hur en råvaruprisförhöjning, en indirekt skatt, en ränteförändring etc. sprider sina verkningar till olika avdelningar i ett företag. Enligt författarens uppfattning vore detta högeligen önskvärt då man på så sätt kunde få fram de "strategiska" avdelningarna i förhållande till olika yttre händelser, vilkas arbete sedan om man vill ha en mera verklighetstrogen företagsteori, borde studeras mera ingående.

2) I verkstadsföretaget hade man exempelvis kvar utredningsmaterial över större investeringar som företagits medan järn- och metallmanufakturföretaget inte kunde visa upp några sådana eftersom dessa enligt en verkstadschef gjordes upp mera överslagsvis.

Som framgår av uppställningen beräknas alla pålägg som procent av de direkta lönekostnaderna. Ett sådant förfarande kan som tidigare framhållits leda till att man i kalkylerna förstorar de kostnadsmässiga verkningarna av en löneökning. Frågan blir här hur ofta man ändrar de olika kalkylerna. För att bl.a. undersöka detta har kalkylutvecklingen under efterkrigstiden för nio av det ifrågavarande företagets produkter[1] studerats. Löneökningarna under efterkrigstiden i det riksavtal under vilket företaget hör skall enligt uppgift från berörda arbetsgivareförbund ha uppgått till i nedanstående uppställning angivna belopp. Det bör emellertid observeras att avtalet är så konstruerat att riksavtalsuppgörelsen endast anger genomsnittssiffror varefter följer lokala förhandlingar vid varje enskilt företag. I de angivna siffrorna har inte heller hänsyn tagits till den löneökning per timme som uppkom som följd av den lagstadgade utökningen av semestern från två till tre veckor. En jämförelse med den faktiska löneutvecklingen i företaget mellan åren 1949 och 1955 visar att denna varit betydligt större än vad som angives av riksavtalssiffrorna. Speciellt gäller detta för åren 1951, -52, -54.

	Ökning enligt Riksavtals-uppgörelsen.
1946	+ 1,5 %
1947	+ 11,0 %
1948	+ 4,0 %
1949	+ 0,5 %
1950	+ 0,5 %
1951	+ 16,0 %
1952	+ 9,5 %
1953	+ 0,5 %
1954	+ 0,5 %
1955	+ 3 %

---

1) Tre produkter från vardera av de tre produktionsgrupperna inom VVS-branschen.

Att döma av det tillgängliga materialet tycks omräkningar av kalkylerna i allmänhet endast ske en gång om året(i början av bokslutsåret som inte sammanfaller med kalenderåret). Vid dessa omräkningar tycks man försöka ta hänsyn till de direkta löne och materialkostnader som föreligger vid omräkningstillfället. Härigenom kan det tänkas att ett års löneökning först hinner med i omräkningen av kalkylerna för ett kommande år.[1] I den mån det är fråga om mera betydande löneökningar försöker man emellertid ta hänsyn härtill genom indextillägg på de direkta lönekostnaderna. Detta skedde exempelvis 1951 då man lade på 12 % (enligt avtalet skulle stegringen i genomsnitt uppgå till 16 %). Vid omräkningen av kalkylerna går man att döma av utredningsmaterialet[2] igenom de förändringar i lönekostnader ock maskinanvändning som ägt rum i operationerna för olika produkter. Härigenom kommer tydligen både förändrade produktionsmetoder och löneglidningen in i kalkylerna. Detta visar sig vid ett studium av utvecklingen av lönekostnaderna för de olika operationerna som visar högst avsevärda skillnader (från en ökning på 205 % till en minskning på 60 % för de operationer som funnits med hela den studerade perioden i utredningsmaterialet.)

Vad beträffar påläggen i kalkylerna beräknas dessa på grundval av kostnaderna enligt bokslutet för föregående år. Härigenom får man sannolikt vilket också framgår av kalkylerna betydande variationer i påläggens storlek mellan olika år. Vid omräkningen 1951 antog man emellertid att samtliga kostnader steg med 12 % vilket innebar oförändrade pålägg . Det anförda beteendet förefaller att kunna medföra en del i jämförelse med vinstmaximeringsteorin intressanta resultat. Om man får betydande kostnadsförändringar under året för en del i påläggsposterna ingående del poster eller ändrat kapacitetsutnyttjande verkar det inte otroligt att valet av produktionsinriktning kan bli en annan än vad en strikt maximeringsprincip skulle förutsätta. Frågan blir emellertid uppenbarligen i detta fall beroende av hur kalkylerna används av försäljningsavdelningen, vilket behandlas i kapitel III. Metoden innebär också att om den tillämpas fullt ut löneökningar för tjänstemän och för arbetare av typen städare, vakter o. dyl. inte beaktas förrän ca ett år efter det att de ägt rum.

---

1) Liknande gäller för materialprisstegringar som uppkommer efter kalkylens uppgörande.
2) I kalkylerna finns upptagna lönekostnaderna för olika operationer som ingår vid färdigställandet av produkten i fråga.

Om produktionen under det gångna året också används som underlag för beräkningen av maskintimkostnaderna och om dessa beräkningar ligger till grund för valet av produktionsmetoder i verkstäderna[1] kan detta medföra val av produktionsmetoder som inte överensstämmer med vinstmaximeringsteorin trots att de beslutande väljer i deras ögon kostnadsminimala metoder. Om man nämligen antager att maskinkostnaderna är helt oberoende av kapacitetsutnyttjandet och om man bortser från kostnaderna för att räkna fram alternativkostnaderna för olika produkter bör uppenbarligen maskintimkostnaden för en viss produkt vara lika med den högsta vinst utöver de rörliga kostnaderna som företaget går miste om genom att använda maskintimmen till att framställa den aktuella produkten. Maskintimkostnaden vid en viss maskin bör härigenom variera vid kostnads d.v.s. bl.a. löneökningar och prisändringar för produkterna[2].

2. Testning av de uppställda hypoteserna

a) Något om de undersökta företagens försäljningsutveckling, kostnadsstruktur etc.

Som nedan tidigare omtalats har försöken till testning av hypoteserna skett genom intensivstudier i sex företag. Av dessa har redan en kort beskrivning givits för verkstadsföretaget och järn och metallmanufakturföretaget. De övriga d.v.s. möbel- och konfektionsfabriken, sågverket och kvarnen är alla relativt stora inom respektive bransch. Kvarnen sysselsätter sålunda ca. 100 arbetare och tjänstemän under det att sysselsättningen i de tre övriga företagen rör sig mellan ett par hundra och upp till femton hundra anställda. Sågverket exporterar större delen av sin produktion men har också viss tillverkning på träområdet för hemmamarknaden. De övriga företagen har sin huvudsakliga försäljning inom landet. För att få en viss bakgrund till den följande diskussionen över förändringarna i företagens användning av olika typer av produktionsfaktorer under efterkrigstiden har nedanstående tabell i indexform över produktionsutvecklingen för företagen i fråga sedan krigsslutet uppställts. Serierna återger förändringarna i produktionsvärdet i löpande priser och kan därför inte beroende på prisförändringarna direkt anses återge

---

1) Författaren är på dessa punkter inte säker på förfarandet.

2) Det kan i detta sammanhang påpekas att i det undersökta möbelföretaget var de procentuella påläggen konstanta under hela perioden 1949-54 trots en mycket betydande ökning av omsättningen. Man var dock i företaget medveten om att påläggen var för höga.

produktionsvolymens utveckling. De kan ändå anses ge en någorlunda god bild av konjunkturutvecklingen under den studerade perioden för företagen i fråga.

Tabell 7

Produktionsvärdets utveckling för de studerade företagen 1946-55 (1946=100)

	Verkstads-företaget[1]	Järn- o. metallmanufakturföretaget	Möbelfabriken	Kvarnen	Sågverket	Konfektionsföretaget
1946	100	100	100	100	100	100
47	113	113	150	124	106	130
48	163	88	200	129	96	148
49	191	170	225	123	103	150
50	244	182	259	115	121	158
51	322	238	369	151	180	197
52	325	258	328	189	203	186
53	325	204	481	180	197	209
54	338	171	606	202	221	220
55	409	216	588	258	223	244

För samtliga företag torde produktionsvärdeökningen under den studerade perioden ha varit tillräckligt stor för att även innebära en produktionsvolymökning. I fråga om verkstadsföretaget steg som framgår av tabellen försäljningen och produktionen mycket snabbt under de första efterkrigsåren fram till år 1951. Under åren 1952 och 1953 stagnerade efterfrågan med minskad sysselsättning och viss outnyttjad kapacitet som följd. Den steg sedan emellertid åter under 1954 och framförallt under 1955.

För järn- och metallmanufakturföretaget var den relativt stabila produktionsutvecklingen under de första efterkrigsåren i hög grad beroende på brist på arbetskraft och råmaterial då det rådde stor efterfrågan på företagets produkter. Först 1949 släppte bristsituationen och företaget kunde som framgår av tabellen öka produktionen högst väsentligt. Produkt-

1) Siffrorna återger här utvecklingen av försäljningsvärdet.

värdeökningen under 1951 var däremot till större delen betingad av prisstegringar. Under 1952 skärptes konkurrensen avsevärt och företaget hade under resten av perioden att möta en mycket hård konkurrens med knappa eller obefintliga vinstmarginaler på många produkter. Under 1953 minskade också produktionskapaciteten betydligt som följd av en brand.

Produktionen i möbelfabriken visade kraftigt stigande trend fram till 1951. Under de första efterkrigsåren var också efterfrågan på företagets produkter betydligt större än den tillgängliga kapaciteten. 1952 fick man ett tjärvare konjunkturläge som emellertid åter förbättrades under de följande åren.

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

Konjunkturutvecklingen för sågverket har till största delen sammanfallit med den internationella konjunkturvecklingen på trävaruområdet under efterkrigstiden. Man har sålunda under flertalet år haft goda konjunkturer med en viss försvagning under åren 48-49 och 52-53 och en utpräglad högkonjunktur under 1951. Produktionen för företaget i fråga steg relativt litet under de första efterkrigsåren delvis beroende på arbetskraftsbrist. Under framförallt 1950 men även 51 steg produktionsvolymen kraftigt. Den stora ökningen av produktionsvärdet under sistnämnda år sammanhängde dock till betydande del med pris och kostnadsstegringar. Sedan 1952 har produktionen visat en långsamt stigande trend.

För konfektionsföretaget var konjunkturerna mycket goda fram till 1951 med stigande produktion och sysselsättning. Härefter har konjunkturläget försämrats och konkurrensen skärpts.

I nedanstående tabell har angivits kostnadsfördelningen för företagen under 1955 på de viktigaste kostnadsposterna. Härav får man en viss bild av företagens användning av olika typer av produktionsfaktorer.

Tabell 2.
Kostnadsfördelningen för de undersökta företagen.[1)]

	Verkstadsföretaget	Järn- och metallmanufakturföretaget	Möbelfabriken	Kvarnen	Sågverket	Konfektionsföretaget
Arbetarlöner	ca 20 %	ca 15 %	ca 20 %	ca 5 %	ca 20 %	ca 20 %
Tjänstemannalöner	" 10 %	" 5 %	" 10 %	" 3 %	" 5 %	" 10 %
Material	" 50 %	" 60-70 %	" 60 %	" 85 %	" 50-70 %	" 50-60 %
Kapitalkostnader	10-20 %	" 10 %	" 5 %	" 5 %	" 10 %	" 5-10 %
Bränsle och elenergi	2-4 %	" 5 %	2-3 %	" 1 %	" 1 %	" 1 %

Av tabellen framgår framförallt den stora roll ur kostnadssynpunkt som råmaterialinköpen spelar för företagen. Om man jämför uppoffringarna av kapital och arbetskraft mellan de olika företagen visar det sig att kvarnen använder den mesta kapitalintensiva (= $\frac{\text{kapitalprocent}}{\text{löneprocent}}$) produktionstekniken. Kapitalkostnaderna utgör här ca 60 procent av lönekostnaderna. För verkstadsföretaget är motsvarande siffra 50 % för järn och metallmanufakturföretaget 50 %, för möbelfabriken 20 %, för sågverket 40 % och för konfektionsföretaget 25 %. Möbelfabriken och konfektionsföretaget är tydligen av dessa siffror att döma de relativt sett minst mekaniserade av företagen i fråga.

Mot bakgrunden av den återgivna beskrivningen av de studerade företagen återvänder vi nu till frågan om testningen av den i kapitel I uppställda hypotesen om en löneöknings verkningar på företagens val av produktionsmetoder. Detta kommer att ske med utgångspunkt från fyra olika typer av material nämligen studier av företagens totala uppoffringar av olika typer av produktionsfaktor, jämförelser mellan planerade och fak-

1) Författaren är väl medveten om de svårigheter som föreligger att göra uppskattningar av kapitalkostnadernas storlek för ett företag eller en bransch.

tiska investeringar, studier av operationskort samt intervjumaterial.

b) Studier av företagens totala uppoffringar av olika typer av arbetskrafts och kapitalfaktorer.

Om den uppställda hypotesen om att en löneökning bör medföra tendenser till övergång till mera kapital och materialkrävande metoder är riktig bör detta, om priset på arbetskraft stigit mera än priset på kapitalvaror och material under efterkrigstiden, för företagen ifråga ha tagit sig uttryck i en volymmässigt sett relativ ökning av förbrukningen av kapitalvaror och råmaterial liksom även av den typ av arbetskraft som priset stigit minst på. Ett studium har därför företagits av företagens uppoffringar av olika typer av produktionsfaktorer under efterkrigstiden. Detta har därvid måst begränsas till skilda slag av arbetskrafts och kapitalfaktorer under det att studiet av materialuppoffringarna måst utelämnas vid analysen. Det visar sig nämligen att materialanvändningen ganska naturligt visar en mycket hög grad av samvariation med produktionsvolymen. Med hänsyn till de felmarginaler i materialet som sannolikt föreligger har det inte ansetts möjligt att på grundval av endast smärre förändringar i användningen av råmaterial per producerad färdigvara dra några slutsatser om tendenser till förändringar i produktionsmetoderna(för järn- och metallmanufakturföretaget har dock även materialuppoffringarna redovisats). I tabellerna 9- 14 har sammanfattats utvecklingen av uppoffringarna av olika typer av arbetskrafts och kapitalfaktorer för företagen under efterkrigstiden. Grundmaterialet till kvantitetsangivelserna i tabellerna har huvudsakligen hämtats från de uppgifter som företagen lämnar till Kommerskollegium varje år. Härutöver har som kollationsmaterial utnyttjats företagens årsredovisningar. Författaren är väl medveten om de svårigheter som vidlåter varje volymuppskattning av framförallt kapitalanvändningen och dess förändringar i företagen. Som basmaterial har här använts uppgifter om brandförsäkringsvärden och investeringar under olika år för maskiner och byggnader kompletterade med uppgifter om innehavet av elektriska motorer och förbrukningen av elenergi. Dessa uppgifter har jämförts och satts ihop till en enhetlig kvantitetsutveckling[1)]

---

1) J. Robinson har i sin nya bok "The Accumulation of Capital" London 1956 kapitel 11 diskuterat olika metoder för att mäta kapitalvolymen och de svårigheter som därvid uppkommer. Den metod som här använts och som förefaller att vara mest använd är närmast den som innebär att man betraktar kapital som sparad arbetskraft och sparad jordkraft och kapitaluppoffringar som i anspråktagande av sparad arbetskraft Jämför K. Wicksells diskussion av kapitalbegreppet i "Föreläsningar i Nationalekonomi" Lund 1911 del I. Detta sätt att betrakta kapitalbegreppet förefaller att vara det mest relevanta om man vill betrakta kapital som en teknisk produktionsfaktor och vill studera eventuella substitutionstendenser med andra produktionsfaktorer.

Ett svårt problem har varit frågan om hur man skall betrakta de belopp som läggs ned på underhåll och reparationer i företagen varje år. Dessa belopp har till största delen ansetts motsvara normala rörliga kostnader för vidmakthållande av realkapitalet i företagen varför härutöver en avskrivningsprocent med 2-3 % för fabriksbyggnader och 5-10 % för maskiner ansetts nödvändig. Om det något år gjorts speciellt stora underhåll och reparationer har emellertid detta beaktats vid kvantitetsberäkningen. I den mån man anser att de normala utgifterna för underhåll och reparation i det närmaste motsvarar förslitningen på det under året använda realkapitalet kommer då tydligen de använda avskrivningsprocentena att betraktas som för höga och realkapitalökningarna i företagen som för låga.

I fråga om prisuppgifterna har utvecklingen för maskiner och byggnader bedömts med utgångspunkt från Svenska Tarifföreningens material och det officiella byggnadskostnadsindex. Det är uppenbart att detta material inte ger en helt rättvisande bild av prisutvecklingen på kapitalvaror för företagen ifråga. Något annat prismaterial har emellertid inte funnits att tillgå.[1] Löneuppgifterna har för arbetare hämtats från antingen företagens egen eller SAF:s eller Socialstyrelsens lönestatistik under det att tjänstemannalönernas utveckling hämtats från SAF:s statistik. Detta innebär att hänsyn inte endast har tagits till de avtalsmässiga löneökningarna under efterkrigstiden utan även till löneglidningen. För en långsiktig bedömning av eventuella ändringar i produktionsmetoderna förefaller det uppenbart att hänsyn måste tas till hela löneökningen under perioden under det att det på kort sikt är tänkbart att en avtalsmässig löneökning och löneglidning får något olika verkningar på företagens val av produktionsmetoder. Förändringarna i användningen av de olika produktionsfaktorerna har som framgår av tabellerna dels studerats för hela perioden 1946-1955 dels också för de tre delperioderna 1946-50, 1950-52 och 1952-55. Man bör ju här vänta sig att även förändringarna under delperioderna bör överensstämma med den uppställda hypotesen. Periodvalet har framförallt motiverats av löneut-

1) Om man betraktar kapital som sparad arbetskraft och sparad jordkraft och om man vill studera kapitalvolymens förändringar för ett företag eller en bransch borde den prisindex som användes inte vara en prisserie för byggnader och maskiner utan en uppvägd prisserie för arbetskraft och jord. Ett dylikt betraktelsesätt skulle eftersom arbetslönen under efterkrigstiden stigit betydligt mera än priset på kapitalvaror medföra att kapitalvolymen stiger mindre än vad som anges i texten. Professor Lundberg i sin undersökning för SNS tycks att döma av uttalanden vid Tylösandskonferensen 1958 ha använt prisserier för maskiner och byggnader vid bedömningen av kapitalvolymens utveckling för olika branscher. Detta ger enligt de här anförda synpunkterna en för kraftig ökning av kapitalvolymen.

Tabell 9

Förändringarna i uppoffringarna av olika typer av produktionsfaktorer

	Arbetskraft				Material		
	Kvantitet		Pris		Kvantitet	Pris	
	Arbetare[1]	Tjänstemän	Arbetare[2]	Tjänstemän[3]			Byg
	%	%	%	%	%	%	
1946–50	+ ca 40	+(25–30)	+(35–40)	+(20–25)	+ ca 75	+(5–10)	+(5(
1950–52	+ ca 5	+(10–15)	+(45–50)	+(40–45)	+ ca 5	+(60–70)	± c
1952–55	–(5–10)	+ ca 15	+ ca 15	+ ca 15	– ca 15	–(15–20)	+ c
Hela perioden 1946–55	+(30–40)	+(60–65)	+ ca 130	+ ca 100	+(45–50)	+(45–50)	+ c

1) Företaget sysselsätter endast ett mindre antal kvinnliga arbetare. Varje kv gällande lönerelationer prestationsmässigt beräknats motsvara 75 % av en vu

2) För åren 1946–49 har löneutvecklingen beräknats med utgångspunkt från SAF:s 1949–55 bygger på faktiska löneuppgifter för företaget ifråga.

3) Enligt SAF:s lönestatistik för tjänstemän

4) Enligt Bostadsstyrelsens indextal för byggnadskostnaderna i Stockholm och S

5) Enligt Svenska Tarifföreningens maskinprisindex

ıder efterkrigstiden i järn- och metallmanufakturföretaget

Kapital				Produktion
⁄ıntitet		Pris		Kvantitet
ıder	Maskiner	Byggnader[4]	Maskiner[5]	
	%	%	%	
75)	+(25–50)	+(10–20)	+ ca 20	+(75–90)
)	+(0–5)	+(40–50)	+(40–50)	+(10–20)
25	+(25–50)	± ca 0	+ ca 5	–(15–20)
100	+(100–150)	+(50–75)	+ ca 75	+ ca 75

ılig arbetare och varje minderårig har med utgångspunkt från
ı manlig arbetare.

ınestatistik för vuxna manliga arbetare i metallmanufaktur. Åren

ıska Tarifföreningens byggnadskostnadsindex

Tabell 10

Förändringarna i uppoffringarna av olika typer av produktionsfa

	Arbetskraft				
	Kvantitet		Pris		Kvant:
	Arbetare[1] %	Tjänstemän %	Arbetare[2] %	Tjänstemän[3] %	Byggnade: %
1946–50	+(15–20)	+ ca 10	+(30–40)	+(20–25)	-(0–5)
1950–52	+(10–15)	+(5–10)	+(40–45)	+(40–45)	+ ca 5
1952–55	-ca(20–25)	+ ca 20	+(10–15)	+ ca 15	+ ca 10
Hela perioden 1946–55	+ ca 10	+(40–50)	+ ca 125	+ ca 100	+(10–15

1) Företaget sysselsätter endast ett fåtal kvinnliga arbetare. Varje kvinn gällande lönerelationer prestationsmässigt beräknats motsvara 75 % av e

2) Enligt faktiska löneuppgifter fram till 1950. För åren 1950–55 SAF:s lö

3) Enligt samma källa som i tabell 9.

4) " " " " " "

5) " " " " " "

:orer under efterkrigstiden i verkstadsföretaget

Kapital			
:t	Pris		Produktion
Maskiner %	Byggnader[4] %	Maskiner[5] %	Kvantitet %
+(5–15)	+(10–20)	+ ca 20	+(125–150)
+(15–20)	+(40–50)	+(40–50)	+(10–20)
–(5–10)	± ca 0	+ ca 5	+ ca 25
+ ca 10	+(50–75)	+ ca 75	+ ca 200

g arbetare och varje minderårig har med utgångspunkt från vuxen manlig arbetare.

statistik.

Tabell 11

Förändringarna i uppoffringarna av olika typer av produktionsfa

	Arbetskraft					
	Kvantitet			Pris		
	Arbetare %		Tjänstemän %	Arbetare 3) %		Tjänstemän 2
	Män	Kvinnor		Män	Kvinnor	
1946–50	+ ca 40	+(70–75)	+ 120	+(25–30)	+ ca 35	+ ca(20–25)
		+(55–60) 1)				
1950–52	– ca 30	– ca 30	± 0	+ca 40	+ ca 40	+(40–45)
		– 30 1)				
1952–55	+ ca 10	+ ca 30	+ ca 30	+(15–20)	+(20–25)	+ ca 15
		+ 20 1)				
Hela perioden 1946–55	+ ca 10	+(50–55)	+ ca 180	+(115–120)	+(120–125)	+ ca 100
		+(30–35) 1)				

1) En kvinnlig arbetare har här satts lika med 75 % av en manlig arbetare.

3) Enligt SAF:s lönestatistik och den egna löneutvecklingen för vissa år.

:orer under efterkrigstiden i möbelfabriken

Kapital			
Kvantitet		Pris	
Byggnader %	Maskiner %	Byggnader [4] %	Maskiner [5] %
+ ca 20	+ ca 200	+(10–20)	+ ca 20
–(0–5)	+(0–5)	+(40–50)	+(40–50)
–(5–10)	+(0–10)	± ca 0	+ ca 5
+(0–10)	+(200–225)	+(50–75)	+ ca 75

2) Enligt samma källa som i tabell 9.

4) " " " " " " "

5) " " " " " " "

Tabell 12

Förändringarna i uppoffringarna av olika typer av produktionsfak

	Arbetskraft				
	Kvantitet			Pris	
	Arbetare %		Tjänstemän %	Arbetare[3] %	Tjänstemän[2] %
	Män	Kvinnor		Män	Kvinnor	
1946–50	+(10–15)	– ca 15	+(0–5)	+ ca 30	+ ca 25	+(20–25)
		+ ca 10[1]				
1950–52	– ca 10	+(25–30)	+(0–5)	+(50–55)	+ ca 60	+(40–45)
		–(5–10)[1]				
1952–55	–(0–5)	– ca 5	+(0–5)	+(20–25)	+(20–25)	+ ca 15
		–(0–5)				
Hela perioden 1946–55	–(0–5)	± ca 0	+ ca 10	+ ca 140	+ ca 145	+ ca 100
		–(0–5)[1]				

1) Varje kvinnlig arbetare har här prestationsmässigt antagits motsvara 75 % a

2) Enligt samma källa som i tabell 9.

3) Enligt faktiska förtjänster i företaget.

4) " samma källa som i tabell 9.

5) " " " " " " "

ɔrer under efterkrigstiden i sågverket

Kapital			
Kvantitet		Pris	
Byggnader %	Maskiner %	Byggnader[4] %	Maskiner[5] %
± ca 0	+ ca 10	+(10–20)	+ ca 20
+(0–5)	+ ca 5	+(40–50)	+(40–50)
+(0–5)	± 0	± ca 0	+ ca 5
+(0–10)	+ ca 15	(50–75)	+ ca 75

en manlig arbetare.

Tabell 13

Förändringarna i uppoffringarna av olika typer av produktionsfak

	Arbetskraft					
	Kvantitet			Pris		
	Arbetare %		Tjänstemän %	Arbetare[3] %		Tjänstemän[2] %
	Män	Kvinnor		Män	Kvinnor	
1946–50	+ ca 10	+(50–60)	-(10–20)	+ ca 15	+(25–30)	+(20–25)
		+ ca 20 [1]				
1950–52	± 0	- ca 20	+(20–30)	+ ca 70	+ ca 75	+(40–45)
		- ca 5 [1]				
1952–55	+ ca 40	+ ca 100	+ ca 25	+(10–15)	+(10–15)	+ ca 15
		+ ca 50 [1]				
Hela perioden 1946–55	+ ca 60	+ ca 150	+ ca 30	+ ca 115	+ ca 150	+ ca 100
		+ ca 80 [1]				

1) Varje kvinnlig arbetare har här prestationsmässigt antagits motsvara 75 % a
Enligt Kvarnindustriförbundets statistik blir siffrorna +20 %, +(30–35) %,

3) Enligt SAF:s statistik.

4) Enligt samma källa som i tabell 9.

5) " " " " " " "

rer under efterkrigstiden i kvarnen

Kapital			
Kvantitet		Pris	
Byggnader %	Maskiner %	Byggnader[4] %	Maskiner[5] %
± ca 0	+(0–5)	+(10–20)	+ ca 20
-(0–5)	+(5–10)	+(40–50)	+(40–50)
+(0–10)	+(0–10)	± ca 0	+ ca 5
± ca 0	+(10–20)	+(50–75)	+ ca 75

en manlig arbetare. 2) Enligt samma källa som i tabell 9.
20–25)%, + ca 90.

Tabell 14

Förändringarna i uppoffringarna av olika typer av produktionsfakto

	Arbetskraft					
	Kvantitet			Pris		
	Arbetare %		Tjänstemän %	Arbetare[3] %		Tjänstemän[2] %
	Män	Kvinnor		Män	Kvinnor	
1946–50	+(40–45)	–(0–5)	+ 80	+ ca 30	+ ca 40	+(20–25)
		+ ca 10[1]				
1950–52	–(15–20)	+(5–10)	– ca 10	+ ca 35	+(35–40)	+(40–45)
		–(0–5)[1]				
1952–55	– ca 10	–(0–5)	– ca 10	+(15–20)	+(15–20)	+ ca 15
		– ca 5[1]				
Hela perioden 1946–55	+(0–5)	+(0–5)	+ ca 40	+ ca 105	+(130–140)	+ ca 100
		+(0–5)[1]				

1) I denna beräkning har en kvinnlig arbetare prestationsmässigt antagits mots

2) Enligt samma källa som i tabell 9. Enligt Konfektionsindustriförbundets st

3) Enligt socialstyrelsens statistik över lönerna inom konfektionsindustrin.

4) Enligt samma källa som i tabell 9

5) " " " " " " "

er under efterkrigstiden i konfektionsföretaget 66 f

Kapital			
Kvantitet		Pris	
Byggnader %	Maskiner %	Byggnader[4] %	Maskiner[5] %
(200–300)	+ ca 150	+(10–20)	+ ca 20
(0–5)	–(0–10)	+(40–50)	+(40–50)
(5–10)	– (10–25)	± ca 0	+ ca 5
(200–300)	+ ca 75	+(50–75)	+ ca 75

ara 75 % av en manlig arbetare.

tistik blir siffrorna +(10–15)%, +(30–35)%, +(30–35)%, + ca 100 %

vecklingen under efterkrigstiden. Under åren 1946–50 steg lönerna relativt långsamt (kraftig stegring 47 men lönestoppsår 49 och 50). Perioden 1950–52 utmärktes av de våldsamma pris- och lönestegringarna i samband med Koreakrisen. Under perioden 1953–55 fick man åter en lugnare ökningstakt. I och för sig hade det naturligtvis varit intressant att följa utvecklingen och pröva hypotesen år från år för de olika företagen. På grund av bristerna i det statistiska materialet har emellertid inte ett sådant förfarande framstått som speciellt fruktbart.

Ett studium av tabellerna visar vad beträffar prisutvecklingen under efterkrigstiden att prisstegringen för produktionsfaktorn arbetskraft sannolikt varit större för de undersökta företagen än prisstegringen på realkapitalvaror.

Ifråga om arbetskraften har löneökningen för arbetare varit större än för tjänstemän och bland arbetarna har stegringen varit kraftigare för kvinnor än för män. För järn- och metallmanufakturföretaget, som är det enda företag, där materialprisutvecklingen studerats, har tydligen prisstegringen på produktionsfaktorn material varit mindre än prisstegringen på övriga produktionsfaktorer.

Ifråga om användningen av olika produktionsfaktorer visar det sig att det endast är i järn- och metallmanufakturföretaget och konfektionsföretaget, som man med säkerhet vågar säga, att förändringarna i produktionsmetoderna under efterkrigstiden gått i riktning mot användning av mera kapitalintensiva metoder. I båda dessa företag tycks ökningen av byggnads- och maskinanvändningen ha varit betydligt större än ökningen av arbetskraftanvändningen. För möbelfabriken tycks detta också ha varit fallet i fråga om maskinanvändningen. I framförallt sågverket men även kanske i viss utsträckning i verkstadsföretaget synes kapitalanvändningen ha stigit något mera än användningen av arbetare men däremot inte än användningen av tjänstemän. I kvarnen slutligen har tydligen uppoffringarna av arbetskraft stigit betydligt mera än kapitaluppoffringarna.

Även i fråga om förändringarna i användningen av arbetare och tjänstemän under efterkrigstiden tycks kvarnen i viss mån inta en särställning. I samtliga övriga företag har i överensstämmelse med utgångshypotesen ökningen i antalet tjänstemän varit större än ökningen i antalet arbetare. För kvarnen gäller emellertid det omvända förhållandet. Beträffande förändringarna i utnyttjandet av manliga och kvinnliga arbetare har dessa gått i förhållande till hypotesen omvänd

riktning d.v.s. användningen av kvinnliga arbetare har stigit mera än användningen av manliga arbetare i både möbelfabriken, kvarnen och sågverket under det att förändringarna i konfektionsföretaget varit ungefär lika stora.

Vad beträffar utvecklingen på kapitalvaruområdet har prisutvecklingen på de båda faktortyperna varit alltför likartad för att möjliggöra en prövning av utgångshypotesen. I fråga om användningen av material, som endast studerats i järn- och metallmanufakturföretaget har denna stigit mindre än uppoffringarna av flertalet andra faktorer samtidigt som prisstegringen för denna faktor varit minst, vilket alltså strider mot vår hypotes. Jämfört med produktionsökningen tycks en betydande materialbesparing ha ägt rum. Ett studium av utvecklingen under delperioderna ger emellertid ett visst stöd för hypotesen eftersom det visar att den relativa materialbesparingen sannolikt varit störst under den period, 1950-52, då materialpriserna steg mera än andra faktorpriser. Järn- och metallmanufakturföretaget: Ett studium av förändringarna i uppoffringarna av olika produktionsfaktorer i företagen under de undersökta delperioderna ger inte heller mer än ett begränsat stöd för utgångshypotesen. I järn- och metallmanufakturföretaget har visserligen den realkapitalökning, som ägt rum helt inträffat under de perioder, då prisstegringen på kapitalvaror var minst Ökningen under perioden 1952-55 beror emellertid till större delen på nyinvesteringar som följd av en brand under denna period. Den relativa ökningen av tjänstemannaanvändningen på arbetskraftssidan har inte heller ägt rum under den period, då tjänstemannalönerna steg avsevärt mindre än arbetarlönerna d.v.s. under åren 1946-50. Det måste här påpekas, att en jämförelse mellan produktionsutvecklingen och faktoranvändningen i företaget inte ger något intryck av att en mera betydande produktivitetsökning ägt rum under efterkrigstiden. Detta sammanhänger emellertid med den förut omtalade branden och de nyinvesteringar, som ägde rum under perioden 1952-55, vilka inte helt hade mognat ut i färdig produktion under denna peri-

od utan först följande år ökade produktionsvolymen avsevärt. Det kan samtidigt konstateras, att den totala nyuppbyggnad av en av företagets anläggningar, som ägde rum som följd av branden, även innebar införandet av en ny teknik, vilken medförde en betydande ökning av kapitalintensiteten i produktionstekniken.

Verkstadsföretaget: I fråga om verkstadsföretaget finner man att den realkapitalökning, som ägt rum, framförallt skett under åren 1950-52 d.v.s. under den period, då kapitalvaruprisstegringen relativt sett varit störst. Den relativa stegring av användningen av tjänstemän, som ägt rum, har inte heller skett under den period löneökningen för tjänstemän varit minst i förhållande till arbetarnas löneökning utan har varit helt koncentrerad till den sista av de studerade perioderna. Jämfört med produktionsökningen i företaget under efterkrigstiden har som framgår av tabellen stegringen i användningen av olika typer av produktionsfaktorer varit relativt liten, vilket antyder att en betydande produktivitetsförbättring måste ha ägt rum speciellt under åren 1946-50.

Att produktionsökningen inte krävt betydligt större investeringar synes ha berott på att de investeringar, som ägt rum i företaget varit av en mycket kapacitetsökande karaktär.[1)] Enligt uppgifter från företaget genomgick detta en mycket betydande omställning under slutet på 40-talet och början på 50-talet i samband med ändringar i tillverkningsprogrammet. Härigenom uppkom betydande produktivitetsvinster som följd av bl.a. större serier, bättre verktyg och nya mindre arbetskrävande konstruktioner.

Av de studerade produktionsfaktorerna har användningen av tjänstemän stigit mest och det förefaller sannolikt att denna relativa ökning varit en förutsättning för genomföran-

1) Man kan här ha ett exempel på att en produktionsökning inte alltid kräver nettoinvesteringar utan att det räcker med att man har en produktivitetsökning på de realkapitalvaror, som representerar reinvestering i företaget. Se Staffan Burestam-Linder, Ekonomisk Tidskrift, nr 3, 1957.

det av alla de organisatoriska förändringar som ägt rum.[1]

I möbelfabriken har den ökning av kapitalintensiteten ifråga om maskiner som ägt rum under efterkrigstiden framförallt kommit till stånd under den först studerade perioden. Även användningen av övriga faktorer ökade avsevärt under denna period (vilken utmärktes av en betydande produktionsstegring) även om ökningarna i överensstämmelse med utgångspunkten inte var lika stora som ifråga om kapitalanvändningen. För övriga perioder stämmer emellertid hypotesen sämre och de har närmast karakteriserats av en förhållandevis oförändrad kapitalanvändning och relativt sett ökade tjänstemannainsatser oberoende av prisförändringarna. I fråga om förändringarna i användningen av manliga och kvinnliga arbetare visar delperioderna samma mot hypotesen omvända utveckling som hela perioden d.v.s. både lönerna för och användningen av kvinnliga arbetare har ökat kraftigast under perioderna.

Inte heller i sågverket tycks kvantitetsförändringarna under delperioderna i någon större grad ge belägg för vår hypotes. Den relativa ökning av kapitalanvändningen i förhållande till användningen av arbetare som ägt rum har visserligen skett i överensstämmelse med hypotesen eftersom i varje delperiod prisstegringen på kapitalvaror varit mindre än lönestegringen för arbetare. Substitutionen tycks emellertid snarast ha varit störst under den period då prisutvecklingen på produktionsfaktorerna varit mest likartad och minst under den period, då prisförskjutningen varit störst. Förskjutningen mot ökad användning av tjänstemän har ägt rum under samtliga delperioder, vilket varit i överensstämmelse med hypotesen, eftersom lönestegringen för arbetare i företaget troligtvis varit större än för tjänstemännen under samtliga delperioder. I fråga om förändringarna i användningen av manliga och kvinnliga arbeta-

1) För en diskussion av orsakerna till den relativt sett kraftiga ökningen av antalet tjänstemän inom industrin se E. Höök, "Tjänstemännen och den industriella omvandlingen" IUI 1954.

re har dessa gått i mot hypotesen omvänd riktning under perioderna 1946-50 och 1950-52. Under den sista delperioden har både kvantitets- och löneförändringarna varit av ungefär samma storleksordning. Att döma av de relativt små ökningarna av produktionsfaktorsuppoffringarna i företaget tycks en inte oväsentlig produktivitetsförbättring ha ägt rum under efterkrigstiden.[1] Denna förefaller att ha kommit till stånd som följd av ungefär samma förhållanden som i verkstadsföretaget. Det bör här påpekas att företaget ifråga även driver ytterligare ett sågverk och att här en betydande ersättning av arbetskraft med kapital tycks ha ägt rum. Denna substitution tycks på liknande sätt som i järn- och metallmanufakturföretaget framförallt ha kommit till stånd vid en fullständig nybyggnad av sågverket som följd av en brand.[2]

I kvarnen har som tidigare påpekats förändringarna under hela perioden gått i jämförelse med hypotesen omvänd riktning på samtliga punkter. Detta gäller emellertid inte lika utpräglat för samtliga delperioder utan framförallt under perioden 1950-52, då prisstegringen på arbetare tydligen var betydligt större än på tjänstemän och kapitalvaror gick förändringarna i riktning mot en relativt sett ökad användning av de båda sistnämnda faktorgrupperna. Under övriga perioder var emellertid tendensen densamma som för hela efterkrigstiden. Att man inte haft några större investeringar i fabriksbyggnader under efterkrigstiden kan

1) Det bör observeras, att författaren endast vågar yttra sig om produktivitetsutvecklingen om det förefaller som om uppoffringarna av samtliga använda produktionsfaktorer stigit mindre än produktionsvolymen. Produktiviteten mäts alltså inte i produktionsvolym per arbetstimme.

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

delvis sammanhänga med att det tycks ha funnits en viss outnyttjad kapacitet vid periodens början. Det förtjänar i detta sammanhang påpekas, att kvarnen ju som framgått av tabell 8 har den mest kapital- och tjänstemannaintensiva produktionstekniken av de undersökta företagen. Förändringarna under efterkrigstiden har då tydligen gått i riktning mot en något mera arbetskrävande teknik. Förklaringen till denna förändring kan emellertid också ligga i en viss förskjutning i företagets produktionsstruktur i riktning mot produkter som kräver relativt sett mindre kapital och tjänstemannauppoffringar. Man har här uppenbarligen ett förhållande som i hög grad försvårar en testning av den uppställda hypotesen. Samtidigt måste emellertid påpekas, att enligt hypoteserna i kapitel I bör man vänta sig en övergång till relativt sett billigare produktionsfaktorer inte endast som följd av substitution vid tillverkning av samma produkt utan också genom ökad produktionsinriktning i riktning mot produkter som användes mera av de relativt billigare produktionsfaktorerna. Det finns med andra ord två samverkande faktorer om verkan i riktning mot ökad användning för ett företags del av billigare produktionsfaktorer.

Utvecklingen i konfektionsföretaget under efterkrigstiden tycks som tidigare framgått vara den som stått i bäst överensstämmelse med de enligt vår hypotes väntade förändringarna. Detta omdöme gäller även till betydande del om förändringarna under de olika delperioderna. Den relativa ökningen av tjänstemannauppoffringarna har sålunda framförallt skett under den första perioden, då löneökningen för arbetarna i företaget var betydligt större än för tjänstemännen. Under den sista perioden åter då ökningen (enligt Konfektionsindustriförbundets statistik) för tjänstemännen var större än för arbetarna minskade användningen av tjänstemän mera än användningen av arbetare. Ifråga om kapitaluppoffringarna var, som framgår av tabell 14 stegringen under hela den studerade perioden koncentrerad till den första delperioden då ju priset på kapitalvaror steg mindre än priset på arbetskraft. Förändringarna under åren 1952-55 med en större minsk-

ning av kapitalanvändningen än av utnyttjandet av arbetskraft står däremot inte med hänsyn till prisutvecklingen under dessa år i överensstämmelse med vår hypotes. Det kan påpekas, att det förefaller som om det föreligger en betydande samvariation i förändringarna i tjänstemanna- och kapitaluppoffringarna i företaget. Dessa samvariationer tycks även föreligga i en del av de andra undersökta företagen. I fråga om förändringarna i användningen av manliga och kvinnliga arbetare står dessa för den första delperioden i överensstämmelse med hypotesen under det att åren 1950-52 visar en mot hypotesen stridande utveckling.

I diagrammen på nästa sida har även angivits utvecklingen år för år i företagen under efterkrigstiden vad beträffar det genomsnittliga antalet anställda arbetare och tjänstemän under respektive år nyinvesteringarna i byggnader och maskiner räknade i fast penningvärde (underhåll och reparationer är däremot icke inräknade[1]).

. Att volymförändringarna i fråga om de olika arbetskraftsserierna inte helt stämmer överens med volymberäkningarna i tabellerna 11-14 sammanhänger med att i tabellerna har hänsyn även tagits till de utbetalda lönesummorna, varigenom förändringar inom de olika grupperna i viss mån beaktats (exempelvis ökad användning av mera kvalificerade tjänstemän).

Ett studium av diagrammen ger en del intressanta inblickar i hur kvantitetsförändringarna i fråga om ett företags produktionsfaktorsuppoffringar förlöper. I fråga om investeringarna förefaller det sålunda som om dessa sker i vågor med vissa typiska nyinvesteringsår som sedan avbytes av ett antal år med relativt små nyinvesteringar. Framförallt tycks detta ganska naturligt gälla för investeringarna i fabriksbyggnader. Dylika investeringar tycks också vara sammankopplade eller åtföljda av betydande maskininvesteringar under det att man kan finna perioder i företagen med relativt sett betydande maskininvesteringar men obetydliga byggnadsinvesteringar. Detta sammanhänger sannolikt med att nya byggnader i allmänhet fylls med nya

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

Kvinnl. arbetare

Manl. arbetare

Tjänstemän

Drivkraft

Diagram 1

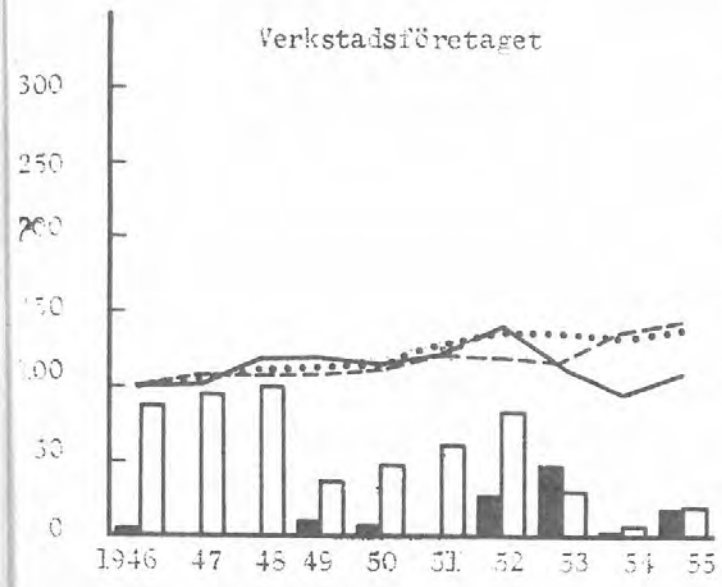


Diagram 2

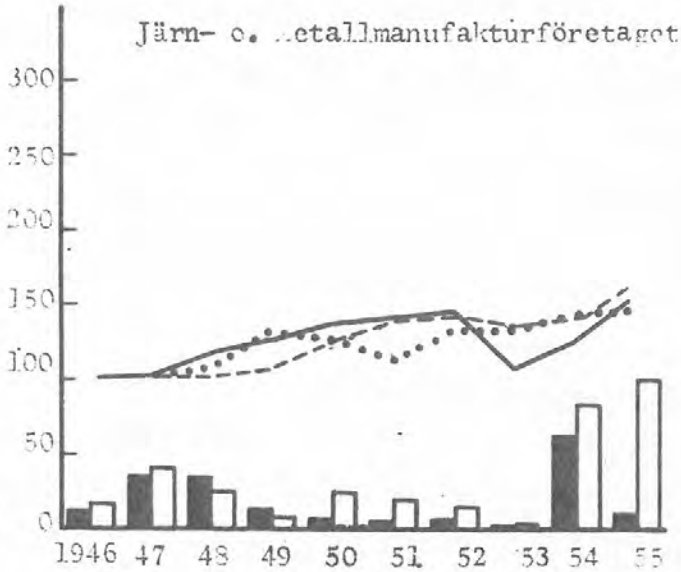


Diagram 3

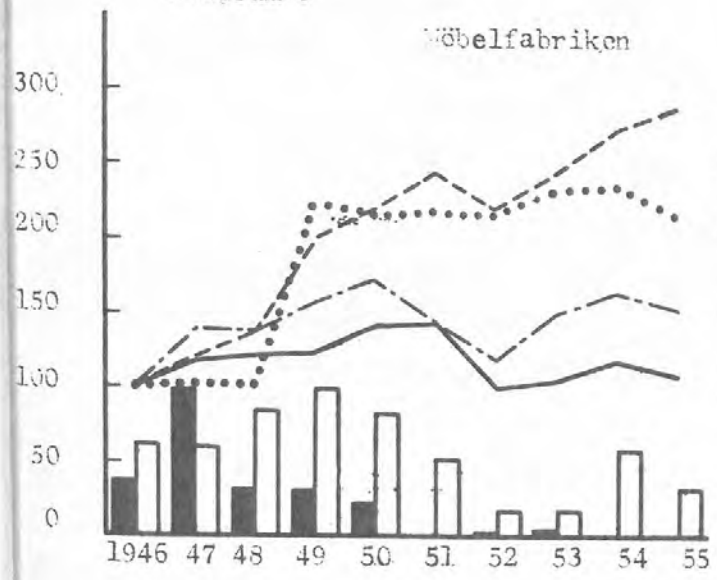


Diagram 4

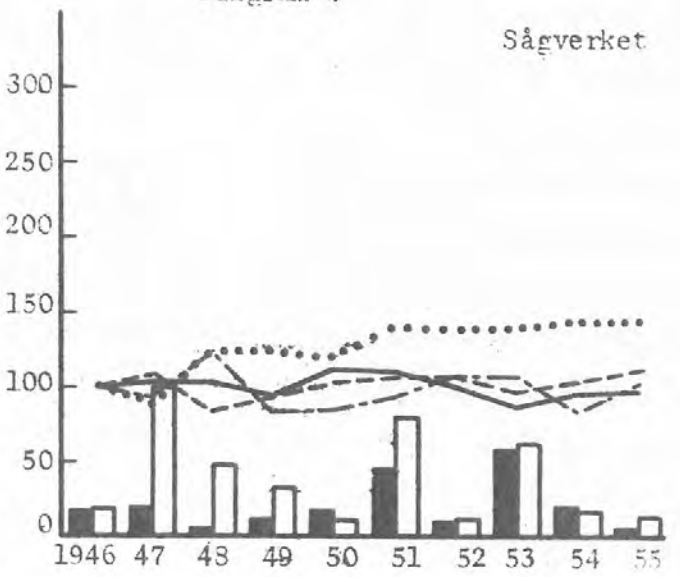


Diagram 5

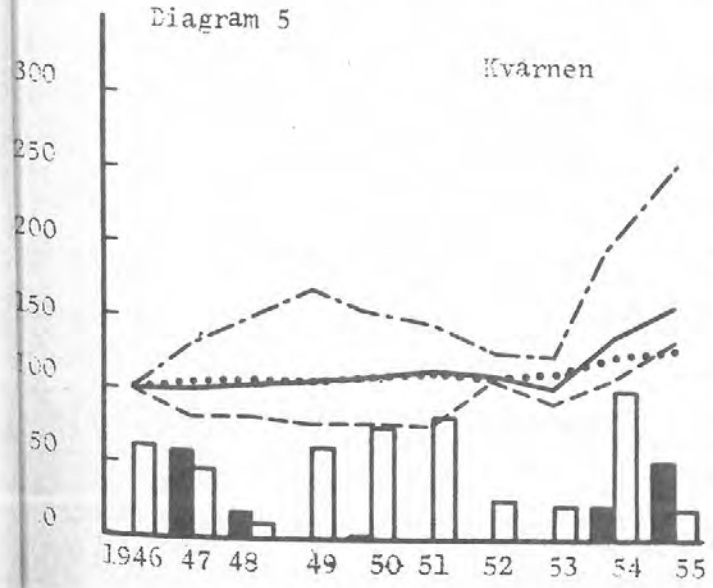
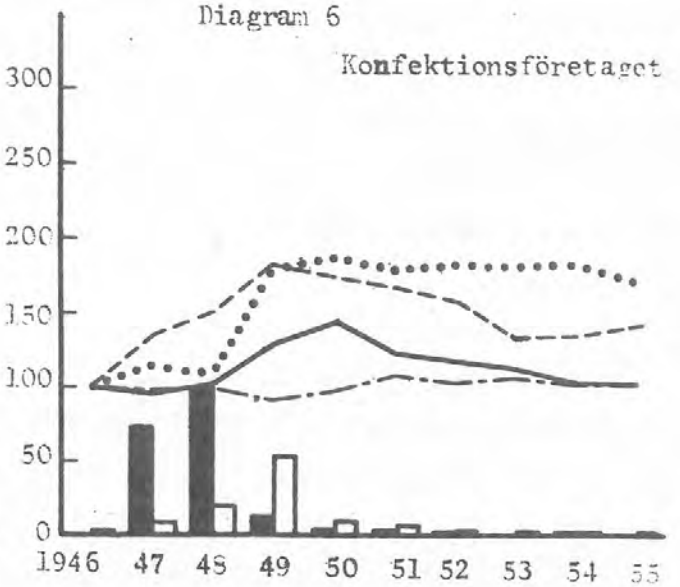


Diagram 6



maskiner under det att nya maskiner ofta ersätter gamla eller får plats i redan befintliga lokaler. Vad beträffar maskineffektens förändringar i företagen visar dessa fullt naturligt ett betydande samband med nyinvesteringar i maskiner i så måtto att stora nyinvesteringar även medför en stegring av maskineffekten.

Om man accepterar tanken att investeringarna i ett företag sker stötvis med avbrott för perioder med betydligt mindre investeringar, blir det också ur den i föreliggande avsnitt aktuella substitutionssynpunkten klart att övergången till en mera kapitalintensiv produktionsteknik framförallt kommer att äga rum under dessa "investeringsperioder". Av diagrammen och i ännu högre grad av tabellerna 11-14 framgår också att den övergång mot en relativt sett mera kapitalkrävande produktion som ägt rum i en del av de undersökta företagen inte skett kontinuerligt under hela efterkrigstiden utan varit begränsad till vissa tidsintervall omfattande ett par år. Dessa "investeringsperioder" är ganska naturligt sammankopplade med eller åtföljda av tider med betydande produktionsstegring i företagen.

Investeringarna och härigenom substitution i riktning mot en mera kapitalintensiv produktion skulle enligt detta resonemang framförallt äga rum under tider med betydande expansion för företaget.

Detta behöver inte innebära att man inte får någon substitution i tider med kontraktion eller stagnation för företaget. Om produktionsvolymen sjunker, minskas arbetar- och som framgår av diagrammen i viss mån även tjänstemannaanvändningen i företaget. Om dessa minskningar är större än vad som motsvarar förslitningen på realkapitalet, får man relativt sett ökad kapitalanvändning.[1] Samtidigt

1) Resonemanget utgår från att större delen av kapitalvarorna tidsförslitits och inte bruksförslitits.

innebär detta att man får outnyttjad kapacitet på kapitalvarorna. Under dylika kontraktionsperioder kan en eventuell substitutionsprocess som följd av prisrelationsförskjutningar närmast ske genom urvalet av den arbetskraft som permitteras och de kapitalvaror, som blir mindre utnyttjade.

I tider med stagnerande eller endast långsamt stigande produktion i företaget kommer sannolikt att döma av utvecklingen i de undersökta företagen nyinvesteringarna endast att i det närmast motsvara kapitalförslitningen. En eventuell substitution mellan arbetskraft och kapital måste i detta fall innebära att arbetaranvändningen visar en sjunkande tendens som följd av att de nyinvesteringar som görs medför en mera kapitalintensiv produktionsteknik. Det förefaller emellertid som om substitutionsprocessen måste förlöpa relativt långsamt under dessa förhållanden (vilket också bekräftas av tabell och diagrammaterialet).[1] Det förefaller däremot, vilket också framgår av materialet som om substitutionen mellan arbetare och tjänstemän kan fortgå under både en expansions-, stagnations- och kontraktionsperiod för företaget.

Hittills har diskuterats substitutionen mellan produktionsfaktorerna byggnader, maskiner, tjänstemän samt manliga och kvinnliga arbetare.

Det är emellertid klart att man här kan gå ett steg längre och även studera utvecklingen inom de olika huvudgrupperna. I föreliggande undersökning har detta gjorts i fråga om de manliga arbetarna i verkstadsföretaget samt järn- och metallmanufakturföretaget. Enligt hypotesen bör man vänta sig att företagets användning av de arbetare som fått den största löneökningen under efterkrigstiden sjunkit relativt sett och vice versa. Detta resonemang förutsätter emellertid att det verkligen finns substitutionsmöjligheter mellan olika arbetar-

1) Substitutionen skulle även kunna förlöpa på så sätt att företaget byter ut en betydande del av den gamla maskinparken mot nya maskiner, varvid ingen kraftig produktionsökning behöver bli följden. Detta beteende är emellertid inte så vanligt.

kategorier. I fråga om valet av yrkesarbetare och tempoarbetare kan detta sannolikt anses vara fallet. Då man betraktar grupper såsom smeder, svarvare, filare etc. förefaller emellertid substitutionsmöjligheterna att vara mera begränsade. Vad som ändå gör att man bör vänta sig en övergång till relativt sett billigare arbetargrupper även i dessa fall är dels att man bör vänta sig att mekaniseringen i företaget framförallt satts in på sådana arbetsoperationer, där arbetskraften blivit relativt sett dyrare och dels att produktionsinriktningen i företaget enligt vad som tidigare sagts och som utförligare kommer att behandlas i kapitel III bör förskjutas i riktning mot tillverkning av sådana produkter som använder relativt sett billigare produktionsfaktor d.v.s. bl.a. billigare arbetargrupper.

Förändringarna i valet av produktionsfaktor kan med andra ord även tas som indicier på förändringar i produktionsinriktningen. Kollning måste emellertid uppenbarligen ske med förändringarna i sammansättningen av företagets produktionsvolym.[1)]

Ett förhållande som i hög grad försvårar ett försök till testning av den uppställda hypotesen genom studier av förändringar i arbetskraftens sammansättning i företagen är att det relevanta löneförändringsbegreppet blir olika om arbetarna arbeta på ackord mot om de betalas genom tidlön. Vid ackordslön är det de absoluta förändringarna av lönerna för olika arbetargrupper som blir av intresse vid bedömningen av vilka grupper som blivit relativt sett billigare för företaget under den studerade tidsperioden. En procentuellt lika stor höjning av ackorden för olika arbetarkategorier bör sålunda medföra en tendens till ökad efterfrågan på de gruppers tjänster, där löneläget ligger lägst (jfr ex. ett fall, där man har en maskin som både kan skötas av en yrkes-

1) Det kan också påpekas, att i den mån produktionsfunktionerna ändras under den studerade perioden som följd av ändrad teknik även dessa förändringar enligt teorins så att säga följdsatser bör ha en tendens att innebära ökad användning relativt sett av produktionsfaktorer, som blivit billigare.

arbetare och en tempoarbetare. Den senare får fler kassationer vid bearbetningen av detaljer i maskinen men har samtidigt lägre ackordspris. Använder man yrkesarbetaren får man högre lönekostnad men lägre maskin- och materialkostnad per tillverkad hel enhet än om man tar tempoarbetaren. En procentuellt lika stor höjning av ackorden gör det då relativt sett mer lönande att använda tempoarbetaren). Vid tidlön åter är det den relativa löneförändringen som blir av intresse i den mån som löneskillnader mellan olika grupper motiveras med större prestationsvolym i mängd räknat för dem som har högre lön. En procentuellt lika stor löneökning för olika grupper innebär ju då en absolut sett lika stor kostnadsökning per tillverkad enhet vid användningen av skilda arbetarkategorier.

Det anförda medför emellertid vissa svårigheter vid en undersökning av materialet, eftersom man i princip borde skilja på tidlöne- och ackordslöneutvecklingen för skilda arbetarkategorier. Detta har emellertid inte varit möjligt med materialets nuvarande utformning. Med hänsyn till att under de studerade tidsperioderna, som framgått av tabellerna 11-14 [1] även en betydande prisstegring på andra produktionsfaktorer än arbetskraft ägt rum, vilket i och för sig vid ackordsarbete bör medföra en tendens mot ökad användning av dyrare arbetskraft[2], kan även en jämförelse mellan den procentuella löneutvecklingen och antalet anställda för olika arbetarkategorier vara av intresse. Av tabell 15 framgår den

1) För verkstadsföretaget har åren 1946-51 studerats då på grund av en omläggning av verkstadsföreningens material från och med 1952 de senaste åren inte är jämförbara med de tidigare under det att för järn- och metallmanufakturföretaget endast material kunnat erhållas för åren 1949-55.

2) Om även priserna på material och kapitalvaror stiger procentuellt lika mycket som för ackordsarbetare, kommer uppenbarligen inte alternativet att använda tempoarbetaren att ha blivit mera lönande. Som framgått av tidigare material har visserligen priserna på material och kapitalvaror stigit under efterkrigstiden men inte lika mycket som lönerna. Det nämnda förhållandet kan då i någon mån förklara utvecklingen ifråga om manlig och kvinnlig arbetskraft i tabellerna 11-14. Stegringen i allmänhet av andelen kvinnliga arbetare trots en större relativ lönestegring kan sammanhänga med att den absoluta stegringen för manliga arbetare varit större och att detta har gjort det mera lönande att använda kvinnliga arbetare vid en hel del ackordsarbeten.

Tabell 15

Löneutvecklingen för olika arbetarkategorier i verkstadsföretaget

			Yrkesarbetare			Tempoarbetare		
			Antal arbet. Index	Genomsnittlig lön Index	Absolut höjning i öre	Antal arbet. Index	Genomsnittlig lön Index	Absolut höjning i öre
Verktygsarb.	1946	1 kv.	100	100	208	100	100	154
	1951	4 kv.	116	193		33	201	
Maskinuppsätt.	1946	1 kv.	100	100	235	100	100	259
	1951	4 kv.	98	210		50	250	
Maskinarbet.	1946	1 kv.	100	100	232	100	100	234
	1951	4 kv.	142	208		68	238	
Smeder	1946	1 kv.	100	100	225	100	100	223
	1951	4 kv.	122	189		88	225	
Bänkarbet. (provare etc.)	1946	1 kv.	100	100	187	100	100	197
	1951	4 kv.	163	195		125	221	
Bänkarbet. (filare etc.)	1946	1 kv.	100	100	234	100	100	232
	1951	4 kv.	161	198		317	220	
Svetsare etc.	1946	1 kv.	100	100	254	100	100	214
	1951	4 kv.	130	216		357	213	
Arbetskarlar	1946	1 kv.				100	100	209
	1951	4 kv.				36	241	
Samtliga	1946	1 kv.	100	100	227	100	100	204
	1951	4 kv.	136	205		126	225	

genomsnittliga timförtjänstens absoluta och procentuella förändring mellan 1 kv. 1946 och 2 kv. 1951 för olika kategorier av manliga arbetare i verkstadsföretaget samt utvecklingen av antalet arbetare i motsvarande grupper (företaget sysselsätter som tidigare framgått endast ett fåtal kvinnliga arbetare). I lönebeloppen är inräknade både utbetalningar för tidlön och ackord men däremot inte ersättning för övertid, skifttid etc. Av siffrorna över löneutvecklingen för det totala antalet yrkesarbetare och tempoarbetare framgår att den absoluta löneökningen varit störst för yrkesarbetarna under det att den relativa stegringen varit störst för tempoarbetarna. För antalet anställda har den procentuella ökningen varit starkast för kategorien yrkesarbetare. I den mån den angivna utvecklingen överhuvudtaget kan sättas i samband med löneförändringarna skulle den närmast antyda att det är den relativa löneutvecklingen för olika grupper som är av betydelse för företaget vid valet av arbetare och inte de absoluta förändringarna.[1)]

En undersökning av utvecklingen för yrkesarbetare och tempoarbetare inom de olika arbetarkategorierna ger (naturligtvis) också vid handen att den relativa löneökningen i allmänhet varit större för tempoarbetarna. Den absoluta ökningen har i fyra av grupperna varit större för yrkesarbetarna och i tre för tempoarbetarna. Yrkesarbetarna har i allmänhet (5 fall) ökat sin relativa andel av antalet anställda inom grupperna. I ett fall (svetsare etc.) har den relativa lönestegringen varit större för yrkesarbetarna och samtidigt är det här fråga om en av de båda grupper, där tempoarbetarna ökat sin andel. I det andra fallet (bänkarbetare, filare etc.) har i varje fall den absoluta löneökningen varit större för yrkesarbetarna. Om man sätter upp grupperna i ordning efter förhållandet mellan tempoarbetarnas och yrkesarbetarnas pro-

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

centuella löneökning och börjar med de grupper, där tempo-arbetarnas löneökning varit störst i förhållande till yrkes-arbetarnas och samtidigt jämför denna gruppering med förändringarna i yrkesarbetarnas andel av antalet anställda i olika grupper, får man följande tablå.

	Procent yrkesarbetare 1 kv. 1946	4 kv.1951	Gruppering vid enbart hänsynstagande till absolut löneökning
1. Maskinuppsättare	88	93	1
2. Smeder	53	61	4
3. Maskinarbetare	73	82	3
4. Bänkarbetare, provare etc.	75	80	2
5. Bänkarbetare, filare etc.	68	52	5
6. Verktygsarbetare	84	94	7
7. Svetsare etc.	79	58	6

Av tabellen kan man möjligen utläsa ett visst korrelationssamband mellan större relativ ökning av tempoarbetarnas procentuella löner och ökning i andelen yrkesarbetare. Om man i stället endast tar hänsyn till skillnaderna i absolut löneökning för de båda grupperna får man grupperingen enligt sista kolumnen. I det fallet blir korrelationssambandet närmast något svagare.

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

	Yrkesarbetare (relativ fördeln.) 1 kv.1946	4 kv.1951	Gruppering vid enbart hänsynstagande till absolut löneökning
1. Svetsare	4,9	4,7	1
2. Maskinuppsättare	18,0	13,1	2
3. Maskinarbetare	46,9	49,4	4
4. Bänkarbetare, filare	6,9	8,2	3
5. Bänkarbetare, provare	13,1	15,8	7
6. Verktygsarbetare	6,9	5,9	6
7. Smeder	3,3	3,0	5
Summa	99,9	100,1	

Något starkare korrelationssamband mellan relativt sett stor löneökning och minskad andel av antalet sysselsatta kan inte utläsas ur tabellen. Sambandet tycks emellertid bli något större om grupperingen sker efter den absoluta löneförändringen. För tempoarbetare får man följande tablå.

	Tempoarbetare (relativ fördelning) 1 kv.1946	4 kv.1951	Gruppering vid enbart hänsynstagande till absolut löneökning.
1. Maskinuppsättare	5,9	3,2	1
2. Arbetskarlar	27,7	11,0	6
3. Maskinarbetare	35,6	26,6	2
4. Smeder	6,7	6,4	4
5. Bänkarbetare, provare	10,0	13,8	7
6. Bänkarbetare, filare	7,5	26.2	3
7. Svetsare	2,9	11,5	5
8. Verktygsarbetare	3.8	1.4	8
Summa	100,1	100,1	

I detta fall tycks det föreligga ett ganska kraftigt samband mellan stor procentuell löneökning och minskad andel av antalet anställda. I hur hög grad man här också kan utläsa ett orsakssamband blir beroende av antingen vilka substi...

tionsmöjligheter som överhuvudtaget finns mellan de olika yrkesgrupperna eller av i vilken mån produktionsinriktningen i företaget förändrats, förhållanden som borde undersökas innan man kan uttala sig om sambandets karaktär. Överhuvudtaget måste en viss skepsis framföras mot värdet av de återgivna beräkningarna beroende på den dubiösa grupperingen av arbetarna. En gruppering av arbetarna enligt verkstadsföreningens nu praktiserade indelningsgrunder skulle kanske ge andra resultat.

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

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

I anläggning 2 tillverkas produktionsgrupp II, III, IV och sysselsätts arbetargrupp 3,4,5

I anläggning 3 tillverkas produktionsgrupp II, III, IV och sysselsätts arbetargrupp 6

Hjälpavdelningarna sysselsätter arbetargrupp 7, 8, 9, 10.

Av nedanstående tablå framgår den procentuella absoluta och/ löneökningen för de olika grupperna under åren 1949-55 samt den procentuella förändringen av antalet utförda arbetstimmar inom respektive grupp. (Grupp 5 har inte kunnat medtagas i tabellen, då uppgifter för år 1949 saknas).

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

Av tablån framgår att om hänsyn tas till den procentuella löneökningen under perioden, har förändringarna närmast gått i motsatt riktning mot hypotesen d.v.s. de grupper som fått den största procentuella löneökningen har också stigit mest i användning. En jämförelse mellan absolut löneökning och förändring i antal arbetstimmar ger ingen antydan om något samband överhuvudtaget.

Om man studerar utvecklingen i de olika anläggningarna, visar det sig att det huvudsakligen varit arbetargrupperna i anläggning 2 som expanderat. Någon markerad skillnad i löneutvecklingen mellan arbetarna i de olika anläggningarna kan emellertid inte göras. Expansionen av det utförda antalet arbetstimmar i anläggning 2 har sannolikt berott på den under perioden stora ökningen av produktionen för produktionsgrupp IV. Mellan 1949 och 1955 ungefär fördubblades produktionen för denna grupp under det att produktionen inom övriga grupper närmast var oförändrad (till stor del som följd av den tidigare omnämnda branden). Det kan konstateras att en jämförelse av utvecklingen inom enbart de olika hjälpavdelningarna visar en betydande positiv korrelation mellan stor procentuell löneökning av det utförda antalet arbetstimmar d.v.s. samma tendens som i fråga om utvecklingen för samtliga grupper. Mot-

svarande gäller även för förändringarna inom anläggningarna 1 och 2 men här är det ju bara frågan om två arbetargrupper inom vardera anläggningen.

I föreliggande fall har även de procentuella löne- och arbetskraftsförändringarna mellan de olika åren under perioden 1949-55 studerats.[1)]

Av detta material framgår att den genomsnittliga faktiska löneökningen under samtliga undersökta år varit större än ökningen enligt riksavtalsuppgörelserna, vilket naturligtvis sammanhänger med löneglidningen i företaget.

Ett studium av förändringarna år för år ger inte alls samma intryck av ett positivt samband mellan stor procentuell löneökning och stor ökning av antalet utförda arbetstimmar som den tidigare tabellen över utvecklingen för hela perioden. Förändringarna under åren 1950-51 och 1954-55 ger sålunda snarast stöd för hypotesen under det att förändringarna mellan åren 1952-53 och 1953-54 antyder ett visst positivt samband.

Även ett studium av förändringarna mellan olika år inom de skilda anläggningarna ger ett visst stöd för hypotesen. Detta gäller framförallt för grupperna 1 och 2 i anläggning 1, där ökningen i antalet utförda arbetstimmar i samtliga fall varit större för den grupp, som fått den minsta procentuella löneökningen. Förändringarna i anläggning 2 stöder hypotesen under fyra av de sex undersökta åren. För hjälpavdelningarna kan man däremot inte spåra något större samband i någondera riktningen överhuvudtaget.

Det studerade materialet ger en i författarens mening förbryllande bild av sambandet mellan löneökningar och förändringar i arbetskraftens sammansättning i företaget. I och för sig skulle man närmast vänta sig att ett eventuellt positivt samband mellan löneökning och ökad användning av arbetskraft skulle göra sig gällande mellan olika år men inte som varit fallet för utvecklingen under hela den undersökta perioden. Under en längre tidsperiod bör de enligt hypotesen i kapitel I mera strukturella förändringarna göra

1) En tabell över dessa förändringar finns i grundmaterialet.

sig gällande. På kort sikt kan man däremot mycket väl förklara det positiva sambandet med hänvisning till att hypoteserna ju betrakta löneökningarna som oberoende av företagets eget beteende. I verkligheten är det naturligtvis ofta så att ett företag för att kunna dra till sig önskad arbetskraft även måste betala mera än gällande marknadslön. Speciellt kanske detta gäller för ett bruksföretag, vilket det här är fråga om. Man kan då vänta sig att på kort sikt och framförallt under expansionsperioden erhålla ett positivt samband mellan faktisk löneökning och arbetskraftsökning. Mellan åren 1949-50 kan detta i viss mån ha varit fallet men mellan åren 1954 och 1955 stämmer förändringarna uppenbarligen inte överens med denna sistnämnda hypotes. Man kommer uppenbarligen inte ifrån slutsatsen att de studerade löne- och kvantitetsförändringarna helt eller till betydande del måste förklaras med andra på företaget verkande krafter än de hittills nämnda. I fråga om löneförändringarna kan som exempel nämnas de tekniska förändringarna i företaget, vilka ju ofta brukar ge upphov till löneglidning, som kan fördelas ganska ojämnt mellan skilda avdelningar.[1] För förändringarna i den totala användningen av arbetskraft spelar uppenbarligen efterfråge- och produktionsutvecklingen en väsentlig roll men den sistnämnda tycks tydligen inte ur inriktningssynpunkt ha tagit något större intryck av de relativa kostnadsförändringar i fråga om olika kategorier arbetare som ägt rum.

Diskussionen i det föregående har berört frågan om substitution mellan skilda kategorier av arbetare. Man kan emellertid också diskutera substitutionsfrågan i samband med val av olika typer av arbetstid exempelvis ordinarie arbetstid, övertid, skifttid. Enligt vår hypotes bör man sålunda vänta sig att en förändring av storleken av tilläggen för övertid och skifttid medför en tendens till ändrat utnyttjande av den typen av produktionsfaktorsuppoffringar jämfört med användningen av andra produktionsfaktorer. I föreliggande undersökning har denna fråga något studerats i verkstadsföretaget.

1) Se SAF:s och LO:s utredning "Löneglidning" Sthlm 1957.

Som tidigare påpekats bestämmes frågan om utnyttjandet av övertid och skifttid i verkstadsföretaget helt av verkstadscheferna. Man gör endast summariska kalkyler då det gäller kortare tidsperioder. Vid längre tidsperioder kopplas emellertid ofta produktionstekniska kontoret in. Alternativet till användning av övertid och skifttid är att skaffa mera produktionsresurser i form av arbetskraft och kapital (om man förutsätter att efterfrågesidan här via leveranstiderna skall hållas konstant). Det anförda beteendet kommer då sannolikt att medföra att förändringar i tilläggens storlek observeras vid tillfällen då det blir fråga om långvarigt användande av övertid och skifttid, d.v.s. vid stor efterfrågan och fullt kapacitetsutnyttjande. Om sådana tider med goda konjunkturer för företaget sammanfaller med allmänt goda konjunkturer kommer tydligen en efterfrågeökning på vanlig arbetstid och maskiner på grund av höjda övertids- och skifttillägg att främst göra sig gällande i tider med redan förut hög efterfrågan på produktionsfaktorer (de förändrade kostnadsrelationerna mellan olika produktionsfaktorer gör sig först märkbar i högkonjunkturläget under det att lågkonjunkturläget bibehåller sin efterfrågestruktur).

Under efterkrigstiden (se avtalsutvecklingen i bilaga 2) har förändringar i övertids- och skifttilläggens storlek ägt rum två gånger dels i 1947 års avtal, då övertidstillägget höjdes från 25 till 35 %, dels i 1951 års avtal, då det bestämdes att påläggen skulle beräknas på summan av timlönen och dyrtidstillägget. Av nedanstående tablå framgår utvecklingen för de under resp. år utbetalda beloppen för övertid och skifttid som procent av den totala utbetalda lönesumman till yrkes-, tempo- och grovarbetare.

	1946	1947	1948	1949	1950	1951
Övertidstillägg	2,2 %	2,2 %	2,9 %	2,0 %	1,9 %	5,7 %
Skifttillägg	0,7 %	1,0 %	1,3 %	0,8 %	1,0 %	2,2 %

Av tablån går det knappast att utläsa något om höjningen av övertids- och skifttillägget 1947 påverkat företagets användande av sådan tid. Vid oförändrat kapacitetsläge och oförändrat utnyttjande av övertid och skifttid borde procentbeloppen efter 1947 tenderat att stiga men förändringarna i företagets allmänna kapacitetsläge göra uppenbarligen alla jämförelser synnerligen svårtolkade.

Det kan sammanfattningsvis konstateras att analysen i föreliggande avsnitt endast på vissa punkter exempelvis ifråga om ökningen av tjänstemannauppoffringarna i företagen, givit stöd för den i kapitel I uppställda hypotesen. Detta kan emellertid i varje fall på detta stadium knappast tas till intäkt för att de enligt denna hypotes verksamma krafterna inte skulle ha gjort sig gällande i företagen ifråga utan kan likaväl tas som uttryck för att andra här inte berörda krafter varit verksamma i sådan omfattning att de undanskymt de förändringar som borde ha uppkommit enligt hypotesen. Med hänsyn till att en ökad användning av relativt sett billigare produktionsfaktorer borde uppkomma som följd av flera av de uppställda hypoteserna (substitutionseffekten, produktionsinriktningseffekten, tekniska utvecklingseffekten) kan man emellertid inte undgå slutsatsen att det knappast verkar som om alla dessa krafter samtliga gjort sig gällande med den styrka i de undersökta företagen som man enligt teorin skulle ha väntat sig.

c) Jämförelser mellan planerade och faktiska investeringar i företagen samt studier av investeringarnas karaktär av arbetskraftsökande resp. arbetskraftsbesparande.

Företagen här i landet lämnar varje år vid månadsskiftet oktober - november uppgifter till Kommerskollegium om under föregående år verkställda under året beräknade samt för nästa år planerade nyinvesteringar i maskiner och byggnader. Ifråga om verkställda investeringar har dessa uppgifter redan använts vid beräkningen av tabellerna 11-14 och diagrammen 1-6 . I föreliggande avsnitt har emellertid även gjorts en jämförelse mellan de planerade och de verk-

ställda investeringarna för företagen ifråga för samtliga år under undersökningsperioden.[1]

Det är i och för sig knappast troligt att en jämförelse mellan enbart planerade och faktiska investeringar i företagen kan kasta något större ljus över den här aktuella frågan om lönestegringars verkningar på företagens investeringsverksamhet. Detta sammanhänger dels med att en lönestegring ju som tidigare omtalats får både en substitutionseffekt och en produktionsminskningseffekt, vilket i hög grad försvårar en analys dels också med att förändringarna i ett företags investeringar sannolikt till avgörande del är förorsakade av andra förhållanden än lönestegringar exempelvis faktiska och förväntade efterfrågeförändringar, kredit- och finanspolitiska åtgärder etc. Jämsides med ovan omtalade investeringsuppgifter lämnar emellertid företagen också uppgifter om hur många arbetare som kan sysselsättas vid fullt kapacitetsutnyttjande vid tidpunkten för uppgiftemas avlämnande samt hur många som kan sysselsättas efter genomförandet av planerade investeringar ett år framåt i tiden. Dessa uppgifter kan då ge en viss uppfattning om huruvida de planerade investeringarna är av arbetskraftsökande resp. arbetskraftsbesparande natur, vilket i någon mån kan belysa den aktuella substitutionsfrågan.

De uppgifter Kommerskollegium begärt in har inte varit av samma slag under hela efterkrigstiden utan har förändrats ett par gånger. Under åren 1946-48 lämnades sålunda uppgift om

1) det faktiska antalet sysselsatta arbetare vid tidpunkten för uppgiftens avlämnande,

2) det antal arbetare, som kunde sysselsättas vid normal bemanning av anläggningen vid tidpunkten för uppgif-

---

1) Diagram häröver i undersökningsmaterialet.

tens avlämnande, och

3) det antal arbetare, som beräknas kunna sysselsättas efter genomförandet av planerade investeringar under kommande år. Under 1949 lämnades inga uppgifter av ifrågavarande slag. Under åren 1950-52 lämnades uppgift om dels det antal ytterligare arbetare, som kunde sysselsättas vid normalbemanning av anläggningarna och dels det ytterligare antal som beräknades kunna sysselsättas efter genomförandet av planerade investeringar för kommande år. För åren 1953-55 slutligen lämnades uppgift om det totala antalet arbetare som skulle kunna sysselsättas vid fullt utnyttjande av anläggningarnas kapacitet dels vid nuvarande tidpunkt och dels efter genomförandet av planerade investeringar fram till slutet av kommande år. För de två sista åren gavs också upplysning om förekomsten av ev. arbetskraftsbrist och hur stor denna i så fall var.

Uppgifterna för de olika företagen framgår av tabellen på nästa sida.[1)]

Verkstadsföretaget. Om vi börjar med att studera utvecklingen för verkstadsföretagets del finner vi att de planerade investeringarna i maskiner under samtliga år utom 1953 varit lägre än de faktiska. I fråga om byggnader är denna tendens inte lika utpräglad utan här har de planerade investeringarna överstigit de faktiska under åren 1951, 1952 och 1955. Ett studium av siffrorna över arbetskraftsförhållandena visar att åren 1946 och 1947 utmärktes av en viss arbetskraftsbrist och outnyttjad kapacitet under det att år 1948 snarast karakteriserades av övernormal sysselsättning. Som tidigare framgått steg ju också produktionen mycket kraftigt under detta år. Att döma av uppgifterna under de första efterkrigsåren över det antal arbetare, som kunde sysselsättas efter genomförandet av de planerade investeringarna under kommande år var dessa vilka som under de om-

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

Tabell 16

Faktiskt och beräknat antal sysselsatta i företage
lämnande och efter genomförandet av planerade inve

	Verkstadsföretaget			Järn- o. metallmanufakturföretaget			Möbelfabriken		
	1 Faktiskt antal sysselsatta vid uppgiftslämnandet 1946=100	2 Arbetarantal vid full bemanning	3 Efter genomförda investeringar under nästa år	1 1946=100	2	3	1 1946=100	2	3
1946	100	118	129	100	120	140	100	105	111
1947	111	121	129	125	134	160	109	109	124
1948	138	129	129	142	158	163	114	115	121
	1 Ytterligare antal som kunde sysselsättas nu		2 Ytterligare antal som kunde sysselsättas efter genomförda investeringar	1		2	1		2
1950	-		-	25		8	-		—
1951	26		52	25		5	-		-
1952	-		-	-		-	-		-
	1 Totalt antal vid fullbemanning	2 Efter planerade investeringar	3 Ytterligare arbetare som nu kunde sysselsättas	1	2	3	1	2	3
1953	146	146		195	195		111	111	
1954	146	146	10	128	130	8	158	152	
1955	125	125	4	168	168	25	139	139	

vid tidpunkten för uppgifternas

eringar för kommande år

Sågverket			Kvarnen			Konfektions-företaget		
1	2	3	1	2	3	1	2	3
1946=100			1946=100			1946=100		
100	110	108	100	100	100	100	115	146
107	110	114	108	108	100	103	122	146
94	94	90	125	125	125	101	113	146
1		2	1		2	1		2
2		2	-		-	7		7
2		2	-		-	4		4
—		-	-		-	9		24
1	2	3	1	2	3	1	2	3
89	88		113	113		134	134	
91	88		150	150		134	134	4
93	93		170	170		122	122	5

nämnda åren huvudsakligen bestod av maskininvesteringar, tydligen närmast arbetskraftsökande till sin karaktär. Först under 1949 kan man tänka sig att mera betydande rent arbetskraftsbesparande investeringar ägde rum. Samtidigt sjönk emellertid investeringsvolymen avsevärt under detta år och kan knappast ha ansetts motsvara mer än förslitningen på det befintliga realkapitalet.[1] Utvecklingen under slutet av 40-talet i företaget enligt här tillgängliga uppgifter bekräftar de i tabell 10 redovisade siffrorna om att någon ersättning av arbetare med maskiner knappast kan sägas ha ägt rum under dessa år trots en nästan dubbelt så kraftig prisstegring på arbetare som på maskiner.

Utvecklingen i företaget under de tre första åren under 50-talet är svår att tolka med hänsyn till att de planerade maskininvesteringarna då var så mycket mindre än de faktiska. Av uppgifterna för år 1951 att döma tycks emellertid även investeringarna under dessa år till större delen ha varit arbetskraftsökande. Sysselsättningen i företaget räknat i antal arbetare låg också som framgått av diagram 1 på rekordnivå under år 1952. De stora byggnadsinvesteringar som planerades och startades under dessa år kan tyda på att det nu inte längre fanns ledigt utrymme för nya maskiner i befintliga lokaler.

En jämförelse mellan siffrorna för antalet sysselsatta vid normal bemanning av anläggningarna under åren 1953-55 och det faktiska antalet sysselsatta visar att företagets kapacitet tydligen inte var fullt utnyttjad under dessa år (beroende på pressat konjunkturläge. Speciellt torde detta ha gällt åren 1953 och 1954 då ju produktionsvolymen var relativt oförändrad. Investeringarna under dessa år tycks inte ha varit speciellt arbetskrävande men samtidigt var de framförallt ifråga om maskiner relativt små varför det inte kan ha varit fråga om något mera bety-

1) Om maskininvesteringarna under 1949 var av en mera arbetskraftsbesparande karaktär eller om de endast ersatte utrangerade gamla maskiner, går inte att avgöra från materialet.

dande införande av arbetsbesparande maskiner. Minskningen under år 1955 i det antal arbetare, som kunde sysselsättas vid normal bemanning av anläggningarna, förefaller egendomlig mot bakgrunden av de små investeringar, som ägde rum under 1954 och 1955. Antingen var det fråga om rent organisatoriska rationaliseringar, som inte krävde mera betydande investeringar eller så har uppgifterna anpassats med hänsyn till den faktiska sysselsättning, som rådde i företaget under de diskuterade åren. Oberoende härav förefaller emellertid det i detta avsnitt redovisade materialet för verkstadsföretagets del stödja den tidigare framförda tesen om att efterkrigstiden inte medfört någon mera betydande ersättning av arbetare med kapital i den mening som begreppen används i föreliggande undersökning.

Järn- och metallmanufakturföretaget.

I järn- och metallmanufakturföretaget är inte tendensen att de faktiska investeringarna i allmänhet legat högre än de planerade lika klar utan förhållandena skiftar mera mellan olika år. Under åren 1951 och 1952 finner man också en markerad tendens att de planerade investeringarna legat högre än de faktiska. Under de första efterkrigsåren rådde som framgår av tabellen en betydande arbetskraftsbrist för företaget. De investeringar, som genomfördes, verkade inte arbetskraftsbesparande men jämfört med den nycket stora ökning av företagets kapitalutrustning som ägde rum under dessa år (se tabell 9) innebar ändå förändringarna sannolikt en övergång mot en totalt sett mera kapitalintensiv produktionsteknik.

De planerade investeringarna för åren 1951 och 1952 förefaller också av uppgifterna att döma att ha ökat företagets kapitalintensitet om de helt satts i verket. Genom att detta inte blev fallet fick man emellertid under dessa år en utveckling som närmast innebar minskade kapitaluppoffringar per arbetare (se tabell 9). Detta sammanhängde emellertid snarast med att arbetskraftsbrist fortfarande rådde i början av delperioden men inte i slutet och inte med för-

ändringar i produktionstekniken i mindre kapitalintensiv riktning.

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

Möbelfabriken.

Jämförelsen mellan de planerade och faktiska investeringarna visar för möbelfabriken samma drag som för verkstadsföretaget. De faktiska maskininvesteringarna har nästan hela tiden legat över de planerade medan utvecklingen för byggnadsinvesteringarnas del varit mera skiftande. För företaget ifråga var som framgår av diagram 3 tiden fram till 1950 den stora investeringsperioden under efterkrigstiden. Att döma av de under denna period hela tiden mycket små planerade investeringarna förefaller denna utveckling att ha betingats i högre grad av oväntat goda konjunkturer än av en planenlig utbyggnad av kapaciteten. Enligt uppgifterna i tabell 6 tycks de planerade investeringarna ha varit av sådan beskaffenhet att de verkade i viss arbetskraftsökande riktning. Med hänsyn till de relativt små beloppen kan det knappast ha varit fråga om några relativt sett mera avsevärt arbetskraftsbesparande investeringar. De faktiska investeringarna i företaget under åren fram till 1950 å andra sidan verkade visserligen som framgått av tabell 11 och diagram 3 i hög grad arbetskraftsstegrande. Samtidigt förefaller det emellertid att ha rört sig om så stora nyinvesteringar att det måste ha varit fråga om introducerande av ny produktionsteknik på många punkter.

Under åren 1951 och 1952 skedde att döma av uppgifterna i tabell 6 tydligen inga mera arbetskraftsökande investeringar. Samtidigt var emellertid nyinvesteringarna förhållandevis små sannolikt till stor del sammanhängande med försämrade konjunkturförhållanden, varför det inte kan

ha varit fråga om mera väsentliga förändringar i produktionstekniken. Den minskning av antalet arbetare, som då ägde rum och som medförde en relativ ökning av kapitaluppoffringarna i företaget, skulle då närmast ha berott på lågt kapacitetsutnyttjande.

Investeringarna, huvudsakligen i maskiner, under åren 1953-55 förefaller att ha varit till viss del arbetskraftsbesparande. Speciellt framträder detta av uppgifterna i tabell 6 för 1954 men även de planerade maskininvesteringarna för 1955 synes ha varit så pass stora att man borde ha väntat ett ökat arbetskraftsbehov, om det hade varit fråga om ett bibehållande av den tidigare kapitalintensiteten i produktionsmetoderna. Av siffrorna i tabell 11 framstår åren 1952-55 närmast som en period med övergång mot en mindre kapitalintensiv produktionsteknik i företaget, vilket då skulle strida mot vad som här sagts. En jämförelse mellan olika sifferserier antyder emellertid att skälen till att en så pass betydande ökning av antalet arbetare som skedde faktiskt kunde äga rum framförallt var det tidigare låga kapacitetsutnyttjandet. Tydligt är också att döma av de planerade byggnadsinvesteringarna för år 1954 att man sannolikt varit tvungen att kraftigt öka investeringarna, om expansionen fortsatt under hela delperioden.

Sågverket

För sågverket visar inte jämförelsen mellan de planerade och faktiska investeringarna några mera regelbundna drag utan förhållandena ha skiftat under de olika åren. Uppgifterna i tabell 6 ger ett intryck av att de investeringar, som genomförts under efterkrigstiden, ofta varit mycket arbetskraftsbesparande till sin karaktär. Uppgifterna för 1947 i tabell 6 antyder visserligen att de då planerade investeringarna var arbetskraftsökande men jämfört med stora investeringar, som planlades för 1948 men som sedan inte fullföljdes torde emellertid även dessa planlagda investeringar, om de förverkligats, ha medfört en mera kapitalintensiv produktion. Att de relativt

stora investeringarna under 1951 och 1953 inte heller medförde ett ökat arbetskraftsbehov måste sannolikt också tas som tecken på att det var fråga om i hög grad arbetskraftsbesparande investeringar.

Den här antydda utvecklingen ger inte på alla punkter samma bild som framgått av tabell 12. Visserligen framgick det även där att en ersättning av arbetare med realkapital (och framförallt tjänstemän) sannolikt ägt rum under efterkrigstiden. Genom att man sannolikt hade en viss arbetskraftsbrist i förhållande till normal bemanning i början av perioden men inte i slutet framträder emellertid den förändring av produktionstekniken i mera kapitalintensiv riktning som sannolikt skett inte lika klart i denna tabell.[1)]

Kvarnen

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

Av uppgifterna i tabell 13 har tidigare framgått att förändringarna i företaget under efterkrigstiden kännetecknats av en utveckling i riktning mot en minskning av kapitalintensiteten. Siffrorna i tabell 16 tyder emellertid inte på att de planerade investeringarna varit speciellt arbetskraftskrävande, vilket man borde ha väntat sig. Uppgifterna för 1947 ger ju snarare ett intryck av motsatsen. Till en del kan emellertid det hela förklaras med att som påpekats de planerade investeringarna i allmänhet varit mindre än de faktiska. Speciellt gäller detta för de sista åren i undersökningsperioden, vilka ju enligt tabell 13 var de år, då

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

ökningen relativt sett i arbetskraftsuppoffringarna var som störst. Förändringarna i det antal arbetare, som kunde sysselsättas vid normal bemanning av anläggningarna visar också på en fortgående stegring, vilket styrker den anförda tesen. En väsentlig förklaring till det omnämnda förhållandet torde emellertid ligga i att för åren 1946-50 ett visst undernormalt kapacitetsutnyttjande rådde i början av perioden och att för åren 1952-55 företaget tog upp nya produktionsgrenar som visserligen krävde vissa nyinvesteringar, vilka emellertid volymmässigt inte alls innebar samma ökning av realkapitaluppoffringarna som av arbetskraftsanvändningen. Detta berodde sannolikt dels på att dessa nya produktionsgrenar använde en mindre kapitalintensiv produktionsteknik men dels också på att man till betydande del kunde använda redan befintliga anläggningar d.v.s. dessa var inte tidigare fullt utnyttjade.

Konfektionsföretaget

För konfektionsföretaget var som tidigare påpekats större delen av investeringarna koncentrerade till åren i slutet av 40-talet. En jämförelse mellan planerade och faktiska investeringar för dessa år visar att de planerade byggnadsinvesteringarna tydligen var något större än de faktiska under det att maskininvesteringarna faktiskt kom till stånd under åren 1948 och 1949 i stället för 1946 och 1947 som planerats. Uppgifterna i tabell 16 tyder på att företaget arbetade med undernormalt kapacitetsutnyttjande under samtliga år i undersökningsperioden. För åren i slutet på 40-talet berodde detta sannolikt på arbetskraftsbrist. För senare år torde det mera ha sammanhängt med det pressade konjunkturläget (Åren i mitten på 50-talet utmärktes emellertid också av viss arbetskraftsbrist). Siffrorna i tabellen antyder också att investeringarna under de sista 40-talsåren väntades öka arbetsstyrkan i företaget med ca 20 %. Jämfört med storleken på de planerade och verkställda investeringarna måste det emellertid som framgått av tabell 14 ha varit fråga om en betydande förändring i pro-

duktionstekniken i riktning mot en ökad kapitalintensitet. Att döma av utvecklingen för siffrorna över antalet sysselsatta i företaget vid normal bemanning förefaller det också som om det erforderliga arbetskraftsbehovet vid fullt kapacitetsutnyttjande inte blev så stort som man hade väntat sig.

Investeringarna under 50-talet var som framgått av tabell 14 och diagram 6 mycket små och kan knappast ha kunnat motsvara den årliga förslitningen på kapitalutrustningen. Härigenom kom enligt det här använda betraktelsesättet kapitaluppoffringarna i företaget under 50-talet att minska mera än arbetskraftsuppoffringarna (samtidigt som produktionen steg, vilket måste ha inneburit en betydande produktivitetsstegring). Någon omläggning av produktionstekniken kan det emellertid knappast ha varit fråga om utan detta är endast följden av det i undersökningen använda förfarandet att beräkna kapitaluppoffringarna som en fast procent på återstående kapitalvärde. Beräknades i stället kapitalanvändningen enligt en lineär metod med ett årligt fast belopp för varje kapitalföremål, skulle inte den här omnämnda effekten uppkomma.

Analysen i föreliggande avsnitt har, förefaller det, stött den uppställda hypotesen i något högre grad än vad materialet i tabellerna 9-14 gav vid handen. Detta sammanhänger med att hänsyn där inte kunde tas till sådana förhållanden som arbetskraftsbrist och undernormalt kapacitetsutnyttjande som följd av dåliga konjunkturer. Dessutom ger inte den använda metoden för beräkning av kapitaluppoffringarna en helt rättvisande bild av eventuella förändringar i produktionstekniken som följd av relativa prisförskjutningar mellan olika produktionsfaktorer. Uppgifterna i tabell 15 ger också ett visst intryck av att investeringarna i de studerade företagen var mer arbetskraftskrävande på 40-talet än på 50-talet trots att en betydande arbetskraftsbrist rådde i företagen under den förstnämnda perioden medan underbemanningen under den sista snarare

var följden av dåliga konjunkturer. Till en del kan detta förklaras med att investeringarna i allmänhet var större på 40-talet sannolikt också som följd av konjunkturerna. Den relativa prisförskjutningen till kapitalföremålens fördel var emellertid också som framgått av tabellerna 9-14. i samtliga fall större under 50-talet (om man bortser från Koreakrisförändringarna, än under 40-talet, vilket i så fall ger stöd för hypotesen. Det kan också tänkas att den fortgående relativa prisförskjutningen till realkapitalets förmån som ägt rum under efterkrigstiden kommit att beaktas i allt högre grad av företagen ju mera inställda de blivit på att de har att vänta fortsatta löneökningar.[1])

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

En löneöknings verkningar på ett företags produktionsmetoder kan också studeras direkt genom en undersökning av utvecklingen av de operationskort som ligger till grund för olika detaljers bearbetning. I verkstadsföretaget, som är det enda företag, där några operationskort undersökts, behåller man som tidigare påpekats endast operationskorten för de aktuella metoderna men i stället bevaras arbetskorten under en längre tid (sedan 1949). Dessa skrivs ju ut på grundval av de vid varje tidpunkt gällande operationskorten och kan följaktligen ge möjligheter till studier av arbetsmetodernas utveckling. I samband därmed får man också en viss uppfattning om beteendemönstret vid beräkningen av lönsamheten av olika produktionsalternativ.

I föreliggande undersökning har material över utvecklingen av arbetsmetoderna för två mycket vanliga detaljer i verkstadsföretagets produktion studerats. Av dessa har emellertid endast den ena gjorts till föremål för grundligare bearbetning. För att inte tynga framställningen har redogörelsen för utvecklingen av de olika operationer, som detaljen ifråga genomgår placerats i bil. 3. Den fortsatta

1)Under 20- och 30-talet torde prisförskjutningarna ofta ha kommit till stånd genom prissänkningar på kapitalföremålen vilket kanske inte gör företagen lika medvetna om förskjutningarna som årligen återkommande lönestegringar.

framställningen i detta avsnitt försöker endast diskutera kontentan av genomgången i bilagan.

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

Sedan väljer man den billigaste metoden (förf. vet inte om detta gäller under alla förutsättningar). Med hänsyn till att ställpriset per enhet varierar med orderstorlekarna kan tydligen också den billigaste metoden variera.

I det aktuella fallet visar genomgången i bil. 3 att lönehöjningarna tydligen inte inverkat på den första operationen. Vissa förändringar i den använda maskingruppen har visserligen ägt rum men de kan knappast ha varit förorsakade av lönestegringar, eftersom man inte fick nytt ackord eller använda annan typ av arbetare samtidigt. Det intressantaste med operationen är närmast de användningar av tempoarbetare i stället för yrkesarbetare som förekommit. Har detta varit ett billigare alternativ för företaget (tempoarbetaren måste ha flera kassationer eller vara långsammare om användningen av yrkesarbetaren skall vara lönsammare för företaget)? I vilket fall bör alternativet med tempoarbetaren blivit relativt sett billigare genom löneökningarna.

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

Efter löneökningen och inbakningen av dyrtidstillägget i den direkta lönen under 1951 har man helt gått över till halvautomatsvarvning. Den totala lönehöjningen blev ungefär 30 % på styck- och ställpriserna för båda alternativen, vilket i och för sig inte kan ha påverkat lönsamhetsrelationen mellan dem. Hänsyn måste emellertid även tas till utvecklingen av arbetsomkostnaderna (beräknade som pålägg på direkt lön) för de båda alternativen. Dyrtidstillägget ingick före inbakningen i företagets arbetsomkostnader. Efter inbakningen sänkte man påläggsprocenterna för olika avdelningar och maskingrupper, vilket kan ha medfört en relativ förbättring av halvautomatsvarvningens lönsamhet. Härtill kommer att i ju högre grad hänsyn endast tages till styckpriset vid beräknande av pålägget för arbetsomkostnader (förf. känner här inte till förfarandet) desto sämre kommer alternativet med högre styckpris att bli ur lönsamhetssynpunkt vid bibehållna påläggsprocenter och samma lönehöjningsprocent. Härigenom har löneökningen sannolikt bidragit till övergången till halvautomatsvarvning.[2])

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

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

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

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

Operationerna 3 och 4 tycks inte ha påverkats av de inträdda löneförändringarna. Visserligen har man haft ett par byten av maskingrupper och avdelningar men för att dessa skall ha influerats av avtalsförändringarna krävs att man även ändrat påläggen för olika grupper i samband med en sådan revidering, vilket inte tycks ha skett.

Vid den 5:e operationen tycks man åter ha ett fall där operationen kunde utföras av olika typer av arbetare och där den procentuellt lika stora lönehöjningen för olika arbetare under 1951 och 1952 borde medfört ett relativt förbilligande av den lägst betalda arbetskraften. Det

kan här tänkas att användningen av en arbetare i grupp III sammanhängt med löneökningarna även om det verkar en smula otroligt med hänsyn till att det förutsätter en stor kostnadskännedom från förmännens sida. I princip bör det förväntas att man har skilda pålägg för olika arbetarkategorier vid användningen av samma maskingrupp, eftersom eljest användningen av den lägst betalda arbetskraften alltid blir billigast[1]. Förmännen måste då tydligen känna till dessa skilda pålägg för att det ovannämnda sammanhanget skall kunna gälla.

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

En löneöknings verkningar på ett företags produktionsmetoder kan också till en del undersökas genom ett mera detaljerat studium av förändringarna i kalkylerna för olika produkter. Ett dylikt studium har som tidigare framgått skett för järn- och metallmanufakturföretaget, där kalkylerna för tre produkter inom vardera produktionsgrupperna I, II och III ägt rum. Materialet omfattar åren 1947-52 samt 1955. Beroende på kalkylernas uppställning är emellertid möjligheterna till studier av eventuella förändringar i produktionsmetoderna för produkterna i fråga relativt små. Speciellt gäller detta frågan om övergång mot ökad mekanisering eftersom kapitalkostnaderna beräknas genom pålägg på de direkta lönekostnaderna.

detta
avsnitt endast ges en kort sammanfattning av resultaten.

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

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

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

I fråga om metodförändringarnas fördelning på de olika arbetsoperationerna förefaller det inte som om förändringarna skulle varit speciellt koncentrerade till operationen som använder dyr arbetskraft eller arbetskraft som fått speciellt stor lönestegring. En jämförelse med intervjuuttalanden från ingenjörer i företaget (se avsnitt e) i det följande) bekräftar också tesen att metodförändringarna närmast varit beroende av den allmänna tekniska utvecklingen, som enligt dessa gått mycket långsamt ifråga om vissa operationer. Ytterligare stöd för denna tes kan kanske fås om man jämför kostnadsutvecklingen under den studerade perioden för olika operationer för de skilda produkterna, vilken visar följande variationsbredd.

Grupp I	Produkt	1	+ 83 %	till	- 50 %
	"	2	+ 85 %	"	+ 25 %
	"	3	+ 100 %	"	- 60 %
Grupp II	"	4	+ 205 %	"	- 10 %
	"	5	+ 80 %	"	- 40 %
	"	6	+ 140 %	"	- 10 %
Grupp III	"	7	+ 200 %	"	+ 1 %
	"	8	+ 70 %	"	± 0 %
	"	9	+ 200 %	"	- 35 %

Det är uppenbart mycket svårt att tolka ovanstående tablå. Ur den här aktuella substitutionsaspekten skulle kanske de i författarens ögon stora variationerna i kostnadsutvecklingen kunna tolkas antingen som tecken på att substitutionsmöjligheterna i den i periodens början kända produktionstekniken var mycket varierande för olika operationer eller som indicier på att företagets ansträngningar till mindre del varit koncentrerade på substitution mellan olika produktionsfaktorer som följd av relativa prisfördyringar och till större del på införande av ny tidigare ej känd produktionsteknik för de operationer, där detta var möjligt. Sanningen torde väl innehålla element av båda förklaringsgrunderna.

Ifråga om påläggen på de direkta arbetskostnaderna visar dessa för flertalet av produkterna en stegring under undersökningsperioden. Detta antyder en tendens i företaget i riktning mot relativt sett minskade arbetsuppoffringar, vilken inte helt stämmer överens med utvecklingen enligt tabell 9. Med hänsyn till påläggens komplicerade karaktär är det emellertid svårt att dra några slutsatser härav. Mera svårförståeligt är emellertid att maskinkostnaderna endast stigit för ca hälften av de studerade produkterna ofta i samband med betydande kostnadsminskningar för vissa arbetsoperationer. Detta kan emellertid sammanhänga med att maskinkostnaderna i kalkylerna beräknas på grundval av anskaffningskostnaderna och icke på återanskaffningsvärdena.

Framställningen i föreliggande avsnitt ger enligt författarens mening ungefär samma bild som de tidigare. Man kan spåra substitutionstendenser på vissa punkter men knappast i den utsträckning teorin ger anledning förmoda. Detta kan som redan framhållits bero på bristande möjligheter eller på att företagen samtidigt med de relativa prisförskjutningarna utsätts för andra förändringar som dels döljer eventuella substitutionstendenser men dels också får prioritet vid företagets ansträngningar att ständigt anpassa sig till och även försöka påverka omvärlden.

e) Intervjuer med befattningshavare i de undersökta företagen.

Som inledningsvis påpekats har de i kapitel I uppställda hypoteserna också testats genom intervjuer med befattningshavare i de undersökta företagen. Det största antalet intervjuer har utförts i verkstadsföretaget, det minsta i konfektionsföretaget.[1] De intervjuades ställning har varierat från verkställande direktörerna till chefer för kalkylavdelningar, personalavdelningar, verkmästare etc. I det följande ges en sammanfattning av intervjuerna i de olika företagen rörande löneökningars verkningar på företagens investeringar och produktionsmetoder. För verkstadsföretaget och järn- och metallmanufakturföretaget har även intervjuresultaten från den tidigare omnämnda utredningen rörande verkningarna av en arbetstidsförkortning beaktats.[2]

Verkstadsföretaget

Intervjuerna i företaget bekräftar intrycket från det statistiska materialet att en avtalsmässig löneökning för arbetare inom de gränser som gällt under efterkrigstiden inte utlöser någon speciell strävan hos de för valet av produktionsmetoder ansvariga att söka ersätta arbetare med andra typer av produktionsfaktorer. Däremot framhålles att löneökningarna beaktas vid kostnadsberäkningen för olika metodalternativ. Från produktionstekniska kontoret påpekas sålunda, att man beaktar lönekostnaderna för att passera olika maskingrupper och att man (under i övrigt lika omständigheter) söker passera de grupper, där lönekostnaderna är lägst. Samtidigt framhålles emellertid att det stora antal detaljer, som tillverkas i verkstäderna, ca 30.000, gör det omöjligt att löpande beakta kostnadsutvecklingen för varje detalj utan här sker i stället en successiv genomgång.

1) Av sekretesskäl kan författaren inte redovisa fördelningen av de intervjuade på olika befattningshavare.
2) Se Lars Nabseth op. cit.

En av verkstadscheferna framhåller också att man vid varje sådan s.k. bevakning av produktionsmetoderna för en viss detalj räknar med att spara ca 10 % av kostnaderna för detaljen ifråga, vilket antyder att företaget aldrig befinner sig i och svårligen kan befinna sig i det optimalläge produktionsteorin utgår ifrån. Genomgången av produktionsmetoderna för en viss detalj sker ofta på konstruktionsavdelningens initiativ och kan då sammanhänga med att man tänker sig en nykonstruktion av den färdiga produkten, i vilket fall problemet närmare behandlas i kapitel III eller med att man tycker kostnaderna för detaljen förefaller höga jämfört med motsvarande utländska priser (företaget använder sig även av utländska delar i maskinerna om man anser detta lönande).

Det är enstämmig uppfattning att man inte beaktar löneskillnader mellan olika typer av arbetare vid nyanställning av folk. Det är en viss typ av arbetare, man vill ha till ett visst jobb, och denna person anställes om han finns tillgänglig oberoende av eventuella löneskillnader med andra tillgängliga arbetare. Mellan tjänstemän och arbetare beaktas däremot substitutionsmöjligheterna i högre grad, då man här ofta tycks kunna se kostnadssammanhangen bättre. En ökad bevakning exempelvis som ju sannolikt medför besparingar i de direkta produktionskostnaderna för en produkt kräver i stället flera tjänstemän.

Mellan arbetskraft och material liksom ifråga om olika materialtyper anses det inte finnas några mera betydande substitutionsmöjligheter.[1] Mellan arbetskraft och kapitalföremål är man däremot helt inställd på att söka utnyttja förefintliga ersättningsmöjligheter. Ifråga om själva beteendet vid maskinköp framhålles, att det vid fråga om ersättningsköp inte blir något mera utförligt kalkylerande utan att detta endast gäller vid introduktion av nytt maskineri.

1) Genom att man kan variera antalet avsyningar av detaljerna under tiden de tillverkas förefaller det emellertid förf. som om det skulle finnas vissa ersättningsmöjligheter.

Samtliga intervjuade framhöll, att det vid intervjutillfället fanns snabbare och tekniskt bättre maskiner i marknaden, som företaget skulle kunna köpa. Det var här fråga om inköp av dels flera automatmaskiner än som användes vid intervjutillfället, vilket skulle öka varje arbetares möjligheter att sköta flera maskiner på en gång dels också köp av nya snabbare och dyrare maskiner av gällande typ. Ett inköp av de omnämnda maskintyperna skulle innebära en ökning av kapitalinsatsen per arbetare. (Det finns ju även möjligheten att köpa flera maskiner av samma typ, som man redan har, och anställa en motsvarande mängd arbetare). Meningarna bland de intervjuade var relativt delade om vilken relativ lönestegring som erfordrades för att göra de här nämnda maskininvesteringarna lönande.[1] En ca 15-20-procentig relativ löneökning ansågs emellertid av flertalet tillräcklig för att motivera köp av de omnämnda maskinerna. Vid en mindre lönestegring ansågs kostnadsförändringen av många inte bli större än att den rymdes inom ramen för de kalkyler, som redan beräknats över lönsamheten av de här omnämnda maskininvesteringarna. Detta ger en antydan om de lönsamhetsmarginaler som företaget tycks använda i investeringskalkylerna. Från några av de intervjuade framhölls att problemen med automatmaskinerna var att de inte hade så stor användning i ett verkstadsföretag, där det finns många operationer av typen svarvning, under det att svårigheten med de nya snabbare maskinerna var att konstruktionen på företagets detaljer inte möjliggör ett utnyttjande av de höga hastigheterna. Detta innebär att substitutionstendenserna kan bli större för företagets del, om en relativ lönestegring sker i samband med dels en total expansion av företagets verksamhet och dels förändringar i eller nykonstruktioner av de tillverkade produkterna.[2] Det kan här tilläggas

1) Författaren är inte på det klara med, i vilken mån även en del av dessa maskinköp ansågs lönande redan vid intervjutillfället gällande prisrelationer.

2) En relativ lönestegring bör självfallet också tendera att framkalla konstruktionsändringar.

att företaget ifråga om större investeringar gör utförliga skriftliga kalkyler som bevaras på driftskontoret.[1)]

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

Järn- och metallmanufakturföretaget.

Inte heller i järn- och metallmanufakturföretaget utlöser en avtalsmässig löneökning någon speciell strävan att ersätta arbetare med andra produktionsfaktorer. Möjligheterna till substitution mellan olika typer av arbetare betraktas också som mycket små. Samtidigt påpekas emellertid att man numera använder kvinnlig arbetskraft på en hel del avdelningar, där detta tidigare skulle ansetts otänkbart. Att detta blivit lönande sammanhänger med att företaget är ett bruksföretag som helt dominerar den ort, där det är beläget, vilket medfört, att man, om man vill ha mera arbetskraft, även måste engagera sig i bostadsbyggande, inrättande av olika sociala inrättningar etc. Ett utnyttjande av den kvinnliga arbetskraften på orten kräver däremot inga bostadsinvesteringar och blir härigenom ofta lönsammare om man vill öka arbetsstyrkan trots att de kvinnliga arbetarna ofta är mindre effektiva (även med hänsyn till lägre löner) på arbetet ifråga. På liknande sätt framhålles att en arbetare, som har exempelvis tre söner måste anses som mycket värdefull att förvärva för företaget. Mellan tjänstemän och arbetare anses

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

däremot ersättningsmöjligheterna vara betydande. Meningarna var emellertid delade om de vid intervjutillfället gällande lönerelationerna var sådana att det skulle löna sig med ytterligare metod-och arbetsstudier och härigenom ökat antal tjänstemän i företaget.

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

Ifråga om substitutionen mellan arbetskraft och kapitalföremål menar man att maskininvesteringarna i företaget påskyndats av lönestegringarna. Samtidigt framhålles dels att antalet alternativ att räkna på är relativt begränsat dels också att man anser att maskiner, som arbetar i produktionsgrenen med beställningstillverkning måste betala sig mycket snabbt på ca 3 á 4 år, vilket gör att mindre lönestegringar här knappast spelar någon roll för kalkylen. För övriga produktionsgrenar anser man sig emellertid kunna räkna med längre amorteringstider.[1] Ifråga om de stora myinvesteringarna efter den tidigare omnämnda branden framhålles att det här är fråga om installerande av helt ny teknik, där lönestegringarna under efterkrigstiden inte spelat någon roll och som skulle varit lönande även vid betydande variationer i lönerna. Kravet på relativt korta amorteringstider gör att verkstadscheferna är betydligt mera återhållsamma med investeringsförslagen i sämre tider ex. 1952-53, eftersom ett lågt utnyttjande av en maskin under den första användningstiden då får stort utslag i kalkylerna. Förändringarna i tekniken för företagets del har framförallt gått i riktning mot högre maskinhastigheter, som kunnat utnyttjas vid en del operationer. En i företaget mycket använd operation har

1) I vissa fall har man gjort investeringar med på papperet mycket låg räntabilitet men detta har sammanhängt med antingen att folk inte ville lära sig den typen av jobb eller att maskinen var av central betydelse.

emellertid förändrats mycket litet under efterkrigstiden. (Detta har som framgått av det föregående tagit sig uttryck i en mycket betydande relativ fördyring av denna operation jämfört med de övriga). Det påpekades också vid intervjutillfället att det fanns snabbare och bättre maskiner i marknaden än de som företaget använde. Detta gällde emellertid inte för huvudtillverkningen, där det mest toppmoderna maskineriet just installerats. Nya maskinkonstruktioner dyker dock stadigt upp på alla företagets tillverkningsområden. Att man inte omedelbart införde de nya och bättre maskinerna torde ha sammanhängt med företagets likviditetssituation, som var ansträngd genom de stora nyinvesteringarna.

En verkmästare i företaget ansåg att investeringarna och förbättringarna i företaget i högre grad var beroende av arbetskraftsbrist än av löneökningar. Han sade sig i större utsträckning tänka i arbetskraft än i pengar vid utformandet av investeringsförslagen. Detta pekar emellertid direkt på substitutionsidéen. Det förefaller också troligt att detta betraktelsesätt är vanligare på en bruksort, där som påpekats varje nyanställning av arbetare även kräver bostadsinvesteringar. Verkmästaren ifråga ansåg också att många småförbättringar i produktionsmetoderna mera hade att göra med arbetarnas strävan att ligga jämsides lönemässigt sett än med lönestegringarna. Om någon arbetare ökar sin förtjänst på ett nytt ackord, vill även de andra tjäna mera och detta sker genom att de antingen försöker höja sina ackord eller försöker spara in på arbetstiden för varje producerad enhet. Härvid gör arbetarna själva ofta metodförbättringar.[1)]

Ifråga om löneglidningen i företaget framhålles, att denna ofta kommer till stånd vid installerandet av nya maskiner, då arbetarna får möjlighet att tjäna mera på de nya ackorden. Detta medför emellertid som nyss påpekats press

1) Det kan påpekas att några investeringskalkyler som gick att visa upp inte fanns tillgängliga i företaget, då dessa i allmänhet beräknas på ett relativt summariskt sätt.

från andra gruppers sida, varigenom man får en saxning i löneökningarna för olika grupper. På motsvarande sätt medför ackordsarbetarnas möjligheter till löneglidning press från tidlönearbetarnas sida för att få motsvarande höjningar.

Möbelfabriken[1)]

I möbelfabriken kan man på någon enstaka punkt finna en tendens till att en löneökning får omedelbara substitutionsverkningar. För en rätt betydande manlig arbetargrupp i företaget[2)] påstås sålunda varje löneökning ha medfört förnyade studier av möjligheterna att ersätta denna typ av arbetskraft med kvinnliga arbetare vid de arbetsuppgifter som gruppen ifråga normalt utför. Detta har krävt mindre investeringar i form av jiggar o.dyl., men genom att de kvinnliga arbetarnas löner ligger ca 30 % under de manligas har sådana förändringar ofta varit lönande. Några nyanställningar av ifrågavarande manliga arbetargrupp har inte heller skett under undersökningsperioden utan den minskar stadigt. Som tidigare framgått sysselsätter företaget en betydande mängd kvinnliga arbetare. Några tendenser att ersätta dessa med manliga arbetare som följd av den kvinnliga arbetskraftens relativa fördyring har inte förekommit, då de arbetsuppgifter det här är fråga om anses lämpa sig bäst för kvinnor.

Som framgått av tabell 8 använder möbelfabriken den minst kapitalintensiva produktionstekniken av de undersökta företagen, vilket tar sig uttryck i att det enligt de intervjuade finns relativt få maskiner. Det har emellertid funnits stora möjligheter under efterkrigstiden till lönsamhetsförbättringar genom införande av en mera kapitalintensiv produktionsfaktorskombinationen under hela den studerade perioden.

2) Inte heller i möbelfabriken tycks man göra några mera ingående utredningar över olika investeringsalternativ, som sedan bevaras utan de lönsamma investeringsprojekten har man mera på känn.

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

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

under efterkrigstiden kan man inte yttra sig om. Som följd av den ökade maskinella utrustningen och de därigenom enklare arbetsoperationerna har man också fått en övergång från yrkesarbetare till tempoarbetare.[1)]

Kvarnen

I kvarnen framhålles också att en avtalsmässig lönestegring inom de gränser, som ha/ gällt under efterkrigstiden, kan få vissa direkta återverkningar på företagets val av produktionsfaktorer. Detta gäller om lönerna för de kvinnliga arbetarna stiger mycket i förhållande till lönerna för manliga arbetare. Det kan då bli lönande att i ökad grad använda manlig arbetskraft. Detta sammanhänger med att en betydande del av företagets arbetsstyrka har till uppgift att övervaka i gång varande maskiner, vilket visserligen kan skötas av kvinnor men där eventuella fel ändå måste avhjälpas av manlig arbetskraft. En löneutjämning medför då tendenser att använda manliga arbetare även för själva övervakningsuppgiften. Det framhålles också att den typ av arbetskraft man egentligen vill ha är medelålders manliga arbetare, eftersom de är mest stabila. Det är mera osäkert om den yngre kvinnliga arbetskraft, som sysselsättes i företaget verkligen kommer vid arbetstidens början, vilket medför att man inte har några hämningar att byta ut denna typ av arbetskraft vid mera betydande löneutjämningar.

Substitutionsmöjligheterna mellan kapitalföremål och arbetskraft anses däremot som mycket små och lönestegringarna anses inte i nämnvärd grad ha påverkat investeringarna och produktionsmetoderna i företaget. Speciellt gäller detta för huvudtillverkningen d.v.s. malningen, där man använt en viss typ av maskineri, som installerades redan före kriget och sedan dess varit oförändrad. Några mera betydande metodförändringar anses här inte ha varit möjliga. Man skulle visserligen kunna bygga anläggningarna med en större malningskapacitet, vilket skulle öka kapitalintensiteten, eftersom

1) Företaget ingår i en större koncern och investeringarna bestämmes på grundval av investeringsförslag, centralt vid koncernens huvudkontor.

den erforderliga övervakningspersonalen skulle bli ungefär densamma. Kostnaderna skulle emellertid på detta sätt stiga på distributionssidan, då man ju för att kunna utnyttja kapaciteten tvingas både ta råvaran från längre bort liggande trakter och sälja färdigprodukterna i längre bort belägna orter. Dessutom innebär större tekniska enheter betydande problem vid fel i maskineriet.

För en del mindre bitillverkningar, där produktionen bedrives mera manuellt är emellertid substitutionsmöjligheterna mellan kapital och arbetskraft betydligt större. Motsvarande gäller också för paketeringen av de färdiga produkterna som mekaniserats i hög grad under efterkrigstiden. Någon utpräglad tendens att försöka spara folk har emellertid enligt de intervjuade inte förelegat.

Konfektionsföretaget.[1)]

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

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

1) Inte heller i detta företag har någon tekniker intervjuats varför intervjumaterialet i likhet med i sågverket här blivit mycket magert.

3. Sammanfattning.

Diskussionen i föreliggande kapitel har till att börja med velat peka på betydelsen av ett mera intensivt studium av de i företagen bakom de faktiska besluten liggande procedurerna och metoderna om man vill vinna ökad kunskap om företagsbeteendet sådant detta kommer till uttryck i prissättning, efterfrågan på produktionsfaktorer etc. I undersökningen har ett sådant studium endast kunnat göras i fråga om kostnadsberäkningen och kalkylmetoderna i ett par av de studerade företagen. Detta visar ganska naturligt att flertalet större kostnadsförändringar i form av löneökningar, råvaruprisförändringar etc. sannolikt också ganska snabbt registreras och uppfattas av de för företagets pris-, produktions- och metodvalspolitik bestämmande såsom sådana.[1] I fråga om många mindre kostnadsförändringar av typen mindre löneökningar för enbart tidlönearbetare eller tjänstemän i avtal eller under löpande avtal, mindre rationaliseringar etc.[2] torde det emellertid förhålla sig så att dessa kommer till mångas, för företagets politik bestämmande,[3] kännedom först med ganska lång tidseftersläpning. På motsvarande sätt torde inte heller alltid företagens kalkyler vara så uppbyggda ifråga om påläggssystem o.dyl. att de möjliggör ett val av de kostnadsminimala produktionsmetoderna. Speciellt metoden med relativt fasta pålägg torde ofta överskatta

1) Beträffande snabbheten har dock undersökningsmaterialet visat att kalkyleringssystemen i många företag kan vara så utformade, att det tar ganska lång tid innan även betydande kostnadsstegringar för vissa poster beaktas i kalkylerna.

2) Speciellt torde detta gälla för de kostnadsökningar, som uppkommer som följd av löneglidning eftersom dessa inte på samma sätt som avtalsförändringar observeras i press o.dyl.

3) Man kan naturligtvis hävda, att det anförda visserligen gäller för många avdelningschefer o.dyl. i ett företag men att företagsledningen genom månads- eller kvartalsbokslut oftast är relativt väl medveten om företagets löpande kostnads- och intäktssituation. Författaren vågar inte yttra sig om hur pass god denna kunskap i allmänhet kan anses vara. Ett fördjupat studium av denna rapportering är ett exempel på ett område, som kunde vara värt ökade studier. Det förefaller emellertid troligt, att denna rapportering endast kan ge en allmän överblick av situationen men inte en mera detaljerad bild av kostnadsutvecklingen för skilda varugrupper. En sådan förfining måste ju sannolikt bygga på kunskaper i de olika underavdelningarna.

en löneöknings kostnadshöjande verkningar. I avsnitt 2 A har exempel givits härpå. De använda kalkyleringsmetoderna ger inte heller anledning förmoda, att företaget alltid vid sin prisbestämning såsom teorin förutsätter kan beakta de faktiska gränskostnaderna för en viss produkt. Det måste i detta sammanhang påpekas att företagen inte eftersträvar största möjliga vinst såsom teorin förutsätter. Den bristande överensstämmelsen mellan teori och verklighet kan i stället ofta sammanhänga med att teorin inte beaktat kostnaderna för att vinna kunskap om alla de sammanhang som teorin förutsätter bekanta för företaget. Dessa kostnader torde inte sällan vara större än den möjliga intäktsökningen som följd av ökad kunskap om kostnads- och efterfrågesambanden. Ett mera schablonartat handlande kan härigenom te sig fullt rationellt för företaget.

/ det anförda inte behöver innebära att

I avsnitt 2 B har substitutionstendenserna i företagen studerats med hjälp av dels statistiskt material för efterkrigstiden och dels intervjuer. Det är uppenbart att varje statistiskt studium av frågan bjuder på mycket stora svårigheter. Till dessa hör förutom det dominerande problemet om att mäta kapitaluppoffringarna i företagen, frågan om hur man skall beakta förändringar i kvalitetsnivån på arbetskraften inom olika statistiskt mätbara grupper, frågan om kapacitetsläget i företagen etc. Det oaktat anser författaren emellertid att studiet av problemet från olika utgångspunkter har gett möjligheter till en del inte alltför dubiösa slutsatser.

Det förefaller sålunda som om avtalsmässiga lönestegringar av den storleksordning, som gällt under efterkrigstiden[1] endast i undantagsfall skulle medföra några omedelbara tendenser från företagens sida att söka ersätta arbetare med andra produktionsresurser. Valet av produktionsmetoder är en kontinuerligt fortgående process, där den

1) Det måste påpekas, att det är den relativa lönestegringen d.v.s. stegringen i förhållande till andra produktionsfaktorer, som är av intresse.

relativa lönestegringen kommer in i bilden för den process som står i tur att studeras medan kostnadsförändringarna för andra processer beaktas, då de tas upp till behandling. Det anförda torde gälla speciellt för större företag, där man har en successiv översyn av produktionsmetoderna och kanske i mindre grad för små företag, där översynen av metoderna sannolikt sker mera stötvis.

För samtliga företag har sannolikt av de studerade produktionsfaktorerna prisstegringen på kvinnliga arbetare varit störst under efterkrigstiden. Härefter följer manliga arbetare, tjänstemän och kapitalföremål. Man skulle då vänta sig att den successiva översynen av produktionsmetoderna medfört att ökningen i användningen av produktionsfaktorerna ifråga skett i mot prisstegringen omvänd ordning. Så har också tydligen varit fallet i viss utsträckning. Framförallt mellan arbetare och tjänstemän tycks substitutionstendenserna ha gjort sig klart gällande. För flera av företagen synes man också ha haft en betydande substitution mellan arbetare och kapitalföremål. Mellan kvinnliga och manliga arbetare liksom även mellan grupper av arbetare inom dessa båda kategorier tycks inte några mera betydande tendenser ha gjort sig gällande. Om det har funnits några, har de snarare gått i omvänd riktning mot hypotesen. Ifråga om valet av arbetare till ett visst arbete tycks den allmänna uppfattningen vara att det är en viss typ av person man behöver och att eventuella löneskillnader är av underordnad betydelse i varje fall beträffande förändringarna mellan manlig och kvinnlig arbetskraft. Mellan arbetare och tjänstemän tycks substitutionen ha fortgått ganska kontinuerligt under hela efterkrigstiden. Motsvarande gäller inte mellan arbetare och kapitalföremål. Här tycks i stället den ökade kapitalintensiteten i företagen uppkomma mera stötvis. Detta sammanhänger med att investeringsverksamheten sannolikt ofta sker i vågor. Perioder med betydande investeringsverksamhet avlöses av perioder med få investeringar. Substitutionen äger då framförallt rum under dessa höginvesteringsperioder. Den kommer då också ofta att sammanfalla med tider med betydande

expansion och goda konjunkturer för företaget.

Det har påpekats att vissa substitutionstendenser tydligen gjort sig gällande i de studerade företagen under efterkrigstiden. Mot bakgrunden av den i kapitel I framförda teorin förefaller emellertid dessa att ha varit mindre än väntat.[1] Man kan då fråga sig vad detta beror på. En väsentlig orsak är naturligtvis stelheterna i den tillgängliga produktionstekniken[2] som medför att substitutionsmöjligheterna mellan de olika produktionsfaktorerna ofta är mycket begränsade. Den i kvarnen använda produktionstekniken torde utgöra det bästa exemplet på detta förhållande. Härigenom måste man ofta få mycket betydande förskjutningar i de relativa priserna för olika produktionsfaktorer för att en förändring av produktionstekniken skall vara lönsam.

En annan viktig orsak är troligtvis den fortgående tekniska utvecklingen. Som framgått av redogörelsen förefaller det inte som om något av de studerade företagen mer än undantagsvis skulle ha befunnit sig optimalt anpassat till den tillgängliga tekniken utan det har ständigt funnits ett "lager" av lönsamma rationaliseringar som det gällde att genomföra och som stadigt fylldes på som följd av den tekniska och företagsekonomiska forskningen. Det är emellertid uppenbart att en bevakning och ett tillvaratagande av denna utveckling är en för företaget kostsam procedur genom att man måste hålla sig med arbetsstudieingenjörer, planeringsfolk, företagsekonomer etc. Man kan nu enligt författaren ställa hypotesen om det för många kanske flertalet företag är lönsammare att låta denna stab av folk i högre grad beakta de förändringar i produktionstekniken[3] som äger rum än att försöka anpassa företaget till de ständiga relativa prisförändringar som inträffar.[4][5] Vid beaktandet av förändringarna i produktionstekniken försöker man sannolikt även att ta hänsyn till de relativa prisförskjutningarna. Hur de faktiska förändringarna i företagets

---

1) I författarens ögon i varje fall.

2) Framförallt sannolikt beroende på kapitalets bristande delbarhet men också på materialets bristande formbarhet.

3) Produktionsfunktionerna enligt den ekonomiska teorins begreppsbildning.

4) Anpassning till en given produktionsfunktion enligt den ekonomiska teorins begrepp.

5) Denna tes anger i mångt och mycket författarens inställning till den nuvarande produktionsteorin. Genom sin statiska karaktär ger denna enligt författaren relativt små möjligheter att förklara och förutsäga företagsbeteende.

val av produktionsfaktorer då utvecklas måste emellertid bli i hög grad beroende av den tekniska utvecklingen. Denna behöver inte med nödvändighet ge förändringar i valet av produktionsfaktorer om att företaget söker minska sin användning relativt sett av de produktionsfaktorer, som blivit dyrare.[1)]

---

1) Man bör enligt författaren kunna ställa hypotesen att företag för vilka den tekniska utvecklingen går mycket snabbt eller som har en expanderande försäljning och följaktligen kan planera på lång sikt sannolikt har en tendens att i högre grad inrikta ansträngningarna på att ta hänsyn till förändringarna i produktionstekniken medan företag åter där den tekniska utvecklingen går långsamt eller som befinner sig i ett pressat ekonomiskt läge mera försöker att anpassa sig till de relativa prisförskjutningarna.

Författaren vill här avslutningsvis framhålla att tesen om att lönestegringarna medför övergång mot en mera kapitalintensiv produktionsteknik från totalekonomisk utgångspunkt egentligen borde diskuteras med hänsyn till att kapitalföremål som påpekats ju kan sägas till en del bestå av sparad arbetskraft och att följaktligen en lönestegring medför prisstegringar på flertalet använda produktionsfaktorer. Om man ser saken på detta sätt förefaller inte lönestegringarna att i någon högre grad kunna vara drivande i produktivitetsutvecklingen. Frågan vore dock uppenbarligen värd betydligt mera penetrering än vad som här är möjligt.

Kapitel III. Löneökningars verkningar på företagens prissättning, produktionsstorlek och produktionsinriktning.

1. Tidigare undersökningar

Det har i kapitel I framhållits, att en löneöknings verkningar på ett företags pris- och produktionspolitik enligt teorin blir beroende av förutom löneökningens storlek den marknadssituation företaget anses befinna sig i.[1)] I en frikonkurrenssituation kan företaget definitionsmässigt inte påverka priset på marknaden och lönestegringar kommer därför här att endast resultera i en produktions- och sysselsättningsminskning. Om företaget befinner sig i en monopolistisk konkurrensmarknad liksom om företaget har monopol på den tillverkade varan, kommer priset på produkten ifråga att höjas och produktionen och sysselsättningen att minskas. Storleken av förändringarna blir beroende av lönestegringens storlek samt av utseendet på kostnads- och efterfrågesambanden. Vid en oligopolsituation slutligen behöver, om lönestegringen inte är alltför kraftig, ingen förändring i vare sig det gällande pris- eller produktionsvalet uppkomma. Är lönestegringen tillräckligt stor, uppkommer emellertid samma reaktioner som vid den monopolistiska konkurrenssituationen. Om företaget tillverkar flera produkter, gäller de omtalade förhållandena för var och en

1) Någon förändring i företagets efterfrågesituation som följd av lönestegringen antages inte uppkomma.

vid/

av produkterna. Man kan här vänta sig likartade efterfrågeförhållanden för produkterna och samma lönestegringsprocent att priserna kommer att höjas mest och produktionen minskas kraftigast för de produkter, som använder relativt sett mest arbetskraft. I samtliga marknadssituationer kommer lönestegringen att medföra en försämring av företagets räntabilitet. Detta bör medföra tendenser till att minska företagets kapitalutrustning genom att man inte helt ersätter den årliga förslitningen. Härigenom kan en lönestegring på längre sikt medföra en ytterligare produktionsminskning och prishöjning utöver de effekter, som enligt teorin bör inträda relativt snart efter lönestegringen. Hur utvecklingen kommer att gestalta sig på denna punkt blir beroende av den tidigare räntabiliteten, räntabilitetsminskningen som följd av lönestegringen samt kapitalutrustningens beskaffenhet (d.v.s. kapitalets delbarhet).

Det är klart att ovanstående synpunkter till betydande del legat till grund för de diskussioner på det totalekonomiska planet som förts både i vårt land och annorstädes om sambanden mellan löneförändringar, prisförändringar och sysselsättning. Problemet kompliceras emellertid här av att om löneökningarna betraktas som generella, hänsyn även måste tas till löneökningarnas efterfrågestimulerande effekt. I ett slutet samhälle kommer förloppet i ett dylikt fall som påpekats i kapitel I att bli i hög grad beroende av hur snabbt de olika agerande subjekten reagerar på löneökningen.

Några mera allvarliga försök att testa de uppställda hypoteserna på det micro-ekonomiska planet har emellertid inte såvitt författaren känner till företagits här i landet. I den förut omtalade amerikanska undersökningen[1] ägde ett visst studium av här berörda förhållanden rum. Någon uppföljning av dessa resultat tycks dock inte ha skett.[2]

1) TNEC No 5 se op.cit.

2) Enligt intervjuuttalande från prof. Charles Myers i sept. 1957, vilken deltog i undersökningen.

I den amerikanska undersökningen konstateras, att det visserligen uppenbarligen finns ett samband mellan kostnadsförändringar och prisförändringar men att detta förefaller att vara betydligt mera vagt och/ obestämt än vad flertalet ekonomer och affärsmän föreställer sig. Studierna i de amerikanska företagen antyder nämligen att kostnaderna i företagen är av avsevärt mindre betydelse för omedelbara beslut om prispolitiken än som tidigare antagits. Denna brist på något klart definierat samband mellan kostnadsförändringar och prisförändringar var tydligen karakteristisk för flertalet av företagen. Det antydda synes i speciellt hög grad gälla förändringar i lönekostnaderna, eftersom dessa för flertalet av de undersökta företagen spelar betydligt mindre roll bland företagens totala kostnader än materialkostnaderna.[1] Den ofta påtalade oviljan mot att vare sig höja eller sänka priserna[2] gällde tydligen för flera av företagen. Att man inte vill sänka priserna under lågkonjunkturår tycks framförallt sammanhänga med tron att efterfrågan på företagets produkter är mycket oelastisk under dessa konjunkturförhållanden. Det anförda tyder på att en löneöknings verkningar på ett företags prissättning enligt det amerikanska undersökningsmaterialet tydligen är betydligt mera begränsade än vad teorin antager. Frågan om löneökningens verkningar på företagens produktionspolitik togs inte alls upp till behandling i den refererade undersökningen. Denna fråga har med utgångspunkt från empiriskt material i stället något behandlats i en artikel nyligen i The Journal of Political Economy.[3]

Artikeln ifråga diskuterar verkningarna av införandet och höjningarna av minimilönerna i USA under för- och efterkrigstiden. I samband därmed refereras och diskuteras en del utredningar, som gjorts i frågan av Department of

1) Motsvarande gäller som framgått av kapitel II i den här gjorda undersökningen.
2) Se TNEC Monograph I "Price Behaviour and Business Policy"
3) John Peterson "Employment Effects of Minimum Wages 1938-50", The Journal of Political Economy nr 5 oktober 1957.

Labour i USA.[1] I dessa statliga utredningar har man sökt studera sysselsättningseffekterna av höjningarna av minimilönerna under 1950 och 1954 i en del typiska låglöneindustrier, som kan anses ha blivit speciellt drabbade kostnadsmässigt sett av höjningarna. Det har här ofta varit fråga om industrier lokaliserade i södern. Utredningsresultaten antyder endast obetydliga förändringar i sysselsättningen i företagen omedelbart efter höjningarna av de statliga minimilönerna. Dessa resultat har av många ekonomer i USA[2] tagits till intäkt för ett angrepp på den traditionella företagsteorin, eftersom man enligt denna borde vänta viss arbetslöshet som följd av höjningar av minimilönerna. En mycket känd ekonom har också dragit den slutsatsen[3] "att det huvudsakligen varit verkningarna av minimilönelagstiftningen som kommit ekonomerna att inse att högre löner inte behöver innebära högre kostnader och priser utan kan medföra ökad effektivitet i stället".

I den artikel som här diskuteras har den amerikanske författaren genom en förnyad genomgång av det statliga utredningsmaterialet och genom undersökning av ytterligare data för tre låglöneindustrier sökt visa, att det i dessa industrier finns ett betydande samband mellan stor löneökning för ett företag som följd av den höjda minimilönen (det är uppenbarligen de företag, som har det lägsta löneläget, som får den största höjningen) och minskning eller relativt sett liten ökning av sysselsättningen under året närmast efter höjningen. Författarens behandling av materialet förefaller i och för sig vettig och skulle då kunna sägas stödja teorin. Svårigheten här som vid all annan empirisk ekonomisk analys är uppenbarligen att uppskatta verkningarna av de

1) US Department of Labour, Wages and Hour and Public Contracts Division, "Studies of the Economic Effects of the 1.00 $ Minimum Wage: Interim Report", Washington 1957 och "Results of the Minimum Wage Increase of 1950" Washington 1950.

2) För hänvisningar härtill se Peterson op.cit.

3) Lloyd G. Reynolds "Labour Economics and Labour Relations" s. 661, New York 1956

förändringar i efterfråge- och kostnadsförhållandena för de undersökta företagen, som inträffade samtidigt med ökningen av minimilönerna. Man tycks ha haft betydande konjunkturvariationer för flera av de berörda branscherna under de studerade tidsperioderna och tolkningen av dessas betydelse påverkar uppenbarligen i hög grad de slutsatser som dras.

I det tidigare omnämnda anförandet av direktör Bert Lindström[1] ger föredragshållaren också en bild av hur han med utgångspunkt från sina erfarenheter tror att en lönestegring påverkar företagens prissättning. Han påpekar i full överensstämmelse med teorin att förhållandena naturligtvis blir beroende av avsättningsförhållandena inom varje bransch. För de exportprodukter, som han själv sysslar med d.v.s. massa och sågade trävaror, där priserna bestämmes av det allmänna läget på världsmarknaden, kan inte lönestegringar här i landet få någon nämnvärd inverkan på prissättningen. Liknande förhållanden torde gälla för järnmalm. Även för flertalet övriga företag anser emellertid föredragshållaren att en löneökning om den inte är mycket kraftig, kommer att omedelbart påverka prissättningen utom att den slår igenom först i samband med tillverkning av en ny produkt, vid uppgörande av en ny investeringskalkyl etc.

Ett i viss mån empiriskt bidrag till det här behandlade problemet ger också Bjarne Fog i sin doktorsavhandling.[2] Han konstaterar här att det är mycket svårt att generellt uttala sig om hur snabbt lönestegringar slår igenom i försäljningspriserna i de av honom undersökta företagen. Det mest allmänna tycks emellertid vara att man först låter högre arbetslöner resultera i högre priser för de varor som helt framställts vid den högre lönenivån. Många av de undersökta företagen räknar med att det därför tar ca 1/2 år för lönestegringar att slå igenom. En hel del företag säger emellertid att de antecipierar lönestegringar och räknar in

1) Direktör Bert Lindström, op.cit.
2) Se Bjarne Fog op.cit. sid. 82.

dem i priserna före det att de ha inträffat. Detta gäller framförallt för branscher, där det är kutym att priserna sätts för ett år eller en säsong i taget.

2. Verkningarna i de undersökta företagen.

A. Specificering av hypoteserna för de olika företagen.

Då problemet gällde en löneöknings verkningar på de studerade företagens produktionsmetoder, kunde vi med utgångspunkt från gällande teori arbeta med samma hypotes för samtliga företag. Ifråga om verkningarna på prissättningen och produktionsstorleken har däremot som framgått teorin ställt upp olika modeller för skilda situationer. För att klarlägga vilken modell som bör vara tillämplig för vart och ett av företagen måste vi därför här först något diskutera marknadssituationen i varje enskilt fall.

Verkstadsföretagets försäljning sker som tidigare omtalats huvudsakligen på export och omfattar ett flertal olika länder. Konkurrensen kommer framförallt från ett par stora företag i de största industriländerna. Den svenska konkurrensen är obetydlig. Marknaden kan i utpräglad grad betecknas som oligopolistisk med ett fåtal företag som noggrannt avvaktar varandras åtgärder. Teknisk forskning och härav följande nykonstruktioner och kvalitetsförbättringar på de salubjudna maskinerna spelar en stor roll för företagens konkurrensförmåga.[1] Utvecklingen på området har gått mycket fort under de senaste decennierna. Köparna av maskinerna ifråga återfinnes i flertalet industribranscher. Ett köp av en maskin från företaget kan knappast betecknas som någon större investering ur köparens synpunkt.

Järn- och metallmanufakturföretagets försäljning sker till övervägande del till svenska byggnadsmaterialgrossister vilka även köper liknande produkter från andra tillverkare. Konkurrensen kommer dels ifrån ett par betydligt större svenska järnverk dels från kontinentala och engelska tillverkare. Importkonkurrensen är störst för produkterna inom

1) Detta förhållande kan motivera ett påstående om att marknaden även rymmer betydande element av marknadsformerna monopolistisk konkurrens och monopol.

produktionsgrupp I, där importen svarar för nästan hälften av den totala tillförseln till grossisterna inom landet. Företaget ifråga har på detta område stått för ca 25 procent av den inhemska produktionen under efterkrigstiden. För produkterna inom grupperna II och III har importen endast utgjort 10-20 procent av tillförseln till den svenska marknaden. Företaget har på dessa områden svarat för ca 1/3 av den svenska produktionen. Företagets egna möjligheter att påverka prisbildningen anses som mycket små, varför den fria konkurrensmodellen delvis passar in på företagets marknadssituation. Grossisterna anses köpa där det är billigast och några mera betydande kvalitetsskillnader mellan olika tillverkare tycks inte föreligga. Beställningstillverkningen d.v.s. produktionsgrupp IV däremot befinner sig i ett helt annat läge, då det här är fråga om ett avtal med beställaren, där man förhandlar sig fram till priserna på de olika produkterna.

Möbelfabrikens försäljning sker huvudsakligen på den svenska marknaden. Möbelbranschen här i landet omfattar ca 800 arbetsställen. Härtill kommer viss importkonkurrens. Den måste betecknas som ett utmärkt exempel på en bransch, där marknadssituationen karakteriseras av monopolistiska konkurrensförhållanden.[1] Företagen tillverkar relativt likartade produkter som konkurrerar hårt med varandra i konsumenternas ögon utan att därför vara fullständigt lika. Form och kvalitet liksom även reklam och andra typer av försäljningsansträngningar spelar en stor roll som konkurrensmedier.

För sågverket är marknadssituationen inte densamma för samtliga i produktionsprogrammet ingående huvudgrupper utan varierar i hög grad. Ifråga om sågade trävaror som helt säljes på export torde den fria konkurrensmodellen bäst återspegla företagets marknadssituation. Företaget har mycket små möjligheter att påverka prisbildningen på världsmarknaden även om det tycks förhålla sig så att de svenska

1) Se Folke Kristensson op.cit. sid. 43.

trävaruföretagen i viss mån fungerar som prisledare på området. Öppningsbuden för ett nytt år kommer sålunda från de svenska företagen. Detta sammanhänger med den höga kvaliten på de svenska trävarorna, som lett till att försäljningarna börjar här i landet. Detta förfarande har medfört att kostnadsstegringar, som drabbar flertalet av de svenska sågverken kan få återverkningar på de svenska öppningsbuden. Om prisoffereringarna från exempelvis finska, österrikiska eller ryska företag ligger betydligt under de svenska buden måste emellertid uppenbarligen även de svenska priserna justeras.

Ifråga om marknadssituationen för företagets produktion på byggnadssnickeriområdet torde denna kunna betecknas som liggande på gränsen mellan fri konkurrens och monopolistisk konkurrens. Antalet företag inom byggnadssnickeribranschen i landet är mycket stort och de tillverkade produkterna antingen är eller kan göras mycket lika. Samtidigt finns det en del områden, där man genom tekniska finesser o.dyl. kan hålla en viss kvalitetsskillnad mellan de olika företagens produkter.

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

För kvarnen kan marknadssituationen anses innehålla beståndsdelar av både den fria konkurrens- och den monopolistiska konkurrensmodellen. Antalet kvarnar i landet har under den studerade tidsperioden varit drygt 50 med en långsamt sjunkande tendens som följd av nedläggningar. Många företag har försökt differentiera sina produkter genom att använda sig av varumärken. För huvudprodukten mjöl kan emellertid knappast skillnaderna mellan de olika kvarnarnas produkter drivas alltför långt på denna väg. Företagens möjligheter att driva en självständig prispolitik blir härigenom begränsade.

Marknadssituationen för konfektionsindustrin här i landet torde bäst karakteriseras av den monopolistiska konkurrensmodellen.[1] Inom herrkonfektionsbranschen, som det studerade företaget tillhör, finns det ca hundra konkurrerande företag. Stil och kvalitet samt olika typer av försäljningsansträngningar spelar jämsides med priserna en betydande roll vid utformningen av företagens försäljningspolitik.

I nedanstående tablå har gjorts en sammanställning av genomgången över de marknadssituationer, som de undersökta företagen kan anses befinna sig i.

	Fri konkurrens	Monopolistisk konkurrens	Oligopol	Monopol
Verkstadsföretaget			x	x[2]
Järn- och metallmanufakturföretaget	x		x[3]	
Möbelfabriken		x		
Sågverket	x	x	x	
Kvarnen	x	x		
Konfektionsföretaget		x	x[4]	

Innebörden av uppgifterna i tablån skulle alltså i föreliggande sammanhang vara att en löneökning[5] för möbelfabriken och konfektionsföretaget bör få prishöjande och produktionsminskande verkningar i dessa företag medan den i järn- och metallmanufakturföretaget samt för huvuddelen av sågverkets och kvarnens produktion endast skulle få produktionsminskande effekter. I verkstadsföretaget bör en mindre löneökning inte få några återverkningar alls på prissättningen och produktionsstorleken medan en större löneökning

1) Se Folke Kristensson op. cit. sid. 43. Av Karl-Erik Wärneryds arbete op.cit. 108 framgår, att det förekommer en betydande prisföljsamhet inom konfektionsbranschen, vilket antyder förekomsten av oligopolistiska element.
2) Gäller i viss mån för den svenska marknaden
3) Gäller beställningstillverkningen
4) Författaren är osäker på om denna marknadsform kan anses föreligga för vissa delar av tillverkningen.
5) Liksom i kapitel II diskuterar vi verkningarna av löneökningar efter det att hänsyn tagits till ev. kompenserande rationaliseringar.

kan väntas få prishöjande och produktionsminskande verkningar. De prishöjande och/eller produktionsminskande effekterna bör i samtliga företag bli störst för de produkter i produktionsprogrammet, som kostnadsmässigt drabbas mest av en lönestegring d.v.s. de som använder relativt sett mest arbetskraft (satsen gäller i princip helt endast för det fall, då priselasticiteten är densamma för samtliga produkter).[1] Man kan slutligen också vänta sig att nykonstruktionsarbetet i ökad grad inriktas mot produkter, som använder relativt sett litet arbetskraft.[2]

De hittills anförda hypoteserna har byggt på förutsättningen att lönestegringar endast drabbar det studerade företaget men inte konkurrenterna. Vid ett empiriskt studium av frågan är det emellertid uppenbart att man ifråga om konkurrenterna inom landet måste beakta att en avtalsmässig lönestegring berör nästan samtliga i branschen arbetande företag. Detta förhållande kan på vissa punkter revidera de uppställda hypoteserna. Ifråga om de förväntade förändringarna i verkstadsföretaget och järn- och metallmanufakturföretaget spelar det anförda knappast någon roll, eftersom konkurrensen från utländska företag här är så pass betydande. Motsvarande synpunkter borde egentligen även gälla för förändringarna i sågverket. Genom det tidigare omnämnda förhållandet att de svenska företagen ger öppningsbuden för en försäljningssäsong förefaller det emellertid inte otroligt att en lönestegring som berör samtliga svenska

1) Storleken av lönehöjningens pris- och produktionseffekter i de studerade företagen blir enligt teorin beroende av, förutom lönehöjningen, priselasticiteten i de olika fallen. Om priselasticiteten bedömes som låg, blir prisstegringen större och produktionsminskningen lägre vid en given lönestegring, än om den bedömes som hög.

2) Som tidigare påtalats, är denna hypotes närmast en följdsats av den gängse företagsteorin men ingår inte i denna. Någon möjlighet att ange hur en löneökning kan väntas påverka företagens försäljningsansträngningar och kvaliteten på produkterna finnes inte på teorins nuvarande ståndpunkt.

sågverk kan få återverkningar på de svenska prisofferterna.[1] Ifråga om kvarnindustrin verkar det sannolikt att en lönestegring, som berör flertalet företag, inte endast i likhet med vad som gällde för ett enstaka företag kommer att få produktionsminskande utan även prishöjande effekter.[2] För möbelfabriken och konfektionsföretaget liksom även för sågverkets snickeriprodukter är det från teoretiska utgångspunkter osäkert, om en lönestegring för hela branschen verkar annorlunda på ett enstaka företags pris- och produktionspolitik än om endast företaget berörs av höjningen. Genom att även de andra företagen i branschen höjer priserna på sina produkter är det inte osannolikt att företaget ifråga kommer att betrakta efterfrågan på sina produkter som mera oelastisk än om priserna på de konkurrerande produkterna är oförändrade. Ett sådant betraktelsesätt medför sannolikt att företaget höjer priset mera och om priselasticiteten verkligen är mindre får en mindre produktionsinskränkning vid en hela branschen omfattande lönestegring än om höjningen endast berör företaget.

B. Löneökningens verkningar på företagens prissättning.

a. Inledning

Vi skall i detta avsnitt försöka testa de uppställda hypoteserna rörande företagens prisutveckling med hjälp av statistiskt material från efterkrigstiden samt intervjumaterial. I undersökningen ha prisuppgifter för perioden 1946-55 erhållits från fem av de undersökta företagen. Från

1) Vid tidpunkten för prisbudens avgivande känner i allmänhet inte företagen till om någon lönestegring kommer att inträffa under året. Detta skulle kunna innebära att det är det föregående årets ev. lönestegring som beaktas. Hänsyn måste emellertid tas till företagens möjligheter att antecipiera avtalsutvecklingen.

2) Enligt den "klassiska" modellen för fri konkurrens bör prisstegringen komma till stånd genom att samtliga företag inskränker sin produktion, vilket medför efterfrågeöverskott vid det givna priset och härigenom tendenser till prisstegring och produktionsökning. I verkligheten får förloppet sannolikt inte denna karaktär utan man får direkt prisstegringstendenser från en del företags sida. Ifråga om kvarnindustrin måste ju beaktas dels de element av monopolistisk konkurrens, som ingår i marknadssituationen dels att man också har viss samverkan mellan företagen och dessutom branschföreningar. Obs. det sagda gäller ej nu då Wenner-Gren köpt flertalet företag.

konfektionsföretaget har endast intervjumaterial insamlats över det här aktuella problemet. Det har i kapitel II framhållits att en viktig fråga vid bedömningen av en löneöknings verkningar på ett företags prissättning är hur ökningen registreras i företagets kalkyler och hur dessa används i prissättningen. Som tidigare framgått har denna fråga studerats mera utförligt i verkstadsföretaget och järn- och metallmanufakturföretaget och detta problem kommer att beaktas något utförligare vid diskussionen för dessa företag. En från många av de intervjuade framförd synpunkt har varit att förändringar i materialpriserna oftar spelar betydligt större roll för prissättningen än löneökningar, eftersom materialkostnaderna som framgått av tabell 8 svarar för en avsevärt större del av företagens kostnader. Uppgifter över materialprisernas utveckling har därför också beaktats i den mån detta varit möjligt.

Från teoretiska utgångspunkter borde man för att genom en statistisk analys kunna fastställa orsakerna till förändringar i de olika företagens prissättning under efterkrigstiden ha kännedom om inte endast löne- och materialprisförändringar för företagen utan även förändringar i konkurrenternas priser och försäljningskostnader liksom även utvecklingen av efterfrågeförhållandena för de aktuella produkterna. Några mått på kvalitetsförändringarna för olika produkter och företag borde också komma med i bilden. En så fullständig analys av marknadssituationens utveckling under efterkrigstiden för de studerade företagen har av naturliga skäl inte kunnat göras. Någon möjlighet att med utgångspunkt från det insamlade materialet ange några i statistisk mening säkra samband finns därför inte. Ett problem som ytterligare försvårar en statistisk analys är också den relativt hårda priskontroll, som var rådande i landet under slutet av 40-talet och som medförde att ett par av företagen sannolikt inte kunde sätta priserna så högt som de i annat fall hade gjort. De slutsatser, som

dras måste därför av här antydda skäl i likhet med vad som tidigare gällt endast betraktas som osäkra hypoteser om sammanhangen.

b. Hypotesprövning för verkstadsföretaget

I tabellerna 2 - 6 i kapitel II samt i bilaga 4 har givits en redogörelse för förändringarna i kalkylerna under den studerade tidsperioden för fem i företagets produktionsprogram mycket betydelsefulla maskiner. I tabellen på nästa sida har angivits prisutvecklingen för motsvarande maskiner. Därvid har också angivits prisförändringarna på reservdelar till maskinerna eftersom försäljningen härav spelar en icke oväsentlig roll i företagets totala fakturering. Det framgår också att maskinerna I-III representerar de större och mera dyrbara maskintyperna i företagets produktionsprogram under det att maskinerna IV-V representerar de mindre och billigare typerna. Det kan i detta sammanhang förtjäna påpekas, att det finns en viss skillnad i kostnadsstrukturen mellan de större och de mindre maskinerna. De förra har en betydligt större andel rörliga kostnader, vilket framförallt sammanhänger med avsevärt större kostnader relativt sett för material och hemköpta delar. Den direkta arbetslönen betyder i stället något mindre och arbetskostnaderna avsevärt mindre för dessa dyrare typer (se tabellerna 3-6). Härigenom blir tydligen förädlingsvärdet i företaget mycket större för de billigare maskinerna. De antydda kostnadsskillnaderna har på grund av materialprisernas kraftiga fluktuationer medfört att variationerna i självkostnaderna varit större för de dyrare produkterna. Samtidigt har de större omkostnadspåläggen för de billigare maskinerna lett till en kraftigare kostnadsstegring vid höjningen av påläggen som följd av "undernormalt" kapacitetsutnyttjande. Det anförda medför tydligen att en löneökning kommer att höja både självkostnaden (beroende på de större påläggen) och de rörliga kostnaderna procentuellt sett mera för de mindre typerna. Härigenom borde man vänta sig större och snabbare prisförändringar på dessa maskiner vid en lönestegring än på de större maskinerna.

Tabell

över prisutvecklingen i verkstadsföretaget under perioden 1946–53.

Typ	Sverige			Export		
	1946 – 1950	1951 1.2	1952 1.5-1953	1946 - 1950	1951 1.2	1952 1.5-1953
Större maskiner: Maskin I	100	135,5	139,4	100	108,2	86,9 - 96,5 - 104,1
Större maskiner: Maskin II	100	115,0	131,0	100	10[illegible]	1[illegible]5,4 - 113,9
Större maskiner: Maskin III	100	115,0	133,1	94,4	100	107,0
Mindre maskiner: Maskin IV	100	110	110	81,9	81,9	62,0 - 81,9
Mindre maskiner: Maskin V	100	110	110	81,0	81,0	60,3 - 81,0
Reservdelar:						
Större maskiner	A	A + 15 %	A + 20 %	A	A	A ev. A - 10 %
Mindre maskiner	B	B + 10 %	B + 20 %	B	B	B ev. B - 10 %

Av tabellen över prisutvecklingen på företagets produkter framgår att under perioden 1946-53 skedde endast två prisförändringar på de studerade produkterna nämligen den 1 februari 1951 och den 1 maj 1952. Under hela slutet av 40-talet var priserna på både hemmamarknaden och exportmarknaderna oförändrade. För hemmamarknaden kan detta sammanhänga med priskontrollen. Denna kan emellertid inte bidraga till att förklara den stabila prisnivån på exportmarknaderna. Som framgått av tabell 2 ägde betydande förändringar rum i både självkostnaderna och de rörliga kostnaderna under dessa år för maskinerna ifråga. För maskin I steg självkostnaderna från mars 1946 till oktober 1950 med drygt 10 procent medan de rörliga kostnaderna steg något mindre. Orsakerna till kostnadsstegringen tycks enligt materialet i bilaga 4 framförallt ha varit lönestegringen under 1947 samt höjningen av dyrtidstillägget samma år. Ökade försäljnings- och administrationspålägg har också bidragit till kostnadsstegringen. Någon mera betydande rationalisering tycks inte ha ägt rum under dessa år.

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

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

För maskin IV ägde ingen omräkning av kalkylen rum mellan november 1947 och mars 1951, varför vi här inte kan uttala oss om kostnadsutvecklingen. För maskin V däremot tycks självkostnaden mellan mars 1947 och januari 1950 ha stigit med ca 8 procent huvudsakligen som följd av materialprisstegringar under 1948.

Genomgången av kostnadsutvecklingen för de olika maskinerna mellan 1946 och 1950 visar att det måste ha ägt rum en viss försämring av företagets vinstmarginaler på de olika produkterna under dessa år som följd av framförallt löne- och materialprisstegringar. Som följd av att produktions- och försäljningsvolymen som framgått av tabell 1o mer än fördubblades visade emellertid nettovinsten en betydande stegring.[1] Utvecklingen under dessa år förefaller att stödja den för företaget uppställda hypotesen om att mindre lönehöjningar (typ 1948) och även enstaka större (typ 1947) inte påverkar priserna på grund av bl.a. den oligopolsituation som företaget befinner sig i. Genom att priserna på här ifrågavarande produkter tydligen var oförändrade under en period, då flertalet övriga priser steg (levnadskostnaderna i flertalet industriländer steg under dessa år) skedde tydligen en relativ prissänkning på produkterna som kanske bidrog till efterfrågestegringen.[2]

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

Prisstegringen 1951 blev störst för maskin I både på hemmamarknaden och exportmarknaderna. Därnäst i storleksordning kom prisstegringen för maskinerna II och III på hemmamarknaden

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

2) Vi har här kanske exempel på hur en marknadssituation som tenderar att medföra stor prisstabilitet på produkten ifråga under en inflationsperiod kan medföra en betydande ökning av efterfrågan på och produktionen av produkten ifråga som följd av den relativa prissänkning, som äger rum. Härigenom kan samhällsekonomiskt sett en snedvridning av produktionsinriktningen uppkomma.

och för maskin III på exportmarknaderna. För maskinerna IV och V höjdes endast priserna på hemmamarknaden. Detsamma gällde för priserna på reservdelar. En jämförelse mellan kostnadsstegringen för de olika maskinerna och prisstegringen ger följande resultat.

Prisstegring efter storleksordning	Stegring av självkostnaden[1] efter storleksordning	Stegring av rörlig kostnad[1] efter storleksordning
Maskin I	Maskin I (16 %)	Maskin I (18 %)
" III	" V (16 %)	" V (16 %)
" II	" IV (15 %)	" IV (15 %)
" IV och V	" III (13 %)	" III (14 %)
	" II (11 %)	" II (13 %)

Av tablån framgår att det för de dyrare maskinerna tydligen finns ett samband mellan stor kostnadsstegring och stor prisstegring. För de mindre maskinerna var däremot tydligen kostnadsstegringen betydligt större än den genomsnittliga prisökningen, vilket måste ha medfört en minskning av vinstmarginalen för dessa produkter. En jämförelse av marginalerna för de båda grupperna visar emellertid att dessa tidigare var betydligt bättre för de billigare maskinerna och att detta även gällde efter kostnads- och prisstegringen i början av 1951.

Under 1951 skedde som framgår av tabell 2 och bilaga 4 ytterligare kostnadsökningar för företaget som följd av materialprisstegringar och inbakningen av dyrtidstillägget i de direkta lönerna. Dessa stegringar medförde emellertid endast ytterligare marginalförsämring. Löneökningen under 1952 ledde till omräkning av samtliga kalkyler. Detta ägde denna gång rum före prisförändringarna som genomfördes från den 1 maj. Prisförändringarna skedde nu både i upp- och nedåtgående riktning. För maskinerna II och III höjdes priserna både på hemmamarknaden och på exporten. För maskin I blev det en höjning på hemmamarknaden och sänkning på exporten under det att maskinerna IV och V endast fick vidkännas

1) Kostnadsstegringen har beräknats som skillnaden mellan första kalkylen under 1951 och sista kalkylen före 1951.

en prissänkning, som ägde rum på exportmarknaderna. Om vi gör motsvarande jämförelse med kostnadsförändringarna för de olika maskinerna som nyss erhålles följande tablå.

Prisstegring efter storleksordning	Stegring av självkostnad efter storleksordning[1]	Stegring av rörlig kostnad efter storleksordning[1]
Maskin III	Maskin III (30 %)	Maskin III (33 %)
" II	" II (21 %)	" I (31 %)
" I	" I (20 %)	" II (25 %)
" IV, V (prissänkn.)	" IV (6 %)	" IV (6 %)
	" V (5 %)	" V (5 %)

Denna tablå ger ett mycket klart intryck av samband mellan stor kostnadsstegring och stor prisstegring (och/eller prissänkning). Vad som försvårar analysen är att det denna gång även är fråga om prissänkningar. Att prisförändringarna blev olika på hemmamarknaden och exporten sammanhängde sannolikt med olikheter i efterfrågeutvecklingen (inflationstendenser inom landet, avmattning i världskonjunkturen). En undersökning av förändringarna i företagets marginaler visar att dessa sannolikt varit av stor betydelse för företagets prissättning. För de maskiner (II och III) där självkostnaden stigit över priset på exportmarknaden (och även hemmamarknaden) höjde man exportpriserna (dock ej upp till självkostnaden för maskin III) under det att sänkningar företogs för de produkter, där marginalerna fortfarande var positiva (vid sänkningen för maskin I gick man emellertid på någon marknad under självkostnaden). Det anförda skulle närmast tyda på att vinstmarginalen d.v.s. skillnaden mellan pris och självkostnad och förändringar däri är av central betydelse för företaget vid prisbestämningen. Man söker alltid fastställa priserna så att det blir en positiv vinstmarginal. Vid lägen, då dessa marginaler är relativt små blir det då naturligt som vid prisändringen under 1952 att man får ett positivt samband mellan stor kostnadsförändring och stor prisstegring. Om inte marknadssituationen anses vara sådan att man vågar företa en allmän prisökning (exportmarknaderna 1952) kan en kostnadsstegring även medföra prissänk-

1)Kostnadsförändringen har beräknats som skillnaden mellan första kalkylen 1952 och första kalkylen 1951.

sänkningar nämligen på de produkter, där marginalerna fortfarande är positiva.[1] Att man i vissa fall håller priser, som ligger under självkostnaden antyder emellertid att man är medveten om de rörliga kostnadernas betydelse och om att varje överskott över dessa kostnader utgör ett bidrag till täckningen av de fasta kostnaderna.

I den mån de ovan omnämnda förhållandena är riktiga understryker de betydelsen av den tidigare genomgången av kostnadsberäkningens uppbyggnad i företaget och av själva utformningen av självkostnadsbeloppen för olika produkter (betydelsen ökas ytterligare av det förhållandet att det är då priserna närmar sig självkostnaden eller omvänt som man dels börjar gå igenom operationskort o.dyl. för att få reda på genom rationaliseringar uppkomna kostnadsminskningar och dels börjar studera konstruktionerna för att se om man kan ändra och förbilliga på olika punkter.

Från hypotesprövningssynpunkt kan löneökningarna i början av 1952 och prisändringarna strax därefter kanske närmast anses ge ett exempel på hur en löneökning verkat som impulsgivare till vidtagande av förändringar från företagets sida vid vilka betydligt större hänsyn togs till andra inträffade händelser (avsevärda materialprisstegringar, ändrade efterfrågeförhållanden) än den impulsgivande. Hade inte dessa ytterligare händelser inträffat hade löneökningen sannolikt inte heller medfört några prisändringar (beroende på kostnads- och konkurrensförhållandena och på att man troligtvis vill ändra priserna ganska sällan).

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

1) Det måste påpekas, att denna synpunkt måste tas med stor reservation. Det kan ju tänkas att marknadssituationen var sådan, att man var tvungen att företa prissänkningar på de mindre maskintyperna.

Av intervjumaterialet att döma känner de olika försäljningsavdelningarna alltid till de förändringar i kalkylerna som vidtages. Någon direkt inverkan på prissättningen får emellertid i allmänhet inte sådana ändringar då man bestämmer de egna priserna med utgångspunkt från konkurrenternas. Avdelningarna gör upp diagram över konkurrentföretagens priser för olika produkter och sedan undersökes var de egna priserna bör ligga. Därvid tages stor hänsyn till kvalitén på produkterna. Anser man sig ha bättre kvalitet, sätter man ett högre pris. Konkurrensförhållandena tycks (enligt uppgift) för flertalet av företagets maskintyper se ut på följande sätt.

De amerikanska företagen är dyra men ha bra kvalitet.

Det svenska företaget är något billigare med brakvalitet.

De engelska företagen är ändå billigare och relativt bra.

De tyska företagen är mycket billiga men ha sämre kvalitet.

Man känner till självkostnaden för olika produkter. För en del produkter säljer företaget till priser under självkostnaden men man ör det inte gärna. I dylika fall måste man även ha kännedom om den direkt rörliga kostnaden. Impulserna till prisstegringar tycks i allmänhet komma från moderbolaget. Det är inte vanligt att dotterföretagen säger till att priset bör höjas på någon produkt. Prissänkningsimpulserna däremot kommer oftast från dotterbolagen. De meddelar att den eller den produkten går inte att sälja. I sådana fall vill man både ha uppgifter om konkurrentpriserna och färska kalkyler från kalkylavdelningen (genomräkning av operationskorten) för att se om det förekommit några kostnadsbesparingar. Ofta får också konstruktionsavdelningen och produktionstekniska kontoret gå igenom ritningarna och produktionsmetoderna för de ifrågavarande produkterna för att försöka förbilliga på olika punkter. Har företaget mycket goda avancer på en del produkter kan det förekomma att man i moderbolaget bestämmer om prissänkningar direkt men man vill inte bedriva någon (så kallad) dumpningspolitik. Då det är fråga om stora offerter vid vilka

moderbolaget diskuterar direkt med kunderna (All försäljning sker i princip över dotterföretagen. Priserna för dem är bestämda som ett nettopris med olika pålägg för att täcka deras kostnader. Dotterföretagens möjligheter att ändra priserna är mycket begränsade och de ha ingen kännedom om kalkylerna) förekommer det naturligtvis rabatter och prissänkningar. Till vissa större förbrukare ger man löpande rabatter på framförallt reservdelar. Vid vissa tillfällen ex. om man vill "köra in sig" på en produkt som man tror kan bli av stor affär på längre sikt eller om det finns stora lager så kan man gå under de gällande kalkylerna (och tydligen också bedriva en egen prispolitik).

Det studerade materialet bekräftar närmast den i avdelning 2 A uppställda hypotesen om att mindre och även enstaka större löneökningar inte får någon direkt inverkan på företagets prissättning. Sådana kostnadsökningar pressar självkostnaderna närmare priserna för de olika produkterna. För de typer, där självkostnaden kommit mycket nära eller överskridit priset får man sannolikt en reaktion i form av genomgång av operationskorten för att se om inte självkostnaden i realiteten är lägre (man tycks på försäljningsavdelningarna ha en viss känsla för att det ständigt förekommer rationaliseringar och förbättringar) och genom försök till kostnadsbesparingar på olika punkter. I den mån dessa på papperet och i realiteten kostnadssänkande åtgärder inte leder till önskat resultat. kan det bli antingen en prisförändring eller försök att ändra produktens karaktär och kvalitet. (Detta problem behandlas utförligare i avdelning 2 C i det följande). Eftersom resultatet av flera mindre eller ett par större löneökningar sannolikt blir att självkostnaden kryper närmare priset för flertalet av bolagets produkter, kan man i ett sådant fall vänta sig en mera allmän prisjustering för alla tillverkade maskiner, något som också bekräftar den uppställda hypotesen. De prisförändringar, som härvid uppkommer, kommer inte endast att ta hänsyn till löneökningarna utan till alla de förändringar i kostnads- och marknads-

situationen, som inträffat sedan den sista prisförändringen. Prisökningarna kommer härigenom att bli mycket olika stora på skilda produkter och marknaden dock med en tendens till att bli störst för de produkter, där kostnadsstegringen varit störst. I vissa fall kan löneökningarna också medföra prissänkningar för en del produkter med goda marginaler om nämligen marknadssituationen inte anses vara sådan, att en allmän höjning av företagets priser är möjlig.

c. Hypotesprövning för järn- och metallmanufakturföretaget.

För järn- och metallmanufakturföretaget har en studie av prisutvecklingen och jämförelser med kostnadsförändringarna skett för tre produkter i vardera av produktionsgrupperna I och II. I diagrammen 7 - 8 på följande sidor redovisas de ungefärliförändringarna i priserna för de olika produkterna under perioden 1946-55.[1] För varje produktionsgrupp har också angivits det genomsnittliga inköpspriset under varje år för den viktigaste råvaran liksom också den avtalsmässiga och faktiska löneökningen under varje år[2]. Det bör som tidigare påpekats observeras, att procenttalen för de faktiska löneökningarna anger ökningen i den genomsnittliga timförtjänsten under första halvåret respektive år jämfört med första halvåret föregående år. Eventuella skillnader i löneglidningen under två på varandra följande år kommer härigenom att förskjuta procenttalen något. De höga procenttalen för 1952 är som tidigare framhållits påverkade av dyrtidstilläggets slopande sommaren 1951.

Om vi börjar med att studera diagrammet över utvecklingen för produkterna inom produktionsgrupp I, måste vi först påminna oss det tidigare berörda förhållandet att den direkta arbetslönen för dessa produkter svarar för ca 4 procent av självkostnaden medan råmaterialkostnaderna svarar för ca 80 procent och maskinavskrivningarna för ca 4 procent. Denna kostnadsfördelning medför självfallet att även betydande lönestegringar endast leder till en mindre höjning av

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

2) Diskussionen i texten av kostnadsförändringarna för de olika produkterna liksom av förändringarna i vinstmarginalerna sker med utgångspunkt från kalkylerna i primärmaterialet.

DIAGRAM 7

Pris-och kostnadsutvecklingen under efterkrigstiden för produkterna i produktionsgrupp I i järn- och metallmanufakturföretaget

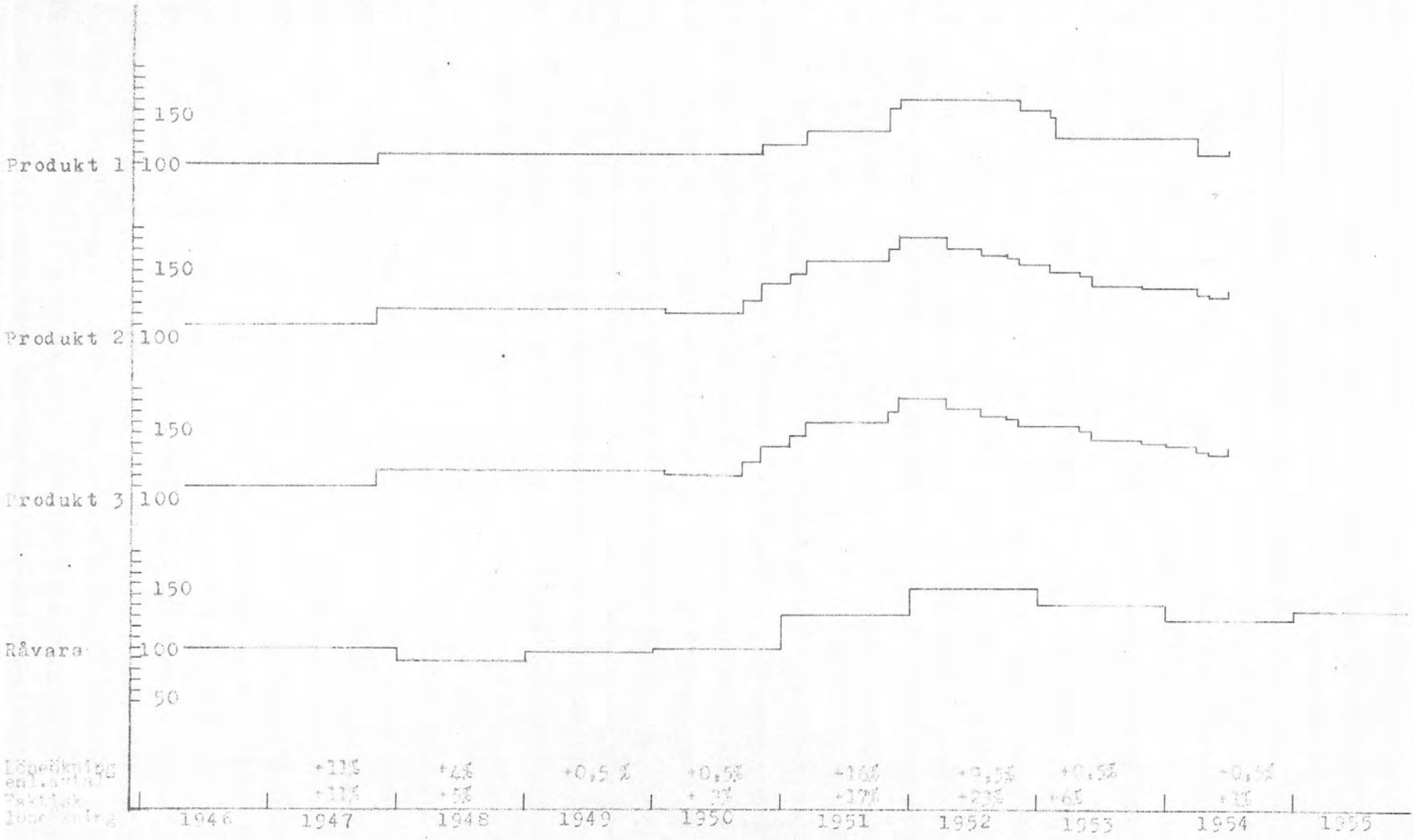
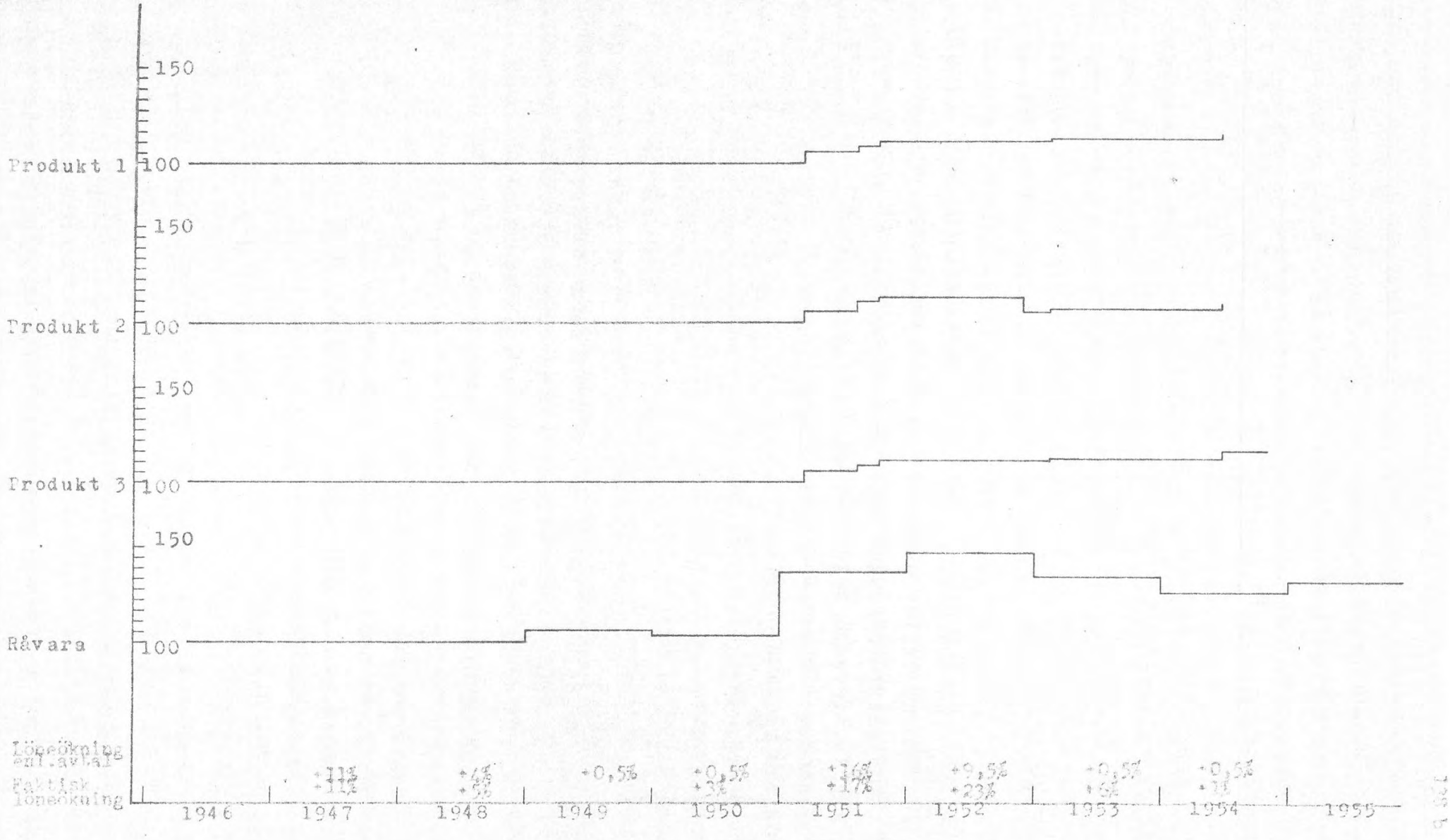


DIAGRAM 8. Pris- och kostnadsutvecklingen under efterkrigstiden för produkterna i produktionsgrupp II i järn och metallmanufakturföretaget



självkostnaden medan omvänt materialprisstegringar medför mycket betydande höjningar.

Som framgår av diagrammet har antalet prisförändringar jämfört med vad som var fallet för verkstadsföretaget varit mycket stort. Under slutet av 40-talet skedde emellertid bara en prishöjning, under 1947, sannolikt beroende på att priskontrollen inte tillät flera. Marknadsförhållandena för de här diskuterade produkterna var under de första efterkrigsåren d.v.s. åren 1946 och 1947 mycket goda med stor efterfrågan under intryck av det rekordhöga bostadsbyggandet, synnerligen stor varubrist och utpräglad säljarens marknad.[1] Genom regleringen och minskningen av byggnadsverksamheten under åren 1948-1950 mattades konjunkturen avsevärt. Läget skärptes också av lagerökningar i samband med att produktionen var större än den löpande efterfrågan samt av spekulation i prissänkningar från grossisternas sida. Ökad utländsk konkurrens försvårade också situationen.

Materialpriserna för produkterna ifråga visade närmast en sjunkande tendens under slutet av 1940-talet. Det var först under 1950 som man här fick en stegring. Lönerna ökade framförallt under 1947 men även 1948 men kostnadsstegringen som följd härav var att döma av kalkylerna mycket liten. Den kostnadsstegring som ägde rum förefaller att ha sammanhängt med en kvalitetsförbättring på företagets produkter.[2] Prisstegringen under 1947 tycks visserligen ha hunnit före den antydda kostnadsstegringen. Jämförelser med storleken av prisstegringen och storleken av kostnadsstegringen som följd av löneökningen antyder dock att det närmast måste ha varit kvalitetsförbättringen (i antecipierad form), som motiverade prishöjningen i den mån den inte endast betingades av de gynnsamma efterfrågeför-

1) Diskussionen om konjunkturutvecklingen för de berörda produkterna är hämtad ur fil.lic. Per Holms arbete "Värme- och Sanitetsbranschen" SOU 1955:45.

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

hållandena.[1] Trots prissänkningen på två av produkterna förbättrades vinstmarginalen under slutet av 1949 för samtliga produkter vilket sammanhängde med materialprissänkningar. Prissänkningarna motiverades sannolikt av den försämrade konjunktursituationen.

Koreakrisens utbrott sommaren 1950 medförde som framgår av diagrammet, avsevärda kostnadsstegringar för företaget genom materialprisstegringarna. Även lönerna i berörda avdelningar steg betydligt (med ca 8 procent) men som vanligt spelade detta mycket liten roll för den totala kostnadsstegringen. Samtidigt förändrades emellertid också marknadsläget huvudsakligen som följd av grossisternas ändrade inköpspolitik, vilket möjliggjorde prisstegringarna i slutet av 1950 och under hela 1951. Prisstegringen från företagets sida i slutet av 1950 kunde dock inte göras större än att man fick vidkännas en betydande minskning av vinstmarginalerna. Höjningarna i början av 1951 kunde emellertid göras så pass stora att man återfick de tidigare procentuella vinstmarginalerna. Företaget fick nu också vidkännas en betydande lönestegring (ca 16 %). Det kan naturligtvis tänkas, att dessa fick en viss återverkan på prissättningen under 1951. Med hänsyn till att priserna mellan oktober 1950 och november 1951 höjdes med sammanlagt ca 40 procent för var och en av produkterna, förefaller emellertid den höjning av självkostnaden med ca 1 procent som lönestegringen medförde, knappast att kunna ha varit av betydelse. Även om lönerna hade varit oförändrade för företaget, hade man sannolikt höjt priserna med samma belopp.

De kraftiga prisstegringarna under 1951 på marknaden för här ifrågavarande produkter medförde en minskning av underhålls- och reparationsverksamheten som avsevärt reducerade efterfrågan under 1951-1952 från installatörernas sida. Bostadsproduktionen under 1951 var också den lägsta under

1) Detta var väl dock inte godtagbart skäl för en prishöjning enligt priskontrollnämnden?

efterkrigstiden. Konjunktursvängningen under 1952 ledde också till tendenser till lagerminskning i distributionsleden. Denna utveckling medförde sänkta priser på marknaden och företaget ifråga blev också som framgår av diagrammet tvunget att företa successiva nedjusteringar av priserna. Genom att råvarupriserna samtidigt visade en fortgående nedgång, som var kraftigare än prissänkningarna på företagets produkter, förbättrades emellertid vinstmarginalerna för företaget under året. Under 1951 hade dessa

. försämrats väsentligt som följd av de kraftiga materialprisstegringarna. I början av 1952 fick man en ny betydande lönestegring. Denna gav emellertid inget utslag i de i februari 1952 omräknade kalkylerna utan lönekostnaderna var då snarast lägre än i föregående kalkyl. Detta kan sammanhänga med att man då ännu inte hunnit ta hänsyn till lönestegringen. I de nyräknade kalkylerna i slutet av 1952 visar däremot lönekostnaderna en stegring med 5-15 procent för de olika produkterna. Marknadsläget var emellertid tydligen inte sådant att man hade några möjligheter att kompensera sig för lönestegringen genom prisökningar. Däremot kan det naturligtvis tänkas att prissänkningarna från företagets sida blev mindre än de skulle ha blivit om lönestegringen inte kommit till stånd.

Under åren 1953 och 1954 steg efterfrågan åter på ifrågavarande produkter men produktionskapaciteten och importkonkurrensen ökade också, varför konjunkturläget hela tiden var mycket pressat inom branschen. För företaget tog detta sig som framgår av diagrammet uttryck i en fortgående sänkning av priserna. Råmaterialpriserna sjönk emellertid också hela tiden, vilket gjorde att marginalerna fortfarande var positiva (möjligen med undantag för produkt 1). Lönerna visade en mindre stegring under båda åren men det är knappast troligt att detta hade något inflytande på prissättningen. I mitten av 1954 ägde tydligen åter en prisstegring rum. Samtidigt började tydligen råmaterialpriserna

att stiga uppåt på nytt.[1]

Genomgången av pris- och kostnadsutvecklingen under efterkrigstiden för produkterna inom produktionsgrupp I har givit ett intryck av att priserna påverkats i mycket ringa grad av de löneökningar som ägt rum, i varje fall direkt. Om löneökningarna på något längre sikt medverkat till att göra prisstegringarna något större eller prissänkningarna något mindre än vad som eljest blivit fallet är naturligtvis svårt att yttra sig om. Det förefaller däremot att ha förelegat en betydande samvariation mellan förändringar i råmaterialpriserna och i priserna på ifrågavarande produkter. Det går inte att från materialet avgöra om prisförändringarna från företagets sida skett som följd av ändringar i råmaterialpriserna i vilket fall vårt antagande om att företaget befinner sig i en frikonkurrensmarknad är felaktigt[2] eller om prisförändringarna varit ett utslag av den allmänna prisutvecklingen på marknaden. Det förefaller nämligen troligt att denna prisutveckling kommer att visa en betydande samvariation med utvecklingen för råmaterialpriserna eftersom höjningar eller sänkningar av dessa drabbar även de utländska konkurrentföretagen och dessutom är av stor kostnadsmässig betydelse.

I diagram 8 har
för de tre studerade produkterna inom produktionsgrupp II

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

2) Det måste här påpekas, att i själva definitionen på fri konkurrens ligger inlagt att företagen i en sådan marknad inte har möjlighet att påverka priset i varje fall i stegrande riktning. Om detta har varit möjligt för företaget utan att det därvid förlorat alla kunder måste innebörden härav vara att företaget inte befinner sig i en frikonkurrensmarknad i teorins mening. Vi måste då i stället säga att företaget befinner sig i en monopolistisk konkurrensmarknad där efterfrågefunktionen för varje företag är synnerligen elastisk, d.v.s. en prishöjning från ett företags sida medför en mycket stor minskning i den efterfrågade mängden om konkurrenterna bibehåller sina priser oförändrade. I praktiken torde väl flertalet fria konkurrensmarknaden enligt den allmänna uppfattningen vara av denna typ. Jfr Deans skillnad i "Managerial Economics" s. 49 mellan fullkomlig konkurrens och ren konkurrens.

återgivits. De direkta lönekostnaderna betyder här något mera och materialkostnaderna något mindre än för produkterna inom produktionsgrupp I. Lönekostnaderna svarar sålunda för ca 10 procent av självkostnaden, materialkostnaderna för ca 50 procent och maskinavskrivningarna för 5-10 procent.

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

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

prisstegringar som annars inte ägt rum.

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

Under 1951 skedde tydligen (se diagrammet) ytterligare ett par prishöjningar. Samtidigt steg också hela tiden materialpriserna. Lönestegringen under 1952 medförde att döma av materialet inte någon omräkning av kalkylerna för produkterna ifråga, varför det inte går att utläsa den omedelbara kostnadsmässiga betydelsen härav. Några prishöjningar ägde dock inte rum under 1952 men däremot en kraftig prissänkning nämligen för produkt 2 i slutet av året.

utrednings

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

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

grad kan betecknas som en frikonkurrensmarknad än vad som gällde för produktionsgrupp I.

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

"Om konkurrensen har lämnat något utrymme för prisstegringar vid materialprishöjningar eller löneökningar har man försökt höja priserna". Detta uttalande måste väl sannolikt tolkas så att om priserna före en lönestegring ligger något lägre än konkurrenternas, vilket händer, kommer man att höja priserna till i nivå med konkurrenterna. Det kan också hända att man går något över. Man är emellertid inte beredd att acceptera någon medveten efterfrågeminskning som följd av prisstegringar.[1] Det påpekas också att vid materialprishöjningar kan man ofta räkna med att konkurrenterna kommer att höja priserna, eftersom de också drabbas av dylika stegringar. Vinstmarginalernas storlek anses inte

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

spela någon större roll för prissättningen. Inom ramen för de prismarginaler, som bestämmes av konkurrensen, förefaller det emellertid som om man försöker att höja priserna mest (eller sänka minst) för de produkter, där vinstmarginalerna är sämst. Man är att döma av både det statistiska materialet och intervjuuttalanden beredd att acceptera priser långt under självkostnaden.[1] Så länge man får täckning för de rörliga kostnaderna är man beredd att producera produkten ifråga. Med de rörliga kostnaderna tycks emellertid närmast avses det s.k. verkstadsnettot, vilket även innehåller vissa fasta kostnadselement.

Det kan sammanfattningsvis konstateras att studierna av löneökningars inverkan på järn- och metallmanufakturföretagets prissättning i stort sett bekräftar den i avdelning A uppställda hypotesen om att priserna inte röner något nämnvärt inflytande av dylika förändringar. I den mån det existerar något samband torde detta snarast vara uttryck för vissa ofullkomligheter i den fria konkurrensmarknad som eljest från företagets synvinkel är rådande för huvuddelen av de tillverkade produkterna.

d. Hypotesprövning för möbelfabriken.[2]

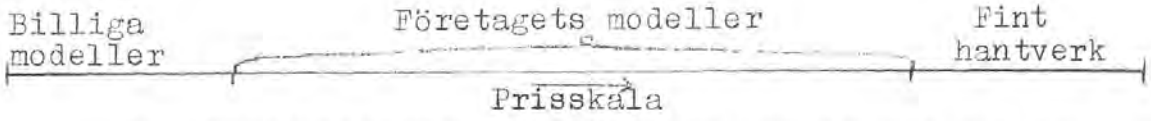
Enligt intervjumaterialet är företaget mycket ovilligt att ändra priserna på sina produkter vare sig i upp- eller nedåtgående riktning. Att sänka priset på en modell stöter på svårigheter beroende på detaljisternas lager. Dessutom anser man att konsumenterna är mycket okänsliga för mindre prissänkningar på möbler. Det är en viss modell konsumenten vill ha och "en femma mer eller mindre spelar då ingen roll". Man anser också att en prissänkning förstör marknaden för framtiden. Inte heller prishöjningar anses

1) Detta framgår mycket klart av pris- och kostnadsutvecklingen för de studerade produkterna inom produktionsgrupp III.

2) Med hänsyn till det betydligt sämre statistiska materialet för möbelfabriken, sågverket, kvarnen och konfektionsföretaget än för verkstadsföretaget och järn- och metallmanufakturföretaget, har det synts motiverat att för dessa förstnämnda företag först behandla intervjumaterialet vid hypotesprövningen och först därefter beakta de statistiska uppgifter som kunnat erhållas.

lämpliga då detaljisterna är vana vid att en viss modell skall kosta ett visst pris. Om man får större efterfrågan på vissa modeller än vad fabriken kan tillverka kommer man därför inte att "skära" av efterfrågan[1] genom prishöjningar utan de konsumenter som kommer först får köpa modellen och de andra blir utan. Samtidigt försöker företaget naturligtvis i dylika lägen att höja produktionskapaciteten. Vid dylika bristsituationer kan man inte undvika att det dyker upp kopieringar på de efterfrågade modellerna som ofta har ett något lägre pris. En prishöjning från företagets sida skulle ytterligare stimulera dylika tendenser.

Motviljan mot att vare sig höja eller sänka priserna på modellerna medför att varken mindre kostnadshöjningar, rationaliseringar eller efterfrågeförändringar kommer att synas direkt i företagets prissättning. Det tas i stället hänsyn till vid prissättningen på nya modeller.[2] Sådana måste företaget ständigt komma med eftersom konsumenterna tröttnar på de gamla. (Denna fråga behandlas utförligare i avsnitt 2 C i det följande). Det är försäljningssidan, som beställer en ny modell från utvecklingsavdelningen, då man anser att en sådan är nödvändig. Man vet då också ungefär i vilken prisklass den nya modellen skall ligga. Hela prisskalan för olika möbelmodeller kan därvid illustreras av nedanstående figur.



Då utvecklingsavdelningen sedan kommer med den nya modellen studeras kostnadskalkylen för denna. Kalkylen är uppbyggd enligt principen lön + pålägg + materialkostnader + pålägg = tillverkningskostnad + administrationspålägg + vinst pålägg + försäljningsbolagets kostnader + återförsäljarmarginal = pris.

1) Enligt den traditionella pristeorin borde man i detta läge vänta sig prisstegringar.

2) En av företagets målsättningar är att vinsten skall användas till modellförbättringar och till bättre metoder men inte till prissänkningar. På så sätt anser man sig ge konsumenterna billigare modeller på längre sikt men inte omedelbart.

De procentuella kostnadspåläggen ändras mycket sällan. De var sålunda desamma under hela perioden 1949-1954 trots en mer än fördubbling av omsättningen. Man har emellertid varit medveten om att påläggen under denna period varit högre än vad som motsvarade de faktiska kostnaderna. Kalkylen anger enligt försäljningssidan vad produktionen vill ha betalt för att producera modellen. Det är emellertid på denna punkt ständigt en kamp mellan produktionssidan och försäljningssidan. Den senare vill gärna sätta ett lågt pris. Man anser att kalkylen till att börja med inte kan ha tagit med alla kostnadsbesparingar som på längre sikt är möjliga. Om produktionssidan skulle ha kommit till en mycket låg kalkyl jämfört med kalkylen för den modell som skall ersättas, anser man sig emellertid inte kunna sänka priset allt för mycket med hänsyn till dels detaljisternas lager av den gamla modellen och dels priserna för övriga modeller. Vid prissättningen av en ny modell tar man också viss hänsyn till konkurrenternas priser och modeller men inte så mycket då man anser sig vara ledande i branschen. Det anförda innebär att det i kalkylen inlagda vinstpålägget inte är en fast procentsats utan att detta pålägg varierar med kostnads- och marknadsförhållanden. Man är emellertid inte beredd att ta upp tillverkning av en modell, där priset ligger under självkostnaden.

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

Intervjumaterialet ger närmast ett intryck av att mindre lönestegringar inte får de prisstegrande effekter för möbelfabrikens del som vi enligt den framlagda hypotesen skulle vänta oss. Mera betydande lönestegringar som väl i allmänhet uppträder i samband med allmänna inflationstendenser inom landet tycks däremot i överensstämmelse med hypotesen få prisstegrande återverkningar. Om vi i stället studerar problemet med utgångspunkt från den faktiska kostnads- och prisutvecklingen för företaget under efterkrigsperioden, får vi den bild som framgår av det följande.

I tablån på nästa sida har angivits prisutvecklingen för ett par av företagets produkter, varvid även angivits när prisförändringarna ägt rum.

Dessutom har också angivits löneutvecklingen för manliga och kvinnliga arbetare enligt SAF:s statistik inom möbelbranschen.

Av tablån framgår att priserna på företagets produkter sannolikt var relativt konstanta under hela slutet av 1940-talet och fram till slutet av 1950. Motsvarande gällde tydligen också för hela möbelbranschen att döma av tillgängliga index över prisutvecklingen inom denna bransch.[1] De direkta lönekostnaderna steg mycket kraftigt under åren 1947 och 1948 men att döma av kostnadsfördelningarna för ett par av produkterna spelar dessa tydligen även här en relativt underordnad roll. Hänsyn måste dessutom tas dels till de rationaliseringar som ägde rum och dels till att försäljningsvolymen[3] under dessa år i det närmaste tredubblades, vilket vinstmässigt mer än kompenserade för den marginalkrympning som kanske ägde rum för en del produkter som följd av lönestegringarna. Inom hela möbelbranschen rådde under dessa år goda konjunkturer och försäljningsvolymen för möbler steg mellan 1946 och 1950[2] med 20-25 procent. Det kan naturligtvis hävdas att det var priskontrollen som bidrog till den prisstabilitet som var rådande

1) Se R. Bentzel "Den privata konsumtionen i Sverige 1931-1965". IUI, Stockholm 1957 Pris Index för möbler och belysningsarmatur steg enligt beräkningar i detta arbete från 71 år 1946 till 74 år 1950 (1955=100).
2) Se R. Bentzel op.cit.
3) Uppgifter härom finns i primärmaterialet.

Tabell 18. Prisutvecklingen i möbelföretaget under efterkrigstiden

	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954
Produkt 1	100	100	100	9.2. 22.12. 97,3 116,0				
Produkt 2			100	9.2. 102,7	24.4. 4.5. 119,2 119,2	1.1. 113,7	113,7	1.1. 112,3
Produkt 3				22.12 100	21.4. 120,1	3.1. 1.7 124,5 124,5	1.1. 1.7. 124,5 124,5	1.1. 1.7. 125,5 125,5
Produkt 4 Modell A		1.10 100		1.9. 22.12. 100,0 120,8	21.4. 133,3	3.1. 1.7. 137,5 137,5	1.1. 1.7. 137,5 137,5	
" B		100		137,5 152,5	168,3	176,7 176,7	176,7 176,7	
" C		100		183,3 205,8	220,8	230,8 230,8	230,8 230,8	
Produkt 5 Modell A				1.9. 22.12. 100 114,0	21.4. 122,8	3.1. 1.7. 131,6 117,5	1.1. 1.7. 117,5 121,1	
" B				157,9 178,9	184,2	194,7 178,9	178,9 186,0	
" C				193,0 219,3	219,3	229,8 209,8	209,8 220,4	
Höjning för manliga arbetare enligt kollektivavtal inom träindustrin	9,9 %	12,2 %			9,1 %	15,7 %		3,6 %
Höjning för kvinnliga arbetare inom sadelmakare- och tapetserarebranschen enligt kollektivavtal	24,5 %	10,6 %			28,8 %	18,6 %		8,1 %

och att företaget ifråga om denna inte hade funnits hade låtit lönestegringarna resultera i prisstegringar. Med hänsyn till att företaget alltid hade möjlighet att kringgå priskontrollen genom att introducera nya modeller borde man om det ville höja priserna ha väntat sig en relativt sett mycket stor modellintroduktion under dessa år. Som framgår av framställningen i avsnitt 2 C tycks emellertid detta ha varit fallet först under 1950.

I slutet av 1950 företog företaget tydligen av tabellen att döma betydande prishöjningar. Dessa skedde i samband med den allmänna prishöjningsvågen under Koreakrisen och motiverades troligtvis av de betydande prishöjningarna på material.[1] Under 1951 ägde sedan ytterligare prishöjningar på företagets produkter rum. För hela möbelbranschen steg priserna mellan 1950 och 1951 med knappt 20 procent.[2] Jämfört härmed tycks företagets prishöjningar snarast ha varit något mindre än genomsnittligt. Prisstegringen från början av år 1951 kan knappast ha motiverats av de stora löneökningarna, eftersom resultatet av avtalsförhandlingarna för året då ännu inte kunde vara känt. De flesta prishöjningarna på bolagets produkter tycks emellertid ha kommit i april och det förefaller då inte otroligt att storleken på höjningarna influerades av avtalsförhandlingarnas resultat. Att döma av kostnadskalkylen[4] för produkt 2 i maj 1951 svarade dock materialprisstegringarna för en betydligt större del av den kostnadsstegring som hade ägt rum. Även prishöjningarna i januari 1952 torde ha påverkats av lönestegringar.

Av kostnadsförändringarna[4] för produkt 4 mellan november 1951 och januari 1952 framgår att det var lönekostnaderna som hade stigit mellan dessa båda tidpunkter, medan materialpriserna närmast visade en sjunkande tendens.[3] Prisstegringen för flera av produkterna var nu också mindre än tidigare och förefaller närmast att vara tillkommen för att kompensera kostnads-

1) Kommerskollegii index för trävaror exempelvis steg mellan 1950 och 1951 från 353 till 583.
2) Bentzel op. cit.
3) Det kan dock här vara fråga om speciella förhållanden eftersom kommerskollegii index för bl.a. trävaror steg från 583 till 713 från 1951 till 1952.
4) Enligt uppgifter i primärmaterialet

stegringen som följd av löneökningen. Denna tes styrkes av det förhållandet att konjunkturläget för möbelbranschen nu hade blivit betydligt sämre. Försäljningsvolymen sjönk sålunda med ca 10 procent mellan 1951 och 1952 för branschen i dess helhet. Under 1952 och 1953 företog företaget tydligen också vissa prissänkningar närmast i den formen att det introducerade nya modeller med billigare priser som ersättare till de gamla. Dessutom företog man kvalitetsförbättringar där kostnadsökningen inte helt kompenserades av prisstegring

Introduktionen av helt nya modeller var också som framgår av avsnittet om möbelföretaget i avsnitt 2 C ovanligt stor under 1952. Några direkta prissänkningar på de gamla modellerna fick man emellertid inte under 1953 trots de nu betydande materialprisfallen. Företagsledningens synpunkter på denna punkt var att man inte helt följde med i prisstegringarna inom möbelbranschen under 1951 och 1952 och därför inte heller behövde sänka priserna i den nedåtgående konjunkturen. Att döma av tillgängligt prismaterial[1] sjönk emellertid aldrig priserna i branschen som helhet utan de visade en något stigande tendens mellan åren 1952-1955 (ca 1 procents stegring om året).

Genomgången av det tillgängliga prismaterialet för möbelfabrikens del har styrkt det tidigare påståendet om att mindre lönestegringar sannolikt inte i strid med vår hypotes får några återverkningar på företagets prissättning. De har emellertid också understrukit det anförda förhållandet att lönestegringar som inträder i samband med allmänna prisstegringstendenser i branschen sannolikt kommer att påverka företagets prissättning i stegrande riktning. I fråga om nya modeller kommer däremot sannolikt en lönestegring att få direkta återverkningar på prissättningen för dessa.

[1] Se Bentzel op. cit.

e. Hypotesprövning för sågverket.

Det har i avsnitt 2 A framhållits att marknadssituationerna för sågverkets olika produkter är mycket olika. För de sågade trävarorna torde situationen bäst stämma överens med den fria konkurrensmodellen. Av intervjumaterialet att döma synes också löneökningar ha rätt liten betydelse för prisofferterna från de svenska sågverkens sida. Vid öppningsbuden i början på året känner man i allmänhet inte heller till resultatet av årets avtalsrörelse. Virkespriserna är däremot kända för året eftersom dessa fastställes vid auktionerna under hösten året innan. Domänstyrelsen brukar därvid genom sin prispolitik vid kronoskogsauktionerna angiva tonen på virkesmarknaden.[1] Det förtjänar att påpekas att i det av Ruist-Svennilson behandlade arbetet sker diskussionen närmast med utgångspunkt från en omvänd frågeställning mot vad som i detta arbete är fallet. Man anser (se sid 59) att prisbildningen på såväl trävaror som pappersmassa sker på världsmarknaden, där den svenska industrins inflytande är relativt begränsat. Det enskilda företagets möjligheter att påverka priserna bedömes som praktiskt taget obefintliga. Man försöker därför med utgångspunkt från priserna på skogsindustrins färdigprodukter under mellankrigstiden bedöma hur förändringar häri påverkat pris- och inkomstbildningen i Norrland. Detta innebär tydligen att författarna till detta arbete ser prisbildningen på de i sågverkets tillverkning ingående produktionsfaktorerna som en funktion av färdigprodukternas pris medan vi är intresserade av hur en höjning av priset på en produktionsfaktor d.v.s. lönen, påverkar ett sågverks prissättning på de färdiga trävarorna. Som påpekats i kapitel I är det uppenbart att det inom varje industribransch finns ett ömsesidigt samband mellan prisbildningen på de i processen ingående produktionsfaktorerna och de färdiga slutprodukterna. Sambandets karaktär

1) Se härom Ruist-Svennilson "Den norrländska skogsnäringens konjunkturkänslighet under efterkrigstiden" sid. 59.

varierar självfallet mellan branscherna.[1] Att vi har ansett det fruktbart att betrakta löneökningar som oberoende variabel har ju som påpekats närmast sammanhängt med den svenska arbetsmarknadens centraliserade karaktär (som sannolikt är ändå mera utpräglad nu än under mellankrigstiden). Det kan nu naturligtvis hävdas att denna "approach" är relativt ofruktbar för ett sågverks vidkommande. Om man ville studera sambandet mellan materialprisstegringar och prissättningen på färdigvaror förefaller detta troligt, då Ruist-Svennilson relativt övertygande visar att förändringarna i sågtimmerpriserna till betydande del kan förklaras av förändringarna i trävarupriserna. I de kostnadskalkyler som utgöres inom domänstyrelsen och de enskilda skogsföretagen för att bestämma virkespriserna tycks man också utgå från färdigvarupriset som givet och sedan dra ifrån industrins förädlingskostnader för att på så sätt komma fram till det virkespris som industrin kan betala. Något motsvarande samband mellan förändringar i priset på färdigvaran och löneutvecklingen inom sågverken har emellertid inte Ruist-Svennilson påvisat. Även om det sannolikt finns ett betydande samband i denna riktning förefaller det inte otroligt att det vid betydande löneökningar inom landet även kan finnas ett omvänt samband d.v.s. en löneökning som minskar marginalerna mer än man primärt är villig acceptera verkar höjande på de svenska sågverkens öppningsbud och detta kan medföra att hela prisbildningen på marknaden kommer att ligga något högre än tidigare. Det kan också tänkas att man på så sätt får en större prisspridning mellan bättre kvalitéer (som svenskarna väljer) och sämre kvalitéer än som eljest hade uppkommit.

Ifråga om produkterna på byggnadsmaterialområdet ansåg vi i avsnitt 2 A, att en lönestegring borde medföra prisstegringstendenser från företagets sida. Av intervju-

1) Enligt författarens mening borde ekonomerna och för övrigt alla av inflationsdebatten intresserade ägna större uppmärksamhet just åt prisbildnings- och prisspridningsproblemen. I 1951 års penningvärdekommitté fanns det så vitt författaren känner till ingen som hade detta forskningsområde till studieobjekt.

materialet att döma tycks emellertid detta sällan vara fallet. Lönekostnaderna utgör endast en mindre del av de totala kostnaderna för produkterna och ett par procents lönestegring kommer härigenom att betyda endast någon procents kostnadsstegring. Den allmänna principen för prissättningen är emellertid att försöka att hålla stabila priser och inte flaxa upp och ned, då detta anses skapa dåligt rykte. Prishöjningar som följd av kostnadsstegringar kommer därför endast att äga rum i de fall det är fråga om avsevärda höjningar. Sådana inträder vid inte alltför små höjningar av materialpriserna, eftersom materialkostnaderna spelar mycket stor roll i den totala kostnadskalkylen (enligt Kommerskollegii produktionskostnadsstatistik svarar råvarorna för ca 55 procent av byggnadssnickeriföretagens kostnader medan lönerna till arbetarpersonal svarar för ca 25 procent). Vid de prisjusteringar som då äger rum tar man emellertid också i beaktande de lönestegringar som skett sedan sista prisjusteringen.

Även om orderingången inte är tillräcklig för att ta hand om hela den tillgängliga kapaciteten anses det som en mycket oklok politik att i ett dylikt läge företa prissänkningar för att stimulera efterfrågan. Återförsäljare och inköpschefer i byggnadsfirmor kommer då att säga sig att eftersom företaget ifråga sänker priserna kan det inte vara fullsålt och då är det bäst att vänta med orderna för att se om priserna på företagets produkter kommer att falla ytterligare. Man försöker dessutom pressa företaget genom att erbjuda sig att köpa omedelbart om ytterligare prissänkningar beviljas. Det anses från företagets sida snarare bättre att höja priserna i ett orderbristläge. Som exempel nämndes en av produkterna som tidigare gick mycket dåligt. Man höll visserligen högre pris än konkurrenterna men det ansågs på grundval av företagna utredningar att en prissänkning visserligen skulle höja försäljningen något men den totala intäktssumman skulle minska. Man skickade då istället

ut prislistor med höjt pris, där detta motiverades med den bättre kvaliteten på företagets produkt jämfört med konkurrenternas. Detta ledde enligt de intervjuade till en försäljningsökning som fördubblade försäljningen på två år. I ett annat fall sänkte man på initiativ från en person, som enligt de intervjuade hade läst om Fords prissättningsmetoder på bilar i USA, priserna betydligt för en av produkterna. Detta medförde emellertid en våldsam försämring av resultatet varför man blev tvungen att helt reorganisera produktionen och försäljningen av produkten ifråga och samtidigt återgå till det gamla priset[1].

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

Ifråga om pris- och kostnadsmaterial för företaget har uppgifter erhållits om prisutvecklingen under efterkrigstiden för dels de viktigaste av företagets produkter på byggnadsmaterialområdet dels de viktigaste råvarorna för dessa produkter. Dessutom har uppgifter insamlats över förändringarna i den genomsnittliga timlönen mellan olika år under efterkrigstiden för vuxna arbetare vid företaget samt motsvarande uppgifter om den avtalsmässiga löneutvecklingen.

1) Det kan naturligtvis från ekonomiskt-teoretiska utgångspunkter sägas, att det här bara var fråga om två produkter, som hade mycket låg priselasticitet. Det kan emellertid också tänkas, att det här är fråga om marknadsreaktioner, som är av mera allmängiltig natur.

Tabell 19. Pris- och kostnadsutvecklingen för sågverket under efterkrigstiden

	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Produkt 1	100	100,0	100,0	100,0	100,0	1.12. 111,3 19.3. 131,0	2.1. 152,1	2.1. 146,5 1.6. 140,8	140,8	140,8
Produkt 2				1.7. 100		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Produkt 3					100	1.1. 114,5 1.1. 114,5	1.1. 124,5	1.1. 135,5	1.1. 139,1	139,1
Produkt 4	1.11. 100	100,0	100,0	100,0	100,0	14.8. 119,7	119,7	2.1. 109,6	29.6. 115,9	115,9
1) Råmaterial 1	100	120,2	149,2	152,8	155,7	246,7	353,6	280,9	279,1	
1) 2) Råmaterial 2	100	103,7	124,0	117,8	121,6	159,7	187,3	163,5	157,3	
3) Trävaror	100	129,2	145,3	137,5	172,8	280,6	240,2	241,2	244,9	254,4
Löneökning enligt Sågverksförbundet		+11 %	+ 3 %	-	+ 2 %	+ 22 %	+ 18 %	-	+ 5 %	+ 6 %
Faktisk procentuell löneökning		+14 %	+ 5 %	+ 2 %	+ 7 %	+ 24 %	+ 22 %	+ 7 %	+ 7 %	+ 7 %

1) Genomsnittspriser för resp. år.

2) Användes endast till produkt 1.

3) Kommerskollegiums redovisade svenska exportprisnoteringar för furu och gran $2\frac{1}{2}$ x 7 V. Genomsnitt för respektive år.

Utvecklingen av de olika sifferserierna framgår av tabell 19 på nästa sida. I tabellen har också angivits en prisserie för trävaruprisernas utveckling under efterkrigstiden. Det är dock uppenbart att en jämförelse enbart mellan denna serie och lönehöjningarna under olika år endast kan vara av mycket begränsat värde för ett studium av frågan om lönehöjningars verkningar på de svenska sågverkens prisofferter.

Prisuppgifterna för produkterna på byggnadsmaterialområdet ger jämfört med motsvarande uppgifter för trävarorna ett intryck av betydande prisstabilitet. Under hela slutet av 1940-talet ända fram till slutet av 1950 var tydligen priserna för produkterna 1 och 4 oförändrade trots betydande prisstegringar på råmaterial i varje fall för produkt 4 och lönestegringar. Prisstabiliteten kan naturligtvis ha berott på priskontrollen. Uppgifter över produktionsutvecklingen för produkterna ifråga (se avsnitt 2 c) antyder emellertid att konjunktursituationen tydligen var pressad för produkterna med sjunkande produktions- och försäljningssiffror ända fram till 1949 resp. 1950. Detta tycks framförallt ha sammanhängt med den minskade byggnadsverksamheten inom landet.

Under slutet av 1950 och under 1951 ansåg man sig emellertid tydligen tvungen att företa prishöjningar. Det är här omöjligt att avgöra, i hur hög grad dessa influerades av lönestegringarna under 1951. Jämfört med den betydande prisstegringen på råmaterial, som ägde rum och som tydligen ifråga om råmaterial 1 hade ägt rum under hela efterkrigstiden förefaller emellertid prisstegringarna relativt små varför en något mindre lönestegring sannolikt inte lett till lägre priser. Konjunkturerna förbättrades avsevärt under 1950 och 1951 med en betydande produktions- och försäljningsökning som följd.

Prisstegringarna under 1952 förefaller också att ha motiverats av kostnadsstegringarna. Mot bakgrunden av den fortsatta våldsamma råmaterialprisstegringen förefaller det

inte heller nu som om en något mindre lönestegring skulle ha lett till en mindre prishöjning från företagets sida än vad som faktiskt blev fallet. Prissänkningen för produkt 1 under 1953 berodde enligt bolagets verksamhetsberättelse på ingripande från priskontrollnämndens sida (framkallat av de sjunkande råmaterialpriserna) och skulle i annat fall kanske inte ha kommit till stånd. Prissättningen för produkt 4 med sänkning av priset i början av 1953 och återigen höjning i mitten av 1954 anger det fall, då man försökte stimulera efterfrågan genom prissänkningar men i stället fick en att döma av produktions- och försäljningssiffrorna motsatt effekt. Prissättningen för produkt 3 anger exemplet med prishöjningarna motiverade av högre kvalitet som enligt de intervjuade medförde en kraftig försäljningsökning. Under åren 1954 och 1955 var tydligen prisnivån på företagets byggnadsmaterialprodukter i det närmaste konstant, varav följer att lönestegringarna under dessa år tydligen inte fick några direkta återverkningar på priserna. Det konstanta priset för produkt 2 under hela perioden 1949-1955 kan delvis förklaras med att det här är fråga om den produkt som anses befinna sig i en oligopolistisk marknadssituation. Även betydande kostnadsstegringar tycks emellertid inte till skillnad mot vad som anges av vår hypotes ha återverkat på prissättningen för produkten.

Om vi tillsist studerar trävarupriserna utveckling, finner vi inte oväntat att dessa visar en betydande samvariation med de procentuella lönestegringarna. Svårigheten är som tidigare påpekats att avgöra sambandets art. Om det vore så att de avtalsmässiga löneökningarna ansågs ge uttryck för löneökningar som skett oberoende av trävarupriserna utveckling (något som dock med all sannolikhet inte är fallet) skulle ett studium av sifferserierna lätt leda till den slutsatsen att de avtalsmässiga löneökningarna påverkar företagens prissättning.[1] Det måste i detta samman-

1) Detta förutsätter att man tror de för priserna bestämmande har möjlighet att inom relativt snäva marginaler anticipiera avtalsutvecklingen.

hang åter påpekas att materialprisförändringar ju inte till skillnad mot på byggnadsmaterialområdet anses spela någon nämnvärd roll för trävarupriserna, eftersom de är bestämda av dessa. Eftersom sågtimmerpriserna bestämmas före trävarupriserna och alltså måste bygga på en antecipierad prisutveckling, förefaller det emellertid inte otroligt att även förändringar i sågtimmerpriserna kan påverka trävarupriserna närmast då i de fall, då den antecipierade och den faktiska marknadssituationen avviker från varandra.

Sammanfattningsvis kan för sågverkets del konstateras att det förefaller som om avtalsmässiga lönestegringar skulle få mycket ringa direkt inflytande på prissättningen för flertalet av företagets produkter. Men är ovillig att ändra priserna alltför ofta och lönestegringar anses kostnadsmässigt spela alltför liten roll för att motivera prishöjningar. Prisförändringar sker i stället i allmänhet som följd av prisförändringar på råmaterialet. Vid dylika förändringar beaktar man emellertid också de löneökningar, som ägt rum sedan den sista prisjusteringen. Det anförda beteendet stämmer inte överens med det beteende som vi enligt de uppställda hypoteserna hade väntat oss för de produkter som ansågs befinna sig i en monopolistisk konkurrenssituation. Man kan naturligtvis säga att detta antagande var felaktigt och att företaget att döma av beteendet egentligen befinner sig i en oligopolistisk situation för samtliga produkter på byggnadsmaterialområdet.

f. Hypotesprövning för kvarnen.

Enligt intervjumaterialet varierar löneökningarnas verkningar på kvarnens prissättning med den produkt det är fråga om. Vad beträffar huvudprodukten vetemjölet anses lönekostnaderna spela alltför liten roll för att en mindre löneökning skall få något inflytande på prissättningen.

Som tidigare framgått svarar ju också råvarukostnaderna för nästan 90 procent av kostnaderna inom kvarnindustrin medan de totala lönekostnaderna uppgår till ca 5 procent. Om lönehöjningarna är av betydande storlek eller om de fortgår under en följd av år, anses de emellertid få inflytande på prissättningen. Det har dock inte hänt under den studerade tidsperioden enligt de intervjuade att man direkt velat höja priserna efter en lönestegring. Prisförändringar sker i stället i samband med råvaruprisförändringar d.v.s. prisförändringar på spannmålen. I samband med dylika prisjusteringar försöker man emellertid att ta hänsyn till de lönestegringar som ägt rum sedan den sista prisjusteringen. Det är här i allmänhet endast fråga om något öre på de färdiga produkterna, vilket anses spela så liten roll i förhållande till de förändringar, som äger rum som följd av råvaruprisförändringar.

Det anförda beteendet gäller prissättningen inom hela branschen. Företagets möjligheter att bedriva en självständig prispolitik ifråga om mjöl anses som mycket små trots att man säljer och annonserar sitt mjöl under särskilt varumärke. Grossisterna köper i allmänhet från alla huvudkvarnarna, varför de ha mycket god överblick över marknaden. Flertalet kvarnar anses också hålla en god kvalitet på sina produkter, varför olika priser inte kan motiveras av kvalitetsskillnader. En prishöjning från företagets sida, där man riskerar att konkurrenterna inte följer med kommer därför att leda till minskade försäljningar. Om spannmålspriserna stiger nämnvärt, kommer man visserligen sannolikt att höja priserna oberoende av konkurrenternas åtgärder, eftersom detta krävs för att det överhuvudtaget skall vara någon mening att driva företaget. I ett dylikt läge är det emellertid högst sannolikt att konkurrenterna också vill höja priserna, eftersom de kommer i samma situation. Efter en mindre lönestegring är det däremot inte säkert att konkurrenterna

följer med vid en prishöjning från företagets sida. Inte heller om efterfrågan är större än den tillgängliga kapaciteten kommer man att söka utnyttja situationen genom prisstegringar. Grossisterna får i stället reda på att leveranstiderna är så och så långa och sedan får de avgöra, om de anser det vara idé att köpa från företaget eller att låta bli. Detta anses bero på att det är kutym inom branschen att inte ha alltför höga marginaler. Man är nöjd med att kunna erhålla ett visst procentuellt pålägg.

Det anees inte heller vara någon mening att företa prissänkningar från företagets sida för att söka stimulera efterfrågan utan sådana bedöms närmast som desperata åtgärder. Konkurrenterna kommer nämligen omedelbart att följa med i prissänkningen. Om någon som exempel erbjuder 50 öre extra rabatt till en grossist gör omedelbart den ordinarie leverantören likadant. På motsvarande sätt anser sig företaget tvunget att sänka sina priser om någon konkurrent gör detta. Visserligen kan det tänkas att det sänkande företaget inte alltid kan tillgodose alla grossister men dessa kommer i vilket fall att bli förgrymmade och försöker lägga om sina inköp.

Ifråga om makaroner svarar lönekostnaderna för en betydligt större andel av produktionskostnaderna än ifråga om vetemjöl. Inte heller här anser man sig emellertid ha någon möjlighet att ta ett öre mera betalt än någon annan. Då skiftar grossisterna omedelbart sina inköp till en konkurrent. Om man vill höja priset, kontaktar man därför stundom de större konkurrenterna för att få dem att också höja priserna. Även här anses emellertid lönestegringarna bli beaktade först i samband med prisjusteringar som följd av ändrade spannmålspriser.

Det anförda innebär att det är mycket svårt att öka försäljningen av företagets produkter genom förändringar i prissättningen eller kvalitén på produkterna. Den enda möjligheten blir härigenom att söka utnyttja reklam- och andra

försäljningsansträngningar för att söka påverka kunderna. Dessa konkurrensmedel anses emellertid inte ge några direkt snabba resultat.

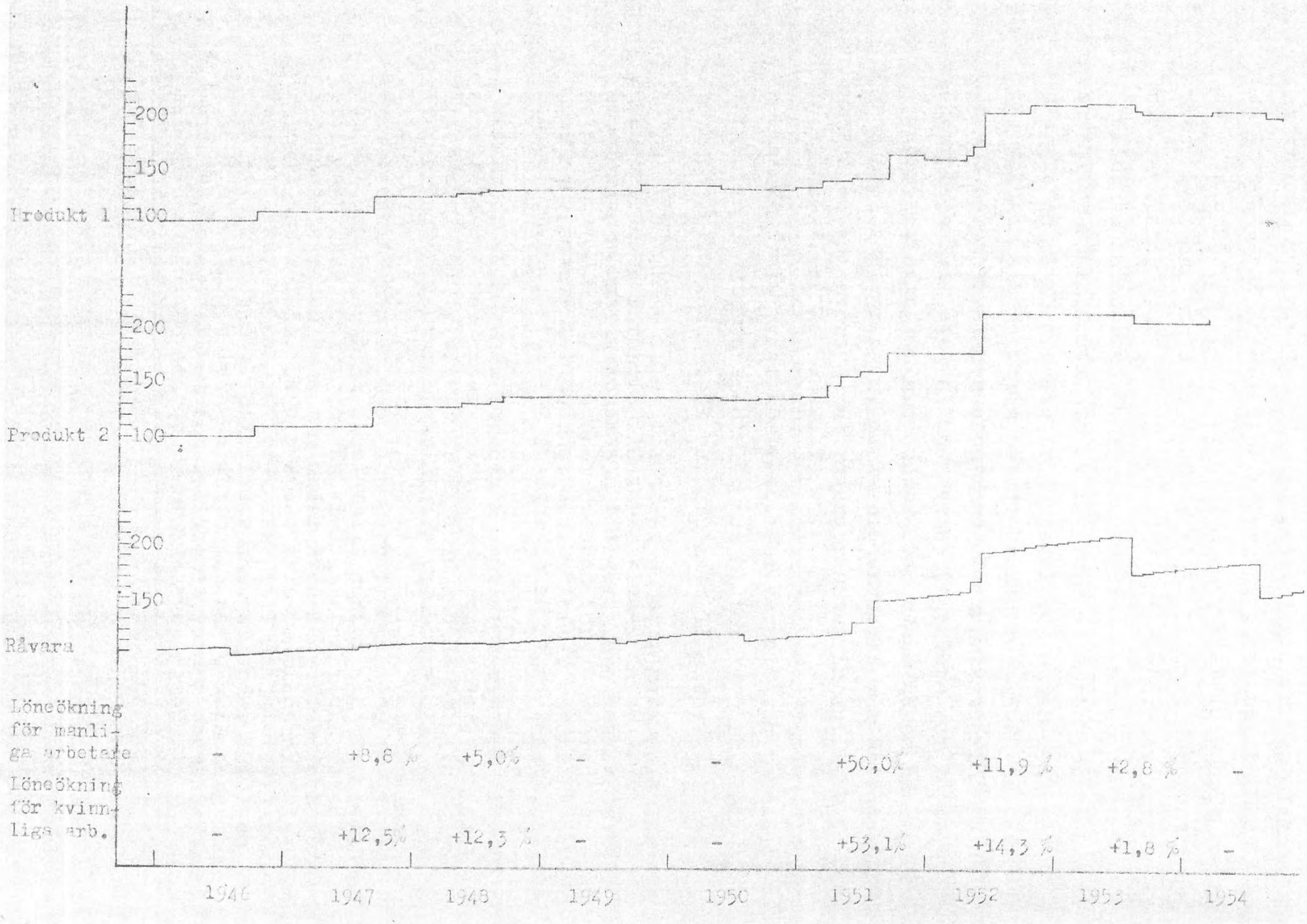
Ifråga om kostnads- och prismaterial har uppgifter erhållits från företaget om prisutvecklingen för de viktigaste produkterna på vetemjölets respektive maccaroniområdet Produkt Från Kommerskollegii statistik har tagits uppgifter över prisutvecklingen för svenskt vete

De erhållna sifferserierna framgår av diagrammet på nästa sida. I detta har också angivits de avtalsmässiga löneökningarna inom kvarnyrkesförbundet under efterkrigstiden. Någon löneglidning tycks inte förekomma inom branschen, då all arbetskraft är tidavlönad, varför de återgivna ökningstalen även anger den faktiska löneutvecklingen för det studerade företaget.

Av diagrammet framgår att prisförändringarna för företagets produkt i det närmaste helt följt prisförändringarna enligt partiprisserien vilket väl stämmer överens med det i intervjuerna gjorda uttalandet om att det inte råder några mera betydande skillnader i prissättningen mellan de olika företagens produkter.

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

Diagram 9. Pris- och kostnadsutvecklingen i kvarnen under efterkrigstiden.



Problemet i föreliggande sammanhang är att från diagrammet söka utröna vilken inverkan de avtalsmässiga lönestegringarna kan ha haft på prissättningen för de olika produkterna. Något omedelbart inflytande på prissättningen har de avtalsmässiga lönestegringarna sannolikt inte haft mer än under 1951 och möjligtvis under 1955. Däremot ger prisökningarna under 1947, 1948 och 1952 intryck av att till sin storlek ha influerats av löneökningarna även om de primärt sannolikt snarare utlösts av råvaruprisstegringen.[1] Prisstegringen på företagets produkter i september 1947 förefaller sålunda att ha varit betydligt större, 15-20 procent. än vad som motiverades enbart av råvaruprisstegringen. Under hela 1947 steg sålunda vetepriset inte mer än ca 8 procent. Prisstegringarna under 1948 synes också ha påverkats av lönestegringen, då de procentuellt var betydligt större än som svarade mot råvaruprisstegringen. Hänsyn måste emellertid på denna punkt tas till att den återgivna priserien för vete avser höstvete. För vårvete var prisstegringen något större speciellt mot slutet av året. Den stora prishöjningen under 1951 har sin naturliga förklaring i

1) Då vi här inte alls diskuterar efterfrågesituationen och dess betydelse för prisbildningen sammanhänger detta med att konjunktursituationen som tidigare påpekats under hela efterkrigstiden varit mycket pressad för kvarnarna beroende på stagnerande eller snarast minskad efterfrågan. Av R. Bentzel op.cit. sid. 137 framgår också att inkomstelasticiteten för mjöl och gryn under perioden 1931-1955 varit - 1,14 (För bröd och bakverk har den i stället varit + 1.11). Priselasticiteten har under motsvarande period varit så pass liten som - 0,01, vilket är i linje med de från företaget framförda synpunkterna att mindre prisstegringar på mjöl inte spelar någon roll för efterfrågan. Av volymserierna över konsumtionen av mjöl och gryn framgår att den minskning som ägt rum sedan 1931 framförallt hänför sig till perioden efter andra världskriget. En viss uppgång i den eljest sjunkande trenden ägde rum under åren 1949, 1950 och framförallt under 1951. De upprepade prisstegringarna under detta sistnämnda år kan därför kanske till en del förklaras från efterfrågesidan. Efterfrågeökningen under 1949 och 1950 tycks däremot inte ha mötts med några mera betydande prisstegringar, vilket förefaller att vara i överensstämmelse med den från företaget framförda synpunkten att man inte söker utnyttja efterfrågeökningar utan nöjer sig med "skäliga" pålägg.

den våldsamma prisstegring på vete som ägde rum framförallt under andra halvåret. Totalt för hela 1951 uppgick denna till ca 30 procent och prisstegringen på företagets produkter verkar mot bakgrunden härav nästan liten i varje fall för vetemjöl. Prishöjningen för makaroner var tydligen något större och ägde framförallt rum under första halvåret vilket direkt pekar på återverkningar från den stora avtalsmässiga lönestegringen, eftersom som påpekats arbetskraften svarar för en större del av kostnaderna vid makaroniproduktionen än vid mjöltillverkningen. Under 1952 höjdes i stället priset på vetemjöl betydligt mera ca 30 procent än priset på makaroner, vilket också stämmer väl överens med kostnadsutvecklingen och kostnadsfördelningen för de båda produkterna. Under detta år steg nämligen vetepriset med mer än 30 procent medan lönestegringen som framgår av diagrammet var betydligt mindre än föregående år. Lönestegringen under 1953 slutligen tycks inte direkt ha påverkat prissättningen. Visserligen höjde företaget priset på vetemjöl i mars men denna prisstegring var inte större än att den helt kan förklaras av den fortsatta råvaruprisstegringen. Prisfallet på vete under hösten medförde tydligen vissa prissänkningar som emellertid procentuellt sett var betydligt mindre än nedgången i råvarupriset. Vi kan här återigen ha ett exempel på det tidigare berörda förhållandet att de avtalsmässiga lönestegringarna beaktas i samband med prisjusteringar som primärt motiverats av prisförändringar på den viktigaste råvaran.

Vi kan nu sammanfatta våra synpunkter på vilka verkningar en löneökning tycks få för kvarnens vidkommande i fråga om prissättningen. Om endast företaget ifråga skulle drabbas av en lönestegring eller om övriga företag i branschen inte vill höja sina priser efter en löneökning är det inte troligt att stegringen kommer att få några återverkningar alls på företagets priser. För att detta skall bli fallet krävs sannolikt en mycket betydande lönestegring. Det anför-

da står i överensstämmelse med hypotesen för företagets del i avsnitt 2 A. Vad som här sagts innebär emellertid inte att en lönestegring inom hela branschen inte kommer att få återverkningar på prissättningen. Om stegringen är förhållandevis stor är det troligt att samtliga företag kommer att vara beredda att höja priserna varigenom man kan få en direkt återverkan av en löneökning på prisnivån. I flertalet fall kommer emellertid löneökningen inte att få någon direkt återverkan men kommer i stället att tas hänsyn till vad nästa prisjustering. Dylika justeringar tycks i allmänhet ske i samband med råvaruprisförändringar. Genom att dessa visar betydande fluktuationer kommer även antalet prisändringar från kvarnarnas sida att bli relativt stort (jämfört med verkstadsföretaget eller möbelfabriken). Detta innebär också att hänsyn kommer att tas till lönestegringar i prissättningen förhållandevis snart efter det att de ägt rum. Även det här anförda står i överensstämmelse med vår hypotes. Vad som däremot inte helt stämmer med hypotesen är antagandet om att företaget ifråga om en del produkter snarast befinner sig i en monopolistisk konkurrensmarknad och att man för dessa produkter borde få prisreaktioner som följd av löneökningar oberoende av konkurrenternas åtgärder. Även om det i och för sig tycks vara så att företaget ifråga om samtliga salufördа produkter synes befinna sig i en monopolistisk konkurrenssituation i teorins mening, man säljer under särskilt varumärke etc., tycks ändå priselasticiteten i efterfrågan för varje enskilt företag vara så hög att man inte anser sig kunna hålla högre pris än någon konkurrent. Härigenom får man inte det prisbeteende som den monopolistiska konkurrensmodellen antager.

g. Hypotesprövning för konfektionsföretaget.

Det har tidigare påpekats att det insamlade materialet är betydligt mindre för konfektionsföretaget än för övriga företag. Detta gäller speciellt förfrågan om löneökningars återverkningar på företagets prissättning. Av materialet att döma förefaller det dock som om löneökningar relativt

snabbt skulle påverka företagets prissättning. Problemet är att huvuddelen av företagets produktion försäljes ett halvår före det att den tillverkas. Varor som produceras under januari - april har sålunda sålts under försäljningsresan i oktober - november. Detta medför att man vid försäljningstillfället inte fullständigt känner till de lönekostnader som kommer att krävas för att tillverka varje försålt plagg. För varje försäljningsresa upprättas visserligen kalkyler men vid varje försäljningsresa på hösten måste man då tydligen försöka att antecipiera löneutvecklingen. Under vårens försäljningsresor har man ju något större överblick över löneutvecklingen men först i maj brukar man ha fullständig kännedom om de nya kostnaderna. Innan dess räknar man med procentuella höjningar för lönerna för de år som man väntar lönestegringar. Problem uppkommer emellertid speciellt under höstresorna som följd av att olika konkurrerande företag räknar med skiljaktig löneutveckling under det kommande året. Somliga kalkylerar vid försäljningstillfället med gällande löner medan andra åter gör olika pålägg för antecipierade lönestegringar.[1)] Genom att detaljisterna sitter och jämför priserna från olika konfektionärer och undrar varför man har olika priser (de frågar sig också om man själv blir illa behandlad) förefaller det inte otroligt att det använda förfarandet kan medföra en ofta något högre prisnivå än som skulle erhållits om samtliga konfektionsföretag hade fullständig kännedom om löneutvecklingen (exempelvis genom fleråriga löneavtal). Att löneökningar ändå relativt snabbt torde påverka prisbildningen sammanhänger sannolikt dels med deras kostnadsmässigt förhållandevis stora betydelse (lönekostnaderna svarar för ca 25-30 procent av de totala kostnaderna) och dels med att man i denna bransch till skillnad mot inom möbelbranschen så att säga kommer med nya modeller varje år vilket sannolikt medför ökade möjligheter

1)Jämför här de återgivna resultaten från B.Fogs undersökning i avsnitt 1 i detta kapitel.

till prisförändringar.

Ifråga om företagets prissättning framhålles från de intervjuade att man anser sig sätta lägre priser än vad man skulle göra ur korttidssynpunkt. Detta sammanhänger med att man vill bibehålla sysselsättningen och inte vidtaga permitteringar. Priserna sätts emellertid inte lägre än att man får betalt för de rörliga kostnaderna. Det förefaller klart att de här återgivna synpunkterna har speciell relevans i pressade konjunkturlägen medan de inte direkt hänför sig till prisbeteendet i situationer med stigande efterfrågan och produktion.

Vår sammanfattning ifråga om verkningarna av en lönestegring på konfektionsföretagets prissättning skulle närmast vara att det inte förefaller troligt att företaget vid begränsade lönestegringar företager prisstegringar oberoende av konkurrenternas åtgärder, vilket om så är fallet står i strid med vår hypotes. Däremot förefaller det sannolikt att mera betydande lönestegringar i vilket fall kommer att medföra prishöjningar från flertalet företogs sida, vilket står i överensstämmelse med hypotesen. Om också mindre lönestegringar direkt kommer att leda till prishöjningstendenser eller om de i likhet med inom kvarnindustrin kommer att beaktas först i samband med andra kostnadsförändringar framförallt då råvaruprisändringar går inte att avgöra på grundval av det tillgängliga materialet.

h. Sammanfattning om löneökningars verkningar på företagens prissättning.

En något fylligare sammanfattning av de företagna studierna av löneökningars verkningar på företagens prissättning kommer att ske i avsnitt 3 i detta kapitel, då en dylik diskussion lämpligen även bör beakta frågan om löneökningars verkningar på företagens produktionsstorlek och produktionsinriktning. Här skall endast konstateras att det förefaller som om löneökningars omedelbart prisstegrande verkningar skulle vara mindre än vad den gällande teorin

förutskickar. Detta sammanhänger sannolikt dels med att lönekostnaderna för flertalet företag spelar en relativt liten roll jämfört med framförallt råvarukostnaderna[1] och dels med att företagen i oligopol- och monopolistiska konkurrenssituationer är ovilliga att ändra priserna alltför ofta på de gällande modellerna. Prisjusteringar kommer därför mest att ske som följd av betydande kostnadsförändringar, vilka oftast uppkommer i samband med råvaruprisförändringar. Dylika drabbar dessutom också utländska konkurrenter. Vid de prisjusteringar, som äger rum, försöker man emellertid också ta hänsyn till de lönestegringar som ägt rum sedan sista prisjusteringen och som inte rationaliserats bort. Det anförda innebär också att löneglidningen som ju ofta är en följd av rationaliseringar kan väntas få betydligt mindre prismässiga återverkningar än de avtalsmässiga löneökningarna.

c. Löneökningars verkningar på företagens produktionsstorlek och produktionsinriktning.

a. Inledning.

Föreliggande avsnitt kommer att i hög grad bygga på synpunkter och tabeller som redovisats i det föregående. Vi kommer därför ofta att hänvisa till tidigare avsnitt. Det är uppenbart att företagens produktionsutveckling i likhet med prisutvecklingen påverkas av en mängd andra förhållanden än löneutvecklingen. Varje empiriskt studium av det uppställda problemet måste därför stöta på betydande svårigheter, eftersom det egentligen kräver att man även hade kännedom om utvecklingen av alla andra för produktionsutvecklingen bestämmande faktorer. En så fullständig analys har av naturliga skäl inte varit möjlig. De uttalanden, som görs, blir därför av en mycket tentativ karaktär. Ett förhållande som emellertid något underlättar analysen är att

1) Se härom exempelvis Kommerskollegii statistik över industriens produktionskostnader.

förändringar i företagens tillverkning av de givna produkterna[1] som följd av lönestegringar - under antagandet om oförändrade efterfrågeförhållanden - bör ske samtidigt med förändringar i priserna. Från teoretiska utgångspunkter är det här egentligen bara fråga om två sidor av samma sak. Företaget kan antingen höja priserna och anpassa produktionsvolymen efter den lägre efterfrågan eller bestämma sig för att producera en mindre mängd och auktionera bort densamma. Det förra fallet verkar att vara det i allmänhet mest realistiska och det har också motiverat behandlingen av prissidan före produktionssidan i detta kapitel. Om företaget inte alls förändrar sina priser som följd av lönestegringen, bör man inte heller få några återverkningar på produktionen. Det är bara i en marknadssituation som utmärkes av fri konkurrens som företaget endast kan laborera med produktionsvolymen som handlingsparameter och i denna situation bör som tidigare framgått en lönestegring leda till att företaget söker minska sin produktion[2]. Det hittills anförda har emellertid endast relevans på kort sikt. Lönestegringen medför också en försämring av företagets räntabilitet och detta bör på något längre sikt fortfarande nder antagande om oförändrade efterfrågeförhållanden leda till att företaget oberoende av marknadssituationen inte helt ersätter det förslitna realkapitalet varigenom

1) Förändringar i tillverkningen leder som påpekats i kapitel I till förändringar i sysselsättning, inköp av råvaror etc.

2) Det kan naturligtvis tänkas att en lönestegring får relativt snabba återverkningar på ett företags produktionsvolym trots att inga prisförändringar äger rum, på så sätt att företaget i det nya läget inte tar emot en del order som det eljest skulle ha accepterat. Detta läge torde väl endast vara realistiskt i en situation, då företagets kapacitet är fullt utnyttjad och då emottagande av ytterligare order kräver övertid o.dyl. Situationen kan i så fall närmast sägas motsvara den som föreligger för ett företag vid fri konkurrens. Även om man laborerar med diskontinuerliga gränskostnadskurvor, förefaller den emellertid inte att passa in i gängse företagsteori.

en minskning av produktionsvolymen kommer till stånd[1]. Genom alla andra förändringar som samtidigt äger rum i det ekonomiska skeendet och inte minst genom lönestegringens efterfrågestimulerande effekt är det emellertid uppenbart att det från ett empiriskt material är mycket svårt att uttala sig om en lönestegrings mera långsiktiga verkningar på ett företags produktionsvolym. Vi har också inledningsvis framhållit, att vi i föreliggande undersökning framförallt är intresserade av en lönestegrings kortsiktiga verkningar. Det anförda innebär emellertid inte att en lönestegring inte som framhållits i kapitel I kan tänkas få relativt omedelbara återverkningar på ett företags investeringsverksamhet (även bortsett från substitutionseffekten). I en dynamisk analys måste hänsyn tas till att lönestegringen kan inträda i ett läge, då företaget planerar betydande utvidgningar av kapaciteten som följd av faktisk eller förväntad efterfrågeökning. Lönestegringen kan här dels försämra räntabiliteten på de planerade projekten och dels försämra finansieringsmöjligheterna genom sin inverkan på företagets vinst. Härigenom kan lönestegringen få direkt investeringsminskande verkningar.

Diskussionen har hittills gällt frågan om en lönestegrings inverkan på ett företags produktion av en given kombination av produkter. Som framhållits i kapitel I kan emellertid lönestegringen även väntas få återverkningar på

1)Har företaget direkt minskat produktionsvolymen, behöver det inte uppkomma någon ytterligare minskning som följd av att det tidigare realkapitalet inte helt ersättes. Det anförda hänför sig därför bara till det läge att lönestegringen inte fått någon omedelbar pris- och produktionseffekt. Vid en diskussion av en lönestegrings inverkan på företagens investeringar måste också hänsyn tas dels till kapitalets bristande delbarhet som gör att den marginella kapitalinsatsen kanske inte är minst räntabel och dels till lönestegringens substitutionseffekt (jfr kapitel II).

kvaliten på produkterna i form av att dessa ändras på olika sätt. På teorins nuvarande ståndpunkt kan man inte säga i vilken riktning dylika kvalitetsförändringar sannolikt går. Teorin kan endast säga, att de nya kvaliteer eller med ett bättre ord modeller som kommer fram bör tendera att kräva relativt sett mindre arbetskostnader än tidigare. Av framställningen i kapitel I har också framgått, att teorin inte heller ger någon möjlighet att ange hur företagets försäljningsansträngningar kommer att påverkas av en löneökning. Det förefaller emellertid sannolikt att dessa kommer att förskjutas i riktning mot de produkter, som fått relativt sett bättre marginaler.

Det kan sammanfattningsvis konstateras, att lönestegringens olika återverkningar på inriktningen och omfattningen av de av företaget tillverkade produkterna enligt teorin nästan samtliga går i den riktningen att man bör vänta sig en förändring av företagets användning av produktionsfaktorer mot ökade relativa uppoffringar av de faktorer som blivit relativt sett billigare.

b. Hypotesprövning för verkstadsföretaget.

Av framställningen i avsnitt 2 B har framgått att företaget ifråga endast företagit två prisjusteringar under den studerade tidsperioden nämligen under 1951 och 1952. Det har tidigare sagts att dessa justeringar sannolikt inte enbart var en följd av lönestegringar under de angivna åren utan även sammanhängde med materialprisändringar o.dyl. Det är inte möjligt att från det tillgängliga materialet få någon bestämd uppfattning om vilka verkningar prisjusteringarna hade för efterfrågan på företagets produkter. Det förefaller emellertid som om prisstegringen i början av 1951 inte fick någon mera betydande återverkan på efterfrågan och produktionen. Produktionsvolymen visade snarare en mycket kraftig ökning under 1951 och enligt företagets verksamhetsberättelse var order-

ingången vid årets slut större än vid dess början beroende på att produktionen inte hade kunnat hålla jämna steg med beställningarna. Prisjusteringen i maj 1952 skedde däremot i betydligt sämre konjunkturläge. Någon mera betydande produktionsökning ägde varken rum under 1952 eller 1953 och viss outnyttjad kapacitet tycks ha förelegat i verkstäderna sannolikt till ej ringa del som följd av stora investeringar i början på 1950-talet. Prisförändringen under 1952 innebar ju inte heller någon allmän prisstegring utan prisökningar på hemmamarknaden och för vissa maskintyper på exporten kompenserades av sänkningar på exportmarknaderna för andra typer. Något material över försäljningsutvecklingen på hemmamarknaden och exporten finns emellertid inte tillgängligt för att bedöma hur prisförändringarna kan ha påverkat försäljningen. Däremot har erhållits uppgifter över den totala försäljningen under olika år för de större och de mindre maskintyperna. För de senare var försäljningen under åren 1950-1953 ungefär konstant i antal räknat medan försäljningen av de större typerna visade en fortgående men avtagande ökning under motsvarande period. Eftersom priserna för de större typerna steg relativt sett genom prisjusteringarna, borde man snarast ha väntat sig en omvänd utveckling om efterfrågesituationen varit densamma för de båda produkttyperna. Om prisjusteringarna under 1952 fick några återverkningar på efterfrågan på företagets produkter kan inte avgöras med tillgängligt material. Genom att det var fråga om prisjusteringar i både upp- och nedåtgående riktning och genom att det i viss mån föreligger komplementär efterfrågan mellan de dyrare och de billigare typerna, förefaller det emellertid inte troligt att efterfrågan påverkades i någon mera avsevärd grad.[1] På hemmamarknaden skedde visserligen endast prishöjningar under 1952 men det förefaller inte otroligt att företaget här utnyttjade en

[1] Brist på kännedom om konkurrenteras prisbeteende under den studerade tidsperioden försvårar emellertid alla omdömen.

monopolsituation till att höja priserna till en nivå som det i och för sig kunde höjt priserna till redan tidigare men som man då avstod från att utnyttja.[1] Tillgängliga uppgifter tyder i varje fall inte på att någon efterfrågeminskning skulle uppträtt på den svenska marknaden.

Det förefaller inte heller som om lönestegringarna om man ser dem år för år (och alltså inte kumulerar dem) skulle haft någon nämnvärd inverkan på företagets investeringar i kapacitetsutvidgande syfte i varje fall inte under 1940-talet. Under dessa år förekom en mycket betydande rationalisering i företaget som till betydande del tog bort lönestegringarnas kostnadshöjande effekter och den fortgående produktionsstegringen tycks framförallt ha hindrats av arbetskraftsbrist. Visserligen hade uppenbarligen företagets räntabilitet för varje år stigit om man hade sluppit lönestegringen under året men räntabiliteten i företaget var redan tidigare att döma av nettovinstens utveckling som mer än tredubblades mellan 1947 och 1950 mycket god och några finansieringsproblem har företaget inte haft under den studerade tidsperioden, då bankförbindelsen hela tiden varit beredd att tillskjuta erforderliga penningmedel.

Av intervjumaterialet att döma förefaller det inte som om försäljningsansträngningarnas inriktning röner någon nämnvärd påverkan av lönestegringar./

Möjligheterna att koncentrera försäljningsansträngningarna på produkter med bättre marginaler betraktas sålunda som mycket begränsade. Företaget tillverkar en serie produkter, som täcker olika behov och antalet varierande modeller för samma behov är mycket få (finns vissa maskiner i vilka det kan ingå antingen helt svensktillverkade detal-

[1] Det här antydda stämmer inte med gängse pristeori men går väl in i författarens tidigare framförda tes att ett efterfrågeöverskott inte alltid utnyttjas till att höja priserna.

jer eller en del importerade). Det går inte att säga att kunden skall ha en större maskin än den som behövs i det aktuella fallet. Det förhållandet att kunderna i allmänhet köper alla sina maskiner av den av det studerade företaget producerade typen från en leverantör medverkar till att man måste hålla ett helt produktionsregister med små möjligheter till koncentration på endast en del av dem. Framförallt vid reservdelsköpen (ofta bättre marginaler på reservdelar) är det viktigt att kunden kan få alla de reservdelar han behöver.

Företaget ifråga bedriver som framgått av framställningen i kapitel II en mycket omfattande konstruktions- och experimentverksamhet, vilket anses vara en förutsättning för att man skall ha möjligheter att följa med i konkurrensen, eftersom denna utmärkes av en mycket snabb utveckling på området ifråga. Detta medför att man med jämna mellanrum introducerar nya maskintyper. I diagram 10 har angivits det antal modeller av den tyngre maskintypen som införts sedan man började tillverka maskinen ifråga och fram till och med 1953. Som framgår av diagrammet har under den studerade tidsperioden sammanlagt 28 nya modeller introducerats därav 4 efter andra världskriget. I diagram 11 har angivits något om de tekniska förändringarna mellan olika modeller (varje modell omfattar som framgår av diagrammet ett antal olika storlekar). Dessa har gått i riktning mot högre varvtal d.v.s. ökad hastighet på maskinerna samt minskad vikt och minskad energiförbrukning per prestation av maskinerna. För att bedöma utvecklingen av maskinernas lönsamhet borde man uppenbarligen också ha någon uppfattning om förändringarna i uppoffringarna av arbetskraft och kapital för att tillverka de olika modellerna. Material häröver står emellertid inte till förfogande.

Av det tillgängliga materialet att döma framgår att lönestegringen sannolikt kan få återverkningar på konstruktionsarbetet i företaget. Nya konstruktioner utarbetas i allmänhet i samråd med försäljningsfolket. Dessa rapporterar

Diagram 10. Maskinmodellernas livslängd ur tillverkningssynpunkt. Början av varje stapel markerar tidpunkten då typen först upplades. Slutet av stapeln markerar tidpunkten för sista uppläggningen. Siffran efter stapeln anger det antal maskiner som tillverkats av modellen.

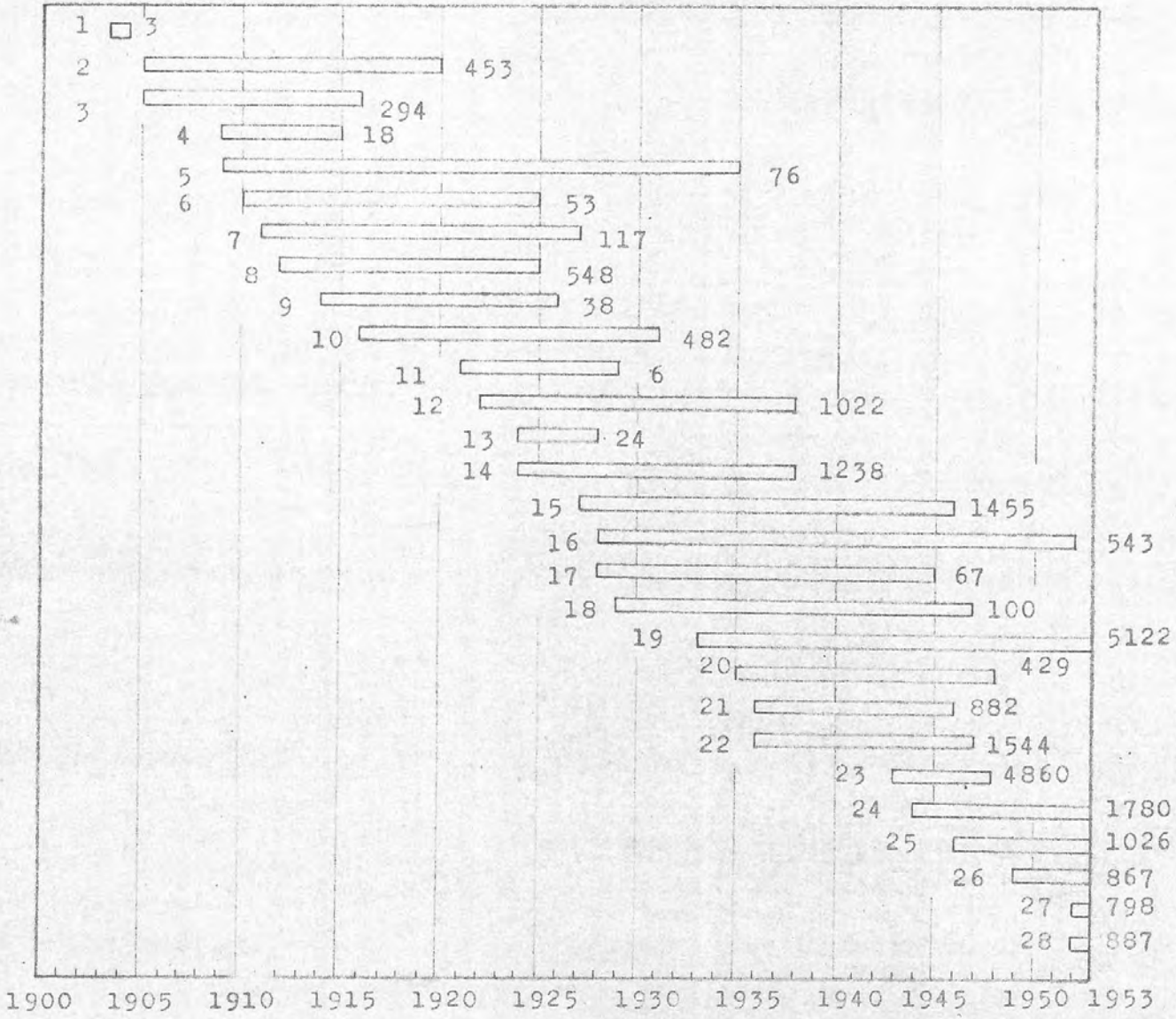
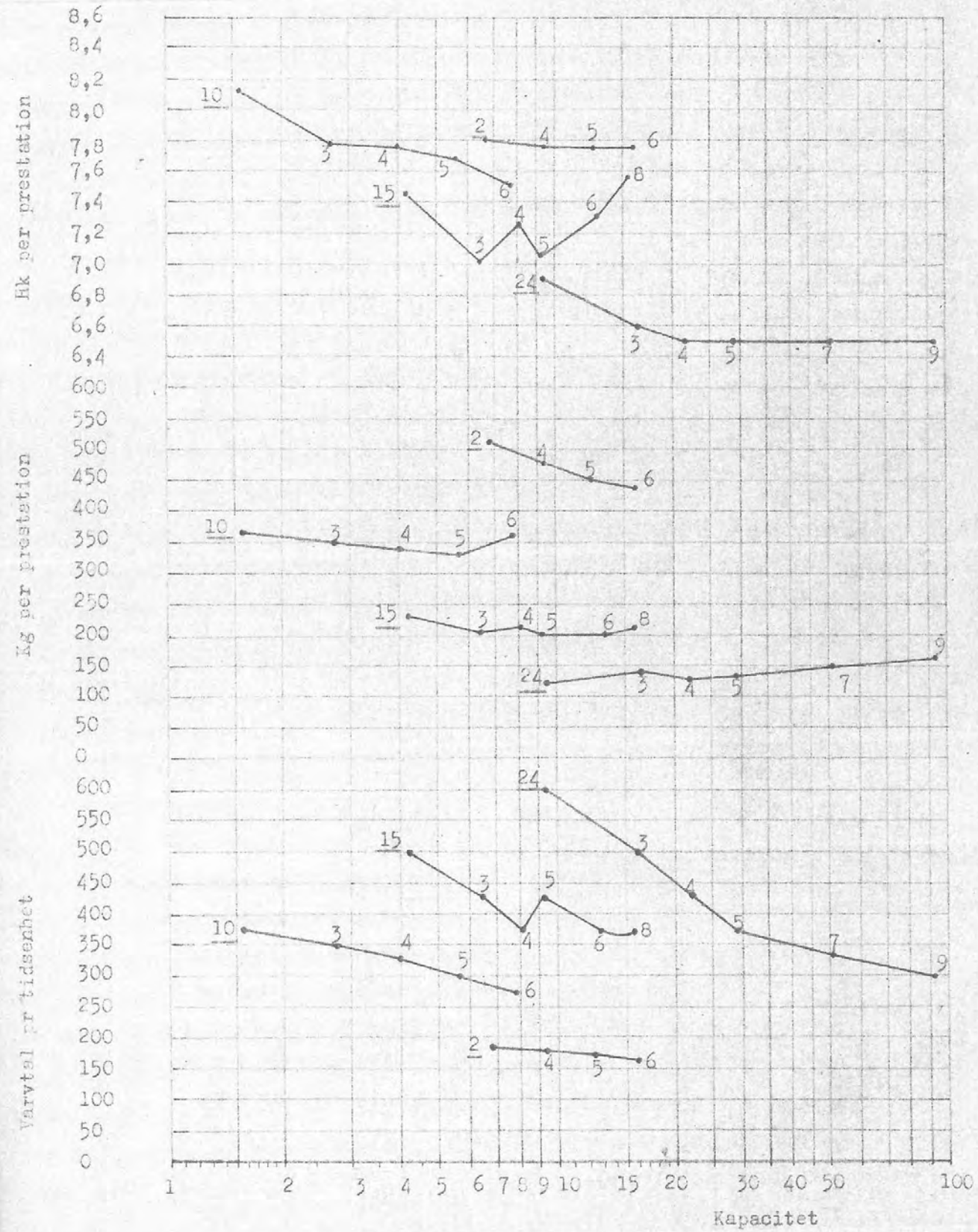


Diagram 11. Prestationsutvecklingen för några av modellerna i företagets maskintillverkning (jfr med diagram 10)



efter försäljningsresor till olika marknader om vissa modeller inte går att sälja, om de inte passar för vissa ändamål etc. Om nu en lönestegring medfört prishöjningar på en del eller alla modeller och dessa i sin tur lett till försäljningssvårigheter för en del modeller, kan reaktionen inom företaget ofta bli att man söker ändra modellen ifråga. Även om lönestegringen inte medfört prisjusteringar kan den ändå få återverkningar på företagets konstruktionsarbete fast impulserna härtill i så fall inte kommer från försäljningssidan. Som tidigare framgått förefaller det nämligen som om man inom företaget är förhållandevis ovilliga att acceptera negativa och kanske även små positiva vinstmarginaler. Om en lönestegring pressar upp kostnaderna för en del modeller till i närheten av eller över priserna, leder detta sannolikt ofta till reaktioner i form av att man först söker sänka kostnaderna för modellerna ifråga. Om dylika omräkningar[1] och genomgångar av arbetsmetoderna inte leder till önskat resultat, kan lönestegringen få till följd att man söker ersätta modellen ifråga med en ny. Tendensen härtill efter en lönestegring skulle vara särskilt stor för de modeller som kräver förhållandevis mycket arbetskraftsuppoffringar d.v.s. för företaget ifråga de lättare maskintyperna.[2] Om en lönestegring påskyndar den tekniska utveckling av maskinerna
eller om den endast medför mindre förändringar som ger möjlighet till att sätta ett pris, vilket ger företaget en mera acceptabel vinstmarginal går inte att här avgöra. Enligt intervjumaterialet händer ingenting omedelbart på konstruktionsavdelningarna som följd av en lönestegring. Genom att kostnaderna pressar på, tvingas man emellertid så småningom till en mängd nykonstruktioner som anses medföra extra kostnader och som avbryter den kontinuerliga utveckling i nykonstruerandet, som man egentligen skulle

1) Som påpekats i kapitel II räknar man inte om kostnaderna för alla detaljer vid en lönestegring utan tar hänsyn härtill genom indexberäkningar. De i kalkylerna angivna kostnaderna motsvarar därför inte alltid de faktiska kostnaderna enligt arbetskorten.
2) Enligt uppgift från företaget har också en av orsakerna till den kraftiga produktivitetsstegringen under efterkrigstiden varit att man infört nya mindre arbetskrävande konstruktioner.

vilja ha.

Förändringarna i företagets produktionsinriktning som följd av förskjutningar i produktionsfaktorernas priser bör/ som tidigare i flera sammanhang påpekats ta sig uttryck i ökad användning av de relativt sett billigare produktionsfaktorerna även om inga som helst substitutionsmöjligheter tillverkningsmässigt föreligger mellan olika produktionsfaktorer. I kapitel II diskuterade vi en lönestegrings substitutionsverkningar. I anslutning därtill visade vi också tabeller över förändringarna i de undersökta företagens faktoruppoffringar under efterkrigstiden (se tabellerna 9 -14). För verkstadsföretagets del framgick där att någon mera betydande substitution mellan arbetare och kapitalföremål inte hade ägt rum. Däremot hade tjänstemannauppoffringarna stigit kraftigt jämfört med användningen av arbetare samtidigt som lönerna för arbetare ökat mer än för tjänstemän. I kapitel II nämndes, att den ökade användningen av tjänstemän kunde ses som en substitutionseffekt gentemot arbetare som följd av ökad mängd arbetsstudier, bättre planering etc. Det kan emellertid också tänkas att den ökade användningen av tjänstemän till en del är ett utslag av ökad konstruktions- och experimentverksamhet bl.a. som följd av den relativa lönestegringen för arbetare. På liknande sätt kan kanske den oförändrade kapitalintensiteten i företagets produktionsstruktur bl.a. tas som ett tecken på den intervjuledes framförda synpunkten att företaget inte anser sig ha några möjligheter att koncentrera tillverkningen endast till de speciellt lönsamma produkterna utan man måste föra alla olika slag av maskiner på det område det här är fråga om.

c. Hypotesprövning för järn- och metallmanufakturföretaget.

I avsnitt 2 B har framhållits att järn- och metallmanufakturföretagets möjligheter att bedriva en självständig prispolitik synes vara mycket begränsade och att en lönestegring härigenom inte får någon nämnvärd inverkan på företagets

prissättning. Man kan naturligtvis hävda, att om företaget sluppit eller fått mindre lönestegringar än vad som faktiskt blev fallet under något eller några av efterkrigsåren så hade det kunnat hålla lägre priser och härigenom dra till sig ökad efterfrågan. Häremot kan emellertid invändas att vi framhållit att företaget befinner sig i en frikonkurrensmarknad, där det enligt den teoretiska modellen inte bör finnas någon anledning för det enskilda företaget att sänka priset eftersom det kan få avsättning för all improduktion till det givna priset. Företagets handlingsparameter är fastställandet av hur mycket det vill producera, vilket enligt teorin på kort sikt är avhängigt av gränskostnadsfunktionens utseende. En lönestegring bör öka gränskostnaden och medföra att företaget vill producera mindre än tidigare.

Ett studium av företagets produktionsutveckling under efterkrigstiden visar att produktionsvolymen steg fram till 1952 Under de första efterkrigsåren var visserligen produktionen i stort sett oförändrad men detta berodde enligt verksamhetsberättelserna helt på råvaru- och arbetskraftsbrist. Först under 1949 släppte denna brist och man kunde helt utnyttja kapaciteten. Företagets beteende under dessa år tyder på att man var beredd att ta emot order så länge kapaciteten tillät detta. Någon tendens att vilja minska produktionsvolymen vid löne- eller materialprisstegringar tycks dock inte ha förelegat. Detta kan sammanhänga med att det använda kalkylsystemet leder till att de rörliga kostnaderna betraktas som konstanta inom kapacitetsgränserna. Först då man kommer härutöver kommer frågan om stigande gränskostnader in i bilen.[2)]

Först under åren 1952-54 tycks det ha uppkommit svårigheter för företaget att få avsättning för hela den tillgängliga kapaciteten. Att så varit fallet tyder i och för sig på att den för företaget använda frikonkurrensmo-

1) Gränskostnadskurvan kan sägas vara diskontinuerlig med ett hopp vid kapacitetsgränsen.

dellen inte är helt tillämplig, eftersom denna förutsättning att företaget är så litet att det alltid kan få avsättning för all den produktion det önskar till det rådande priset. Som framgått av avsnitt 2 B ägde flera prissänkningar rum på företagets produkter under dessa år. Att företaget inte självt försökte sänka priset torde ha sammanhängt med att det i så fall måste räkna med att konkurrenterna också sänkt sina priser, varigenom någon efterfrågeökning för företaget knappast uppstått, eftersom de ifrågavarande produkterna spelar en mycket liten roll i de totala byggnadskostnaderna.[1] Företagets produktionspolitik under åren med bristande avsättning var att söka hålla produktionen i gång i full utsträckning så länge som möjligt. Företagsledaren framhöll sålunda, att han inte ville diskutera permitteringar förrän lagren var fulla överallt. När detta väl var fallet, började man med att permittera kvinnlig arbetskraft[2].

Det hittills anförda skulle närmast tyda på att en lönestegring på kort sikt inte får någon återverkan alls på den av företaget tillverkade produktionsvolymen, vilket skulle strida mot den tidigare uppställda hypotesen. Även om det i stort sett tycks förhålla sig på det angivna sättet, kan ändå att döma av intervjumaterialet vissa reaktioner inträda. Om man exempelvis inte kan ta emot order på alla produkter, ber man grossisterna vara så hyggliga och köpa produkter med bättre marginaler. Efter en lönestegring förändras relationen mellan marginalerna för olika produkter till förmån för dem som använder litet arbetskraft och man kan då tydligen i ett överfullt orderläge få tendenser till ökad inriktning på dessa produkter. Lönestegringen kan också i ett fullt orderläge medföra att man lägger ned eller minskar tillverkningen av en del produkter som fått relativt sett försämrade vinstmarginaler och i stället kon-

1) Företaget kan kanske snarast sägas befinna sig i en oligopolsituation med oändlig priselasticitet uppåt och en mycket låg priselasticitet nedåt.
2) Det anförda visar hur kostnaderna för arbetskraften på en bruksort som det här är fråga om till stor del betraktas som en fast kostnad från företagets sida.

centrera sig på de övriga. Förutsättningen härför är emellertid att man kan köpa hem de nedlagda produkternas från andra företag exempelvis utländska. Man är nämligen mycket angelägen om att kunna hålla "full" linje så att grossisterna kan köpa allt vad de vill ha från företaget ifråga. Måste kunden gå till ett konkurrerande företag, kommer detta att lämna in offerter på alla sina produkter d.v.s. även på dem som kunden primärt inte är intresserad av. Om man köper några produkter utifrån, köper man de som man enligt kalkylerna kan spara mest på. Företaget blir på så vis importgrossist i sina egna produkter. Kan man inte köpa utifrån, är man emellertid beredd att acceptera order till priser långt under tillverkningskostnaderna bara för att kunna hålla den "fulla" linjen. Några verkningar på företagets försäljningsansträngningar eller på produkternas kvalitet kommer däremot inte en lönestegring att få. Företaget bedriver mycket litet reklam och försäljningsåtgärder och försäljningsarbetet består mest i ordermottagning. Nya modeller eller kvalitéer introduceras mycket sällan från företagets sida, varför det huvudsakligen är samma typ av produkter, som kommer igen år från år.

Det hittills anförda har närmast gällt frågan om en lönestegrings mera kortsiktiga verkningar på den av företaget tillverkade produktionsvolymen. Även om dessa synes vara mycket små, kan på något längre sikt en lönestegring få större verkningar genom sitt inflytande på företagets investeringsverksamhet. I nedanstående tablå har angivits försäljningsutvecklingen i kilogram räknat för de fyra produktionsgrupperna under efterkrigstiden (1946 har satts lika med 100).

Produkt	I	II	III	IV
1946	100	100	100	100
47	106	87	127	149
48	88	78	111	145
49	203	95	153	138
50	216	98	153	151
51	232	99	153	185
52	229	57	140	195
53	197[1)]	54	128	164
54	159[1)]	102	154	248

Av siffrorna framgår att produktionen inom produktionsgrupperna I och IV tydligen visat den snabbaste expansionen under efterkrigstiden medan tillverkningen av produkterna i grupp II i det närmaste varit oförändrad. En jämförelse med vinstmarginalerna inom de olika produktionsgrupperna visar att dessa sannolikt varit sämst under hela den studerade perioden för produkterna i grupp III. Tillgängligt kalkylmaterial tyder sålunda på att marginalerna varit negativa för en stor del av de i gruppen ingående produkterna under större delen av efterkrigstiden. För produkterna i grupp II tycks marginalerna ha varit mycket gynnsamma i början av efterkrigstiden (man borde här egentligen ha väntat sig en utbyggnad av kapaciteten under dessa år) för att sedan försämras avsevärt. Inom grupperna I och IV slutligen tycks marginalerna ha varit relativt tillfredsställande under hela efterkrigstiden. Förändringarna i företagets kapacitetsutveckling tycks då tydligen ha gått i riktning mot en relativ ökning av kapaciteten för de produkter som haft de bästa vinstmarginalerna. Eftersom det som tidigare omtalats ingår betydligt mera arbetskraft vid tillverkningen av produkterna inom grupperna II, III och IV än för produkterna i grupp I, har lönestegringen under efterkrigstiden påverkat vinstmarginalerna för de förra produktionsgrupperna mera än den senare. Härigenom

1) Siffrorna för 1953 och 1954 är påverkade av branden under 1953.

har sannolikt investeringarna påverkats i riktning mot ökad tilldelning av investeringsmedel för grupperna I och IV (möjligheterna att kompensera kostnadsstegringar med prishöjningar är ju på grund av skillnader i marknadssituationen större för grupp IV än för grupperna II och III).[1]

Om lönestegringarna (sedda isolerat år från år) tot sett påverkat företagets investeringsverksamhet, förefaller att vara betydligt svårare att besvara. Under de första efterkrigsåren ägde en betydande investeringsverksamhet rum och det förefaller inte troligt att den kunde ökats nämnvärt.[2] Dessutom var ökningarna i lönekostnaderna relativt små i förhållande till nettovinsten samtidigt som en produktionsökning förhindrades av brist på arbetskraft och råvaror. Lönestegringarna under 1951 och 1952 var däremot så pass kraftiga att de var av betydande storleksordning satta i relation till nettovinsten. Investeringsverksamheten under dessa år var också mycket liten (se diagram 2). Det förefaller här inte alls otroligt att om lönestegrin_arna under dessa år hade varit mindre hade investeringsverksamheten blivit större i varje fall under 1951, då ju konjunkturerna fortfarande var mycket gynnsamma och framtidsförväntningarna sannolikt optimistiska. Det förtjänar härvid påpekas, att företagets möjligheter att finansiera sina investeringar inte tycks vara lika goda som för verkstadsföretaget och att vinstutvecklingen härigenom (alldeles bortsett från räntabilitetsaspekten) blir av stor betydelse för de investeringsprojekt som kan genomföras. Finansieringsproblem

1) Det måste dock påpekas att enligt företagets verkställande direktör är man inte beredd att svänga alltför mycket med sortimentet även om man har betydande skillnader i marginalerna. Man har bestämt sig för att tillverka en viss typ av produkter och kunderna är inställda på att kunna köpa denna typ av produkter från företaget ifråga. På motsvarande sätt anses även andra företag resonera.

2) Här kommer det från möbelfabriken framförda argumentet om att man inte kan göra mer än en viss mängd investeringar i taget in i bilden.

tycks framförallt ha uppträtt för företaget under åren 1954 1955 i samband med de stora investeringarna efter branden. Lönestegringarna under dessa år var ju emellertid förhållandevis små och kan därför inte verkat i allt för hög grad minskande på investeringsverksamheten.

Om vi till sist åter betraktar tabell 9 i kapitel II över utvecklingen av företagets uppoffringar av produktionsfaktorer under efterkrigstiden, finner vi med utgångspunkt från vad som sagts i detta avsnitt att ökningen i företagets kapitalintensitet tydligen till en del kan förklaras av en förändring i företagets produktionsinriktning i riktning mot ökad produktion av den produktgrupp, som kräver relativt sett mycket kapitaluppoffringar medan övergången mot ökad användning av tjänstemän sannolikt helt som legat på det produktionstekniska planet och inte alls ifråga om verkstadsföretaget på det försäljningsbefrämjande eller produktutvecklande.

d. Hypotesprövning för möbelfabriken

Enligt den i avdelning 2 A uppställda hypotesen borde man vänta sig att en lönestegring för möbelfabriken kommer att medföra prishöjnin ar och tendenser till minskad produktion (mot vad som eljest blivit fallet). Av avsnittet om företagets prispolitik har emellertid framgått att en lönestegring sannolikt endast kommer att få prisåterverkningar för företagets del i ett läge med allmänt stigande priser i branschen men att den eljest först kommer att beaktas i samband med introduktionen av nya modeller. Härav följer också att på kort sikt kommer i allmänhet inte den av företaget tillverkade produktionsvolymen att beröras av en lönestegring som inte är mycket kraftig. Vilken inverkan prishöjningarna under 1951 och 1952 fick på företagets produktionsvolym, kan man kanske få en viss uppfattning om genom studier av försäljningsvolymens och prisernas utveckling för möbelbranschen under efterkrigstiden. Enligt Den privata konsumtionen i Sverige 1931-1965 var utvecklingen för gruppen möbler och belysningsarmatur den som framgår av nedanstående tablå.

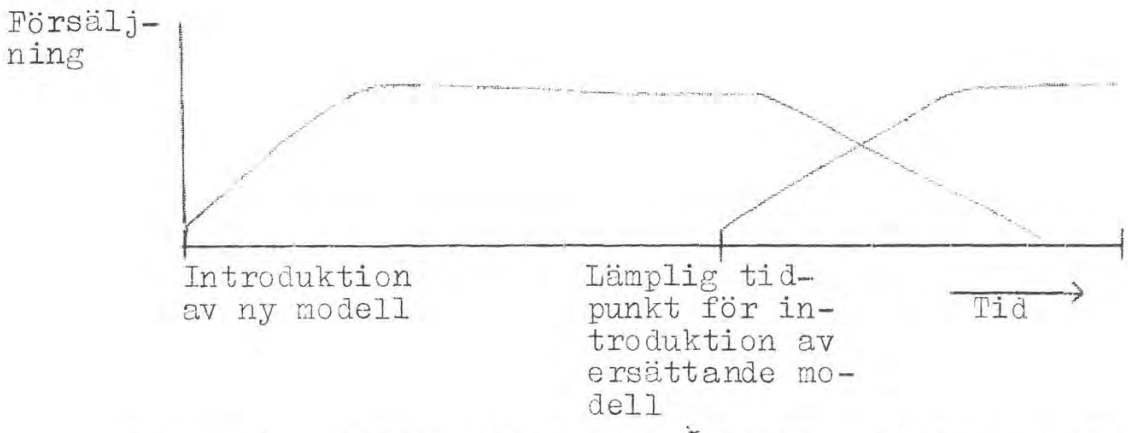
	Volymindex (1955 = 100)	Prisindex
1946	100	71
47	118	72
48	125	73
49	116	74
50	123	74
51	118	86
52	105	96
53	99	98
54	102	99
55	100	100

I analysen i den nyss refererade skriften sägs visserligen att prisutvecklingen under hela perioden 1931-1965 inte i någon högre grad bidrar till att förklara volymutvecklingen (man använder inkomstutvecklingen och giftermålsfrekvensen som förklarande variabler). Siffrorna över pris- och volymförändringarna under åren 1950-52 ger dock en antydan om att höjningen av priserna sannolikt till betydande del bidrog till den kraftiga nedgång av möbelförsäljningen som ägde rum under dessa år. För företaget ifråga steg visserligen försäljningen under 1951 volymmässigt sett men den sjönk med ca 15 procent under 1952, till vilket prisstegringen (vilken i sin tur enligt den tidigare analysen sannolikt till betydande del berodde på lönestegringen) i början av året troligtvis bidrog.

De årliga lönestegringarnas återverkningar på företagets investeringar i kapacitetsutvidgande syfte är det som vanligt svårt att få någon uppfattning om med tillgängligt material. De stora investeringsåren var som tidigare framgått åren 1946-1949. Fram till 1951 tredubblades samtidigt produktionen. Mot bakgrunden av intervjuuttalandena från företaget om att man inte kan genomföra investeringar mer än i en viss takt och att man har haft ett lager av lönande investeringar liggande som det bara var att genomföra. förefaller det inte troligt att en minskad löne-

stegringstakt under något år skulle medfört ökade investeringar. Under åren 1951-1955 var investeringsverksamheten från företagets sida betydligt mindre, vilket också gällde för takten i produktionsökningen. Detta var sannolikt huvudsakligen en följd av det försämrade konjunkturklimatet men kan naturligtvis också till någon del ha berott på lönestegringarna.

En lönestegring kan emellertid även om den i allmänhet inte direkt inverkar på den av företaget tillverkade produktionsvolymen påverka det salubjudna varusortimentet genom sitt inflytande på valet av och tidpunkten för introduktioner av nya modeller. Enligt de intervjuade bör införandet av en ny modell för att ersätta en gammal ske, då den gamla modellen fortfarande befinner sig på toppen av sin försäljning men då försäljningen kan väntas sjunka inom en snar framtid. Att detta i allmänhet blir fallet efter en viss tid sammanhänger med att modellerna anses bli "utkörda" beroende på smakförändringar. Det ovanstående resonemanget kan illustreras med nedanstående figur.



Om man kan följa det angivna schemat erhålles en utjämning av produktionen i företaget över tiden vilket självfallet har många fördelar. Om en lönestegring skulle leda till prisstegringar på olika modeller, är det troligt att modellerna ifråga snabbare kommer in i den nedåtgående försäljningsfasen, vilket också medför att de sannolikt snabbare kommer att ersättas med nya modeller. Om det inte blir någon prishöjning måste initiativet komma från företaget

om lönestegringen skall få någon inverkan på modellbytena. Enligt uppgift från företaget förhåller det sig nu så att man i vissa fall försöker bromsa efterfrågan på en del modeller, som vid jämförelser mellan kalkyler och priser inte anses tillräckligt lönande genom att inte ta emot fler order. Det förefaller också samolikt att man försöker att ersätta dessa modeller med nya med bättre marginaler så fort detta anses möjligt. En lönestegring kan leda till en betydande försämring eller till ett utplånande av vinstmarginalerna på en del speciellt arbetskrävande modeller, vilket i sin tur kan medföra att man försöker bromsa produktionen av dem och snarast möjligt vill ersätta dem med nya modeller. I diagrammet på nästa sida har angivits livslängden för föeetagets olika modeller mellan 1948 och 1954. Av diagrammet framgår att de stora nyintroduktionsperioderna för företaget under den studerade tidsperioden tydligen infallit under 1950, 1952 och 1954. Av de modeller, som fanns vid periodens början har tydligen flertalet slutat att tillverkas under perioden och även bland de nyintroducerade tycks det ha funnits en del som endast tillverkats en kort tid. Den mest omfattande nyintroduktionen ägde tydligen rum under 1952 och det förefaller inte osannolikt att det här var fråga om en reaktion mot den försämring av konjunkturen som ägde rum för företaget under året sannolikt till en del som följd av prisstegringen och härigenom också troligtvis lönestegringen. Under hela 1953 ökade ju också som framgått av det föregående försäljningen avsevärt för företaget. I diagrammet har även återgivits försäljningsutvecklingen under de studerade åren för ett par av modellerna. Kurvorna bekräftar den från intervjuerna framförda synpunkten att försäljningsutvecklingen för en modell visar en klockformig (stundom ganska utplattad) utveckling över tiden. Nedläggning av modeller sker efter det att försäljningen varit sjunkande en viss tid. Endast för modell 10 slutade man tillverkningen, då försäljningen fortfarande befann sig i stigande.

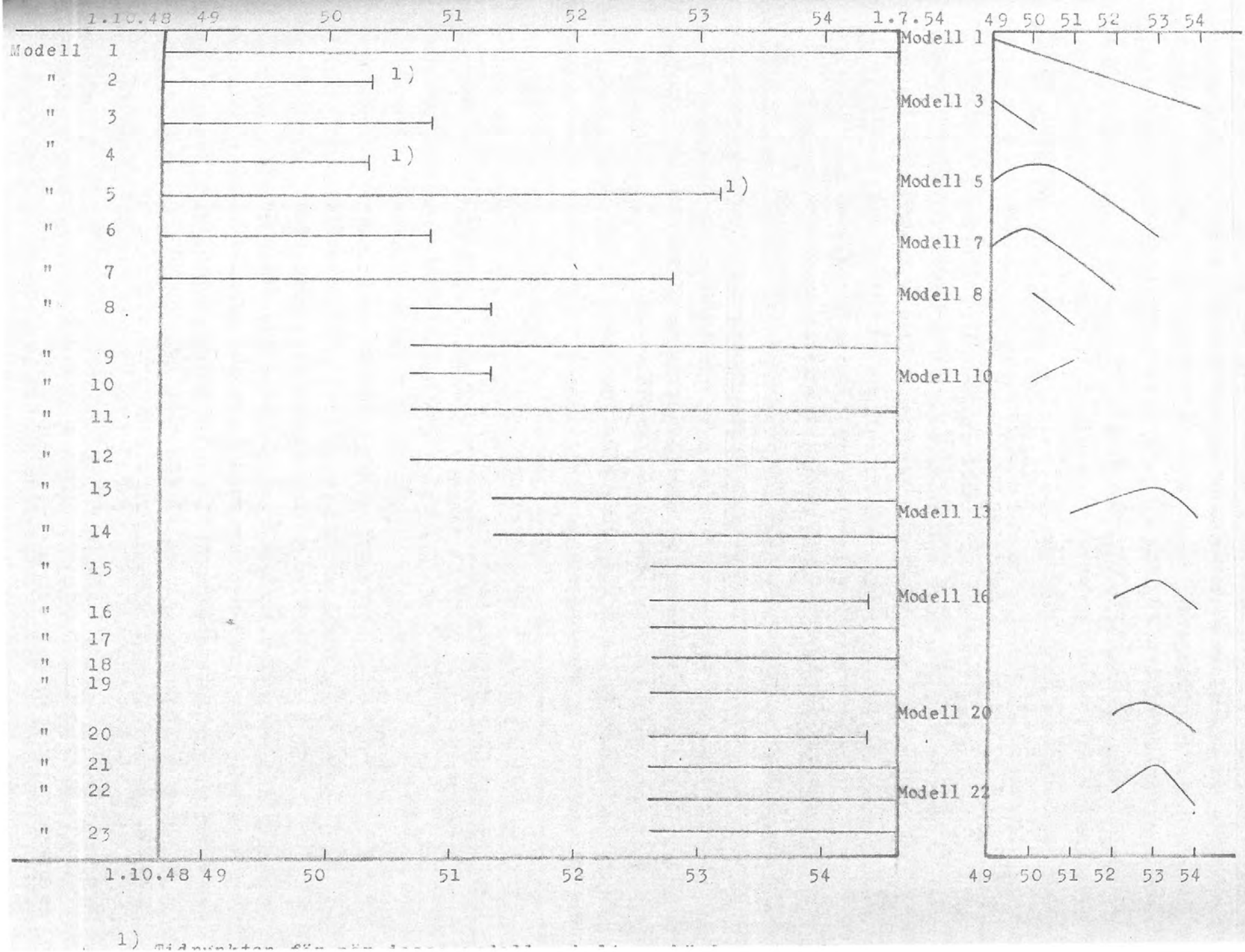


Diagram 12.

1) Zeitpunkten für neu [illegible]

Vi har hittills inte diskuterat lönestegringens eventuella återverkningar på företagets reklamutgifter och försäljningsansträngningar. Om lönestegringar tenderar att medföra snabbare modellförändringar från företagets sida, verkar det också troligt att de leder till ökade reklam- och försäljningskostnader, då det förefaller sannolikt att dessa kostnader blir förhållandevis stora i samband med införandet av en ny modell.

Om vi så slutligen på samma sätt som för de tidigare behandlade företagen åter studerar tabellen över företagets uppoffringar av produktionsfaktorer under efterkrigstiden, finner vi med ledning av vad som sagts i detta avsnitt att den ökning av kapitalintensiteten i företagets produktionsteknik som ägt rum knappast till någon betydande del kan ha berott på förskjutningar i produktionssammansättningen utan till större delen sammanhängt med ändrad produktionsteknik.

e. Hypotesprövning för sågverket.

Enligt vår hypotes för sågverkets del bör vi vänta oss att en lönestegring ifråga om produktionen av trävaror bör få produktionsminskande effekter utan återverkningar på prissättningen beroende på den fria konkurrenssituationen medan verkningarna ifråga om produkterna på byggnadsmaterialområdet bör bli både prishöjande och produktionsminskande. Vad beträffar trävarorna har vi i avsnitt 2 B konstaterat, att det kanske kan finnas en viss tendens till att en lönestegring påverkar de svenska företagens prisofferter i höjande riktning och härigenom hela prisbildningen på marknaden. Som följd härav skulle en lönestegring också kunna få efterfråge- och produktionsminskande effekter på företagets tillverkning av trävaror. De här antydda verkningarna torde emellertid vara mycket små och vid mindre lönestegringar sannolikt obefintliga. Det förefaller inte heller speciellt troligt att företaget anpassar den planerade sågningen i sänkande riktning som följd av en lönestegring. Detta torde sammanhänga med dels att de rörliga kostnaderna sannolikt är relativt konstanta inom kapacitetsgränserna och dels med

att kalkylsystemets uppbyggnad medför att kostnaderna betraktas som konstanta inom kapacitetsgränserna. Kalkylen för företagets olika produkter är sålunda uppgjord enligt nedanstående uppställning.

		Totalt	per enhet
Rörliga kostnader	Arbetslön	.....	.....
	Material	.....	.....
	Elkraft	.....	.....
Fasta kostnader	Tjänstemän	.....	.....
	Försäkringar	.....	.....
	SPP-förmän	.....	.....
	Kalkylmässiga avskrivningar	.....	.....
	Kalkylmässig ränta	.....	.....
	Summa	.....	.....

Det förefaller troligt att en dylik uppbyggnad av kalkylerna medför att kostnaderna betraktas som konstanta inom stora intervall (motsvarande har som tidigare framgått även gällt för övriga behandlade företag). Först om man försöker att tillverka utöver kapacitetsgränsen tycks frågan om stigande gränskostnader som följd av övertidsarbete, bostäder till extrapersonal etc. komma in i bilden. De här framförda synpunkterna styrkes av uppgifterna över utvecklingen av företagets produktion och försäljning av trävaror som återfinnes i tabell 20. Av siffrorna framgår att försäljningen visat betydligt större fluktuationer än tillverkningen. De fluktuationer i den senare som förekom i början av efterkrigstiden har sin huvudsakliga förklaring i arbetskraftsbrist under vissa år. Produktionsutvecklingen ger ett betydande intryck av att företaget i största möjliga utsträckning söker utnyttja den tillgängliga kapaciteten varje år och att man inte vill svänga alltför mycket i den tillverkade mängden.

Tabell 20. TILLVERKNINGAR OCH LEVERANSER ÅREN 1946-1954 i sågverket

T = tillverkningar
L = leveranser

År	Sågade trävaror (1946=100)		Produkt 1 (1946=100)		Produkt 4 (1946=100)		Produkt 2 (1949=100)		År
	T std	L std	T_2 m	L_2 m	T st	L st	T_2 m	L_2 m	
1946	100	100	100	100	100	100			1946
47	97,1	93,8	92,1	82,8	79,2	77,2			47
48	97,8	76,2	77,2	77,6	63,0	69,3			48
49	104,3	97,4	92,0	76,8	70,2	69,0	100	100	49
50	106,3	93,2	104,1	105,2	166,1	174,1	602,8	459,4	50
51	101,6	79,4	120,3	105,3	196,8	191,4	1 161,5	1 233,6	51
52	106,0	84,9	119,9	99,4	145,8	160,1	1 911,7	1 618,4	52
53	113,9	105,2	105,5	106,2	82,0	98,6	2 197,1	2 047,0	53
54	120,5	105,1	139,9	126,3	103,8	106,0	2 935,8	2 771,8	54

Detta kan sannolikt till betydande del på samma sätt som för järn- och metallmanufakturföretaget förklaras av att företaget betraktar arbetskraften som en fast kostnad. Företaget är sålunda beläget på en mindre ort som det helt dominerar. Det är därför troligtvis mycket ovilligt att permittera arbetskraft och låter istället en minskning av arbetsstyrkan ske i form av att man inte nyanställer folk vid normal avgång (på motsvarande sätt är man sannolikt ovillig att genomföra rationaliseringar i så snabb takt att de medför behov av permitteringar).

Ifråga om produkterna på byggnadsmaterialområdet har vi i den tidigare diskussionen visat att man här är relativt ovillig att företa prisändringar och att dessa mycket sällan är direkt förorsakade av lönestegringar.[1] Av tabell 20 framgår emellertid att tillverkningen för dessa produkter tycks fluktuera i betydligt högre grad än tillverkningen av sågade trävaror. Möjligheterna att hålla produktionen relativt stabil tycks med andra ord bedömas som betydligt mindre Tillverkningen av dessa produkter bestämmes på grundval av en försäljningsbudget som försäljningschefen gör upp med utgångspunkt från tidigare försäljning och marknadsläget. Sedan följer man försäljningsutvecklingen genom månadsrapporterna. Om inte hela den tillverkning som budgeterats blir såld, måste man enligt de intervjuade ta till krafttag för att få den såld, då det gäller att få hela den planerade kapaciteten utnyttjad. Dylika krafttag innebär emellertid inte som tidigare omtalats att man i allmänhet företar prisökningar för att stimulera försäljningen. I stället tillkallas reklamchefen och annonsbyrån, då ett intensivare utnyttjande av olika typer av försäljningsansträngningar anses som

1) Även om en lönestegring direkt skulle medföra en prisstegring, är det inte troligt, om det är fråga om mera allmänna prisstegringstendenser i branschen att detta kommer att medföra någon mera avsevärd minskad efterfrågan på företagets produkter beroende på produkternas i fråga ringa kostnadsmässiga betydelse vid ett husbygge (jfr motsvarande synpunkter för efterfrågan på järn- och metallmanufakturföretagets produkter.

ett mycket effektivt medel att stimulera försäljningen.

Om företagets tillgängliga kapacitet för byggnadsmaterialprodukter inte kan helt utnyttjas, förefaller det troligt att man kommer att ta upp nya tillverkningar på området. Utvecklingen av företagets produktionssortiment under efterkrigstiden visar sålunda att man tillverkat ett flertal olika produkter. De intervjuade förklarar också att om man inte kan sälja en viss produkt kommer man att gå över till någon annan. Detta resonemang kan emellertid innebära att en lönestegring som avsevärt försämrar eller helt utplånar vinstmarginalen för en produkt kan få till resultat, att företaget lägger ned tillverkningen av denna produkt och i stället försöker uppta tillverkning av någon annan som bedömes som mera lönsam.

Företagets investeringar i de här studerade anläggningarna har som framgått av tabell 12 inte varit av någon mera betydande omfattning.[1] Detta har emellertid inte i väsentlig grad sammanhängt med finansieringssvårigheter, varför lägre lönestegringar under något år[2] knappast av den anledningen hade lett till ökade investeringar. Däremot förefaller det inte otroligt att en förbättring av vinstmarginalerna för en del av byggnadsmaterialprodukterna under något år hade medfört en livligare investeringsverksamhet i kapacitetsutvidgande syfte för dessa produkter.

j. Hypotesprövning för kvarnen

I avsnittet om kvarnens prisbeteende har framgått att en lönestegring med säkerhet inte får någon direkt återverkan på företagets prissättning, om inte konkurrenterna är beredda att höja sina priser och att den sannolikt inte heller får någon direkt återverkan på prissättningen i branschen. Genom de förhållandevis täta prisjusteringar som äger rum i branschen som följd av råvaruprisförändringar kommer emellertid ändå en lönestegring att relativt snabbt påverka prisbildningen. Den prishöjning som uppkommer kom-

1) Som tidigare påepkats driver emellertid företaget också tillverkning i utanför orten belägna anläggningar. I dessa har mycket betydande investeringar ägt rum.
2) Vi betraktar här liksom tidigare lönestegringarna år från år med tidigare år givna.

mer dock sannolikt att få förhållandevis små återverkningar på mjölefterfrågan och härigenom mjölproduktionen eftersom efterfrågan tycks vara mycket prisoelastisk.

Enligt den i avsnitt 2 A uppställda hypotesen bör en lönestegring leda till att företaget söker minska den tillverkade kvantiteten mjöl, eftersom företaget för denna produkt anses befinna sig i en fri konkurrenssituation. Enligt intervjumaterialet är emellertid detta inte alls fallet. Någon anpassning av produktionen efter varierande kostnadsförhållanden sker i allmänhet inte utan man utnyttjar hela den tillgängliga kapaciteten och sedan är det försäljningssidans uppgift att sälja den kvantitet som kommer fram. Går inte detta omedelbart, blir man tvungen att öka försäljningsarbetet. På längre sikt försöker man också öka sin efterfrågan genom olika typer av försäljningsåtgärder, reklam i ortspress o.dyl. Någon möjlighet att öka marknaden genom förbättrad kvalitet anses däremot inte som tidigare påpekats finnas. Det betraktas därför också som mycket svårt att komma in på nya marknader. Man får i stället försöka intensifiera försäljningen på de marknader man redan är inarbetad på.

Möjligheterna att variera produktionssortimentet anses som mycket små. Man har visserligen tagit upp någon ny tillverkning men man skulle här vilja gå betydligt längre. Framförallt skulle man vilja driva förädlingen av mjölet längre men detta stöter på svårigheter, då företaget på så sätt kan komma att konkurrera med sina egna kunder d.v.s. bagerierna, vilket gör dessa förargade. Dessutom vill grossisterna ha en viss sammansättning på sina inköp eljest går de över till att köpa mera från andra kvarnar. Den ökning av arbetskraftsuppoffringarna relativt till kapitaluppoffringarna som inträdde mellan åren 1952-1955 (se tabell 13) har dock sin huvudsakliga förklaring i upptagandet av tillverkning av en ny mera förädlad produkt. Utvecklingen på denna punkt står emellertid uppenbarligen i strid med vår grund-

läggande hypotes om att den relativa prisstegringen på arbetskraft under efterkrigstiden bör ha medfört tendenser till att uppta tillverkning av sådana produkter, som kräver förhållandevis mera av de relativt sätt billigare produktionsfaktorerna. Hänsyn måste emellertid självfallet tas till efterfrågeutvecklingen som ju på en hel del områden går i riktning mot ökad efterfrågan på mera arbetskraftskrävande produkter.

Framställningen hittills har visat att en lönestegring av inte alltför stor omfattning sannolikt inte får några direkta återverkningar på den av företaget tillverkade produktionsvolymen. Inte heller företagets investeringsverksamhet i varje fall under efterkrigstiden torde ha rönt något nämnvärt inflytande av lönestegringarna (sett år från år). Som framgått av tabell 13, har investeringsverksamheten i företaget under efterkrigstiden varit förhållandevis liten vilket sannolikt sammanhänger med de dåliga konjunkturförhållandena och den som följd härav dåliga räntabiliteten. Även om man hade fått en mindre lönestegring under något år, är det inte troligt att företaget hade velat öka kapaciteten genom nya investeringar i varje fall inte ifråga om huvudprodukten vetemjöl. Man har här tvärtom i stället varit med om att lägga ned en del kvarnar under efterkrigstiden och det kan tänkas att en ökning av vinsten under något år snarast torde använts i detta kapacitetsminskande syfte. Enligt de intervjuade anses inte heller företagets investeringar ha rönt något inflytande alls (sett på kort sikt) av lönestegringarna.

g. Hypotesprövning för konfektionsföretaget

Enligt analysen i avsnitt 2 B förefaller det troligt att lönestegringar av stor eller måttlig storleksordning som omfattar hela konfektionsbranschen, relativt snart kommer att påverka prissättningen i branschen. Några prisreaktioner från företagets sida oberoende av konkurrenternas åtgärder verkar däremot mindre troliga. Enligt "Den privata

konsumtionen i Sverige 1931-1965"[1] har priselasticiteten för konfektionsvaror beräknats till - 0,40, vilket skulle innebära att en lönestegring, som leder till prisstegring även kan få inte helt obetydliga återverkningar på efterfrågan, produktion och sysselsättning i branschen. Pris- och försäljningsvolymsutvecklingen inom konfektionsbranschen har enligt det nyss citerade arbetet varit följande under efterkrigstiden.

	Volymindex (1955=100)	Prisindex
1946	77	80
47	64	83
48	86	85
49	84	89
50	80	90
51	71	113
52	96	105
53	91	105
54	93	101
55	100	100

Särskilt framträdande är den kraftiga efterfrågeminskningen under 1951 i samband med den betydande prisstegringen under året.

Enligt intervjumaterialet är företaget mycket ovilligt att permittera arbetskraft i en nedåtgående konjunktur då det sedan blir svårt att få tag på ny arbetskraft vid stigande efterfrågan. Man dominerar visserligen inte den ort, där man är belägen, men den är ändå för liten för att ge möjligheter att snabbt skaffa nytt folk. Om en lönestegring leder till prisstegring och härigenom minskad efterfrågan, kommer man därför sannolikt inte omedelbart att vara beredd att skära ned produktionen. I stället kommer företaget troligtvis att försöka stimulera försäljningen genom att ta upp nya tillverkningar och genom ökat försäljningsarbete. Ökad

[1] Ragnar Bentzel op.cit.

lagertillverkning anses däremot inte vara någon mening beroende på de dåliga priser, som i allmänhet erhålles vid dylik tillverkning. Blir efterfrågeminskningen som följd av prisstegringen större än vad som motsvarar produktionsökningen vid normal avgång av arbetskraft, är det snarast troligt att företaget är berett att åter sänka priserna om detta anses stimulera efterfrågan och därigenom sysselsättningen.

Någon speciell koncentration av tillverkningen till vissa typer eller storlekar förekommer inte, då det anses att konsumenterna måste kunna få allting i herrkonfektion de önskar från företaget (företagets produkter säljs under speciellt varumärke). På motsvarande sätt säljer företaget till alla typer av detaljister, både stora och små, nära och avlägset belägna etc., då en konsument som vill ha företagets produkter skall kunna få detta var han än befinner sig. I en säljarens marknad finns det dock vissa möjligheter till koncentration genom att man minskar antalet salubjudna modeller.

Vad som hittills sagts tyder på att även för konfektionsföretaget torde en lönestegring på kort sikt få mycket obetydliga återverkningar på företagets produktion och sysselsättning.

5. Sammanfattning.

Vi har i föreliggande kapitel sökt studera vilka verkningar en lönestegring får på de undersökta företagens pris- och produktionspolitik. Studiet har framförallt varit koncentrerat till de mera kortsiktiga verkningarna men även vissa långsiktiga aspekter har beaktats.

Det allmänna intryck som undersökningen gett har varit att de förändringar som inträffar i ett företags pris- och produktionspolitik som följd av en lönestegring är betydligt mindre omfattande än vad den gällande teorin ger anledning förmoda. Motsvarande synpunkter tycks ha framkommit i den i avsnitt 1 behandlade amerikanska undersökningen. Till en del har de bristande reaktionerna på prissidan för ett par företags produkter sannolikt sammanhängt med marknadssituationen för produkterna i fråga i vilka fall teorins utsagor blivit bekräftade. I flera fall kan emellertid den uteblivna prisreaktionen knappast förklaras från efterfrågesidan. Det torde istället förhålla sig så att många företag är ovilliga att företa prisändringar alltför ofta. Det torde finnas många skäl härför. Bland dem som framkommit i undersökningen kan nämnas följande:

1. En prisändring är ofta förenad med betydande kostnader i form av utskickande av nya prislistor, genomgång av hur priserna skall ändras för olika produkter etc. Detta medför att man inte anser det mödan värt att företa prisjusteringar efter endast mindre kostnadsstegringar till vilka lönestegringar med ett par procent kan räknas för många företag. Härtill kommer att man ju ofta kan räkna med en fortgående rationalisering som kompenserar för en del av kostnadsstegringen.

2. Det är ofta känsligt gentemot kunderna att ändra priserna. Detta fall har illustrerats speciellt bra av förhållandena för möbelföretagets vidkommande. Kunderna, framförallt om dessa är detaljister, har vant sig vid ett visst pris på produkten i fråga och är inte förtjusta i prisändringar. Att man inte tycker om prissänkningar sammanhänger uppenbarligen till betydande del med att man i så fall ofta gör förluster på inneliggande lager. Det anförda har medfört att många företag om de vill företa prisändringar ofta gör detta i samband med modellförändringar.

I detta sammanhang måste också framhållas, även om det inte direkt sammanhänger med frågan om löneökningars verkningar på företagens beteende, att det insamlade intervjumaterialet kommit författaren att betvivla den gängse uppfattningen att överskottsefterfrågan inom ett visst varuområde oftast leder till prisstegringstendenser på området i fråga.

Denna fundamentala materialekonomiska tes förefaller att helt hålla streck på varubörser o. dylikt [1] där det är fråga om anonyma köpare och säljare. På varuområden åter där det är fråga om ofta förekommande kontakter mellan säljare och köpare och ofta intima vänskapliga relationer är det som intervjumaterialet visat ofta tvivelaktigt om tesen håller streck. Man höjer inte på många områden priserna endast därför att kunderna ökar sina order. Den första reaktionen från företagets sida blir att man genom övertidsarbete o. dyl. försöker att tillfredsställa efterfrågan. Om inte detta är möjligt säger man helt enkelt att man inte kan ta emot så stora beställningar. Till en del kan naturligtvis den uteblivna prisreaktionen ofta bero på att man genom en höjning av vinstmarginalen riskerar att få nya konkurrenter som här ser goda inkomstmöjligheter. Till stor del kan man emellertid enligt författarens uppfattning inte bortse från a t t d e t f i n n s bee t y d a n d e m o r a l i s k a h a n d l i n g s n o r m e r i u m g ä n g e t m e l l a n f ö r e t a g a r e på o l i k a o m r å d e n. Uttalanden om att man nöjer sig med skälig vinst eller dyl. kan inte helt bortförklaras genom att som ekonomerna ofta göra hänvisa till marknadssituationen eller kostnadssituationen.

För att kunna företaga prishöjningar och samtidigt behålla goda relationer med kunderna måste man ofta kunna motivera höjningen. En efterfrågeökning torde ofta inte vara ett hållbart argument utan man måste kunna peka på kostnadsstegringar i någon form exempelvis lönestegringar, skattehöjning o.d.

Många företagare ser onekligen också som sin främsta uppgift inte att förtjäna pengar utan att tillverka en i deras tycke bra vara som man vill saluföra. Även om man inte tror att de här framlagda synpunkterna är tillämpliga för mer än ett fåtal företagare kan detta vara tillräckligt eftersom dessa företagares prisbeteende blir bestämmande för hela marknaden. Om nämligen konkurrenterna försöker att hålla högre priser kommer de att så småningom konkurreras ut eller i varje fall förlora marknad. Man får heller inte glömma bort att ett betydande antal företagare i Sverige, speciellt sannolikt i Smålandstrakten, är frireligiösa med en annan syn på sin verksamhet än den ekonomerna tror föreligger.

1) Författaren har här haft tillfälle att studera prisbildningen på vetebörsen i Chicago där köpen och försäljningen helt sker genom handuppsträckningar från olika trappstegsavsatser vilka anger när man vill köpa och sälja vissa varukvantiteter. Ett mycket fängslande skådespel,

Vad som hittills sagts innebär naturligtvis inte att lönestegringar aldrig kommer att leda till relativt snabba prishöjningar från företagens sida. Mera betydande lönestegringar av typen 1951 och -52 kommer med säkerhet att få prisåterverkningar på många håll. (Vad som i övrigt skall menas med större lönestegring blir beroende av företagens kostnadsstruktur) Även mindre lönestegringar torde emmelertid att döma av materialet kunna få prisåterverkningar i framförallt två fall. Det ena har att göra med lönestegringens inverkan på företagets vinstmarginal, den andra med råvaruprisförändringarnas omfattning.

1. Att döma av utredningsmaterialet förefaller det som om företagen är relativt känsliga för om en kostnadsstegring medför att vinstmarginalen (beräknad med utgångspunkt från kalkylsystemet i företaget) försvinner eller blir negativ. Man är visserligen beredd att producera till priser långt under självkostnaden men vid det tillfälle då marginalen förbyts från att vara positiv till negativ (vilket äger rum någon gång då man förefaller det inte gärna vill ta upp tillverkningen av produkter som redan från början ger en enligt företagets kostnadsberäkning negativ marginal)förefaller ofta en omprövning av situationen att äga rum. Den reaktion som inträder kan ta formen av exempelvis en prisstegring, en ökad "bevakning" av produkten i fråga för att sänka kostnaden, eller en modelländring. I ett företag med låga vinstmarginaler på många produkter kan då tydligen även en liten lönestegring kostnadsmässigt sett få prishöjningar till följd.

2. För flertalet svenska industriföretag spelar råvarukostnaderna en betydligt större roll än lönekostnaderna (jfr Kommerskollegii kostnadsstatistik). Det är då också naturligt att man mot bakgrunden av ovilligheten att ändra priserna för ofta framförallt vill göra prisförändringar i samband med mera betydande prisförändringar på råvarorna. Skälen härtill förstärks av det förhållandet att råvaruprisförändringar har internationell giltighet medan lönestegringar i allmänhet endast har nationell giltighet. Vid dylika prisjusteringar som följd av råvaruprisförändringar torde emellertid många företag försöka beakta de lönestegringar och rationaliseringar som ägt rum sedan närmast föregående prisförändring. Härigenom kan man sannolikt ställa hypotesen att i branscher där råvarukostnaderna spelar stor roll eller där prisförändringarna på råvarorna brukar vara mycket kraftiga kommer lönestegringar liksom även rationaliseringar att snabbare påverka prissättningen än i

branscher där råvarorna spelar mindre roll eller där prisfluktuationerna inte är så stora. (Jfr skillnaden kvarnen - verkstadsföretaget)

Det har i texten framhållits att om en lönestegring inte leder till någon prishöjning så kan man enligt teorin i allmänhet inte heller vänta några reaktioner på företagets totala produktion och sysselsättning. Endast om företaget befinner sig i en fri konkurrensmarknad bör man enligt teorin få dylika återverkningar. Det insamlade materialet har emellertid visat att så knappast torde bli fallet. Företagens kalkylsystem medför att gränskostnaderna betraktas som konstanta inom kapacitetsgränserna. (i flertalet fall torde inte heller skillnaderna i gränskostnaderna vid olika produktionsvolymer vara så stora att de motiverar kostnaderna för att ta reda på gränskostnadsfunktionens faktiska utseende.)

Företaget säljer därför hela sin kapacitet till det givna priset och en lönestegring som inte medför att kostnaderna drivs ovanför det givna priset kommer inte att få några återverkningar alls på sysselsättningen eller produktionsvolymen på kort sikt. (På lämgre sikt kan uppenbarligen företagets ägare anse att lönsamheten på företaget är så låg att det inte är värt att göra några reinvesteringar).

Även om inte en lönestegring medför prisstegringar, kan den ändå få relativt snabba återverkningar på företagets produktionssammansättning och härigenom på företagets efterfrågan på produktionsfaktorer. Detta gäller sannolikt framförallt i ett läge med fullt kapacitetsutnyttjande och stor orderingång för företaget. Det förefaller av utredningsmaterialet att döma klart att många företag i ett dylikt läge söker dirigera orderingången och acceptera orderna på ett sådant sätt att man kan producera mest av de produkter som enligt kalkylsystemet visar den bästa lönsamheten. Efter en lönestegring kommer en förskjutning av marginalerna att äga rum till förmån för produkter som använder litet arbetskraft relativt sett. En viss förändring av företagets efterfrågan på produktionsfaktorer kan tydligen härigenom uppkomma. Samtidigt förefaller det emellertid troligt att företagen bedriver en sådan politik med en viss försiktighet. Man är angelägen om att hålla så kallat fullt sortiment inom det aktuella varuområdet och vill ogärna avvisa kunder då det är risk för att man i så fall inte endast förlorar dem som kunder för produkten med försämrad marginal utan även för övriga produkter i sortimentet. Utredningsmaterialet ger överhuvudtaget intryck av att svenska företag är mycket ovilliga att variera för mycket med sin produktionsinriktning. Man anser att man har bestämt sig för en viss pro-

duktionsstruktur och att denna skall hållas i det längsta (författaren ifrågasätter här om inte amerikanska företag är betydligt djärvare då det gäller att förändra sortimentet om man märker att efterfrågan är vikande på vissa produkter).

Om lönestegringen leder till prisstegringar kommer den uppenbarligen under antagandet om oförändrad efterfrågan att få produktions- och sysselsättningseffekter vilkas storlek blir beroende av efterfrågeelasticitetens storlek och konkurrenternas reaktioner. Utredningsmaterialet tycks därvid i viss mån stödja hypotesen om att en lönestegring leder till större prisstegring och större produktions- och sysselsättningsminskning för de produkter som använder relativt mycket arbetskraft vid sin tillverkning. Samtidigt ger emellertid materialet en klar antydan om att många svenska industriföretag, speciellt de som är belägna på landet, är mycket ovilliga att permittera arbetskraft både beroende på svårigheten att i en uppåtgående konjunktur få tag på nytt folk och av moraliska hänsyn. Arbetskraften kommer för många företag att betraktas som en fast kostnad på i det närmaste samma sätt som kapitalvarorna. Detta medför emellertid också att man kan ställa hypotesen att det stora antalet svenska bruks- och småindustriorter medför sannolikt en tendens från företagarnas sida att vara hårdare i löneförhandlingarna än de skulle vara vid en annan lokaliseringsstruktur därför att företagarna ifråga är ovilliga att företa kompenserande prishöjningar som kan leda till efterfrågebortfall och sysselsättningsnedgång.[1]

1) Då författaren här på flera punkter vill framhålla de betydande moraliska moment som ingår i företagens beteende innebär inte detta att han också anser att detta beteende är det samhällsekonomiskt mest värdefulla. Även om han inte helt tror på Adam Smith teorier om den "osynliga handen" kan det sannolikt ändå förhålla sig så att många företagares sociala ansvar leder till vidtagande av åtgärder sompå längre sikt är framstegshämmande. Denna fråga vore enligt författaren värd ökad uppmärksamhet.

Även om en lönestegring inte leder till prisstegringar på ett företags gällande modeller kan den ändå genom sin inverkan på modellbytena från företagets sida indirekt leda till prisstegringstendenser. Frågan om hur och när företagen byter modeller har diskuterats relativt litet inom nationalekonomin [1]. I föreliggande undersökning har frågan studerats för framförallt verkstads och möbelföretaget. Detta material ger viss antydan om att lönestegringar kan medföra att företagen snabbare byter modeller. Man vill inte ändra priserna på de gällande modellerna utan i stället slutar man att tillverka en del av de gamla och introducerar i stället några nya modeller med bättre marginaler. Genom att de nya modellerna antingen det nu är fråga om möbelmodeller eller maskinmodeller måste ha vissa nya egenskaper påverkar en lönestegring på detta vis hela gången i utvecklingsarbetet i företagen. Frågan är då vilken inverkan de årliga lönestegringarna har på företagens konstruktionsarbete. Man kan här på grundval av det insamlade materialet ställa hypotesen om inte de nästan årliga lönestegringarna här i landet genom den allmänna diskussion och "ståhej"som är omkring dem medför tendenser från teknikernas sida att i alltför hög grad försöka spara på produktionsfaktorn arbetskraft och i alltför ringa grad inrikta sig på besparingar av andra produktionsfaktorer d.v.s. kapital (sparad arbetskraft) och råvaror. (Parad med teknikens ofta påtalade lust att köpa i någon mening tekniskt fulländade maskiner verkar den framförda hypotesen rimlig). Det vore i detta sammanhang mycket fängslande att studera verkningarna för samhällets vidkommande av ett planeringsarbete från företagens sida både på konstruktions- och investeringssidan på grundval inte av gällande prisrelationer mellan olika produktionsfaktorer utan av framtida förväntade relationer [2]. Denna fråga faller dock utanför ramen för föreliggande arbete.

1) Se dock E. Dahmén "Svensk industriell företagarverksamhet".

2) I denna fråga återkommer problemet från kapitel II om att kapitalvaror egentligen till betydande del kan sägas bestå av sparad arbetskraft och att följaktligen en fortgående lönestegring om man inte har en betydande rationalisering i produktionen av kapitalvaror även medför en fortgående prisstegring på kapitalvaror.

Bilaga 1

Om självkostnadsberäkning och kalkylering vid företaget.

En kortfattad redogörelse, omfattande allmänna grunder och principer för självkostnadsberäkning och kalkylering samt definitioner.

Kalkylmetod:

Vid företaget, som tillverkar olikartade produkter, vilka ej under tillverkningen följa en viss gemensam produktionsväg, uppgöres självkostnadsberäkningen enligt påläggsmetoden.

Normalsysselsättning:

Vid uppgörandet av självkostnadsberäkningen har normalårsmetoden tillämpats, d.v.s. omkostnaderna ha beräknats vid normalsysselsättning, varmed förstås medeltalet under en konjunkturcykel.

Självkostnad:

Självkostnaden, varmed menas summan av samtliga kostnader för en produkt tills den är levererad och betald, har indelats i följande huvudslag av kostnader:

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

B. Försäljningskostnader

C. Administrationskostnader

Direkt material:

I den direkta kostnaden för material ingår ej endast inköpspriset för materialet utan även alla sådana direkta kostnader, som stå i direkt samband med inköpet, såsom tull och frakt. Mindre frakter och dylika kostnader, vilka ej lämpligen kunna inläggas i materialpriset, behandlas såsom materialomkostnader och täckas genom materialpålägget.

Materialomkostnader:

Till materialomkostnaderna höra främst kostnader för inköpsavdelning och förråd inkl. ränta på varulager.

Materialomkostnaderna täckas genom ett procentuellt pålägg på materialpriset.

Direkt lön:

Med direkt lön förstås sådan lön, dom direkt påföres en viss kostnadsbärare (produkt). Lönen kan utgå som styckeackord eller timlön. De lönetillägg av olika slag, som utgå till de direkt produktiva arbetarna, såsom skift- och övertidsersättning, rese- och resetidsersättning, medräknas ej som direkt lön för en viss produkt utan påföres ett eller flera omkostnadskonton, varigenom de liksom övriga omkostnader komma att ingå i kalkylen i form av pålägg.

Tillverkningsomkostnader:

Tillverkningsomkostnaderna ha indelats i två huvudgrupper, nämligen arbetsomkostnader och grundvärdeomkostnader.

Arbetsomkostnader:

Till arbetsomkostnaderna hänföras sådana kostnader, som mer eller mindre direkt äro beroende av det i verkstaden utförda arbetet. I huvudsak ingå följande kostnader:

De produktiva avdelningarnas direkta omkostnader
Avsyning
Verktygsförråd
Verktygsritkontor
Verkstadskontor (planeringskontor, kalkylkontor, arbetsstudiekontor, avlöningskontor)
Del av värmecentral
" " kraftcentral

Exempel på kostnadsslag, som ingå i arbetsomkostnaderna äro:

Indirekta arbetslöner (löner till transportarbetare, avsynare, uppriggare, förrådsarbetare, städare, springpojkar)
Förbrukningsmaterial (smörj- och kyloljor, trassel, smärgelduk, härdsalter etc.)
Värme, kraft, ljus
Reparationer och underhåll av maskiner och inventarier.

Verktyg
Rengöring och städning
Tjänstemanna- och förmanslöner, som avse tillverkningen
Räntor och avskrivningar på maskiner och inventarier
Lokalhyra (avskrivning, ränta, skatter, reparationer och försäkringar för fastigheterna).

Det förhållandet att företaget har en mycket blandad tillverkning har, nödvändiggjort en indelning av verkstaden i produktionsgrupper, där maskinerna eller arbetsprocesserna kunna anses vara lika i omkostnadsavseende. Produktionsgrupperna äro i en del fall hela verkstadsavdelningar, i andra fall grupper av eller enstaka maskiner.

Arbetsomkostnader täckas med arbetspålägg, som uträknas som ett procentuellt pålägg på lön.

Grundvärdeomkostnader:

Till grundvärdeomkostnaderna ha hänförts sådana kostnader, som icke kunna sägas vara direkt beroende av det i verkstaden utförda arbetet eller som ur fördelningssynpunkt icke stå i relation till vare sig material eller arbete. För dessa kostnader användes som fördelningsbas summan av material, materialomkostnader, direkt arbetslön och arbetsomkostnader , vilken summa benämnes grundvärde.

I grundvärdeomkostnader ingå bl.a. kostnader för:
Ritkontor
Experimentavdelningar
Patentkostnader
Halvfabrikatlager inkl. ränta på varorna
Ränta på varor i arbete
Kassationer

Grundvärdeomkostnaderna uttages som ett procentuellt pålägg på grundvärdet.

Grundvärdeomkostnaderna kunna vid många företag utan olägenhet sammanslås med arbetsomkostnaderna. Vid företaget däremot, som tillverkar flera olika produktslag, för vilka ovannämnda kostnader äro väsentligt olika, har en uppdelning av tillverkningskostnaderna i arbets- och grundvärdeomkostnader ansetts lämplig. Uppdelningen underlättar också kalkyleringen av legoarbeten, varvid ju grundvärdeomkostnaderna i huvudsak ej skola medräknas.

Speciella direkta tillverkningskostnader:

Till denna grupp räknas sådana kostnader som böra direkt hänföras till en viss beställning eller tillverkningsorder, ex. extra kostnader för modeller, specialverktyg och dyl., som äro nödvändiga för en viss beställning och vilka ej kunna tänkas komma till användning vidare.

Ritkontorskostnader, vilka förorsakas av en viss beställning och ej kunna anses som kostnader för tillverkningen i allmänhet.

Resekostnader och dyl. för en viss beställning.

Tillverkningskostnad:

Tillverkningskostnaden, vid företaget benämnd TK, erhålles som summa av direkt material, materialomkostnader, direkt arbetslön, arbetsomkostnade grundvärdeomkostnader och speciella direkta tillverkningskostnader.

Försäljnings- och administrationskostnader:

För erhållande av självkostnaden (SK) skall till tillverkningskostnaden läggas försäljnings- och administrationskostnader, vilka täckas genom ett procentuellt pålägg på tillverkningskostnaden.

Till dessa omkostnader räknas kostnader för styrelse och direktion, ekonomiavdelning, försäljningsavdelning, reklamavdelning, packning och avsändning, helfabrikatlager samt försäljningens del av lager för halvfabrikat.

Bilaga 2.

Verkstadsavtalets utveckling.

För att kunna få reda på om de avtalsmässiga löneförändringarnas inverkan under efterkrigstiden på företagets handlande måste man naturligt vis vid det empiriska studiet ha en uppfattning om när och hur stora de löneändringar varit som ägt rum under den studerade tidsperioden. Det undersökta företaget lyder för arbetarnas del under verkstadsavtalet och därför har en genomgång företagits av detta avtals viktigare förändringar i lönehänseende under efterkrigstiden. Då företaget i fråga hela tiden varit placerat i den högsta dyrortsgruppen, har endast förändringar som berör denna dyrortsgrupp beaktats. Genomgången gav följande resultat:

1947 års avtal: Avtalet godkändes den 3 mars av båda parter. Det innebar en höjning av alla minimilöner med 12 öre per timme. (Verkstadsavtalet är ett minimilöneavtal som endast anger de lägsta timlöner, som skall utgå till arbetare i olika yrkeskategorier och ortsgrupper. Allt efter flit och skicklighet erhåller arbetarna högre lön än minimilönen). Det bör också observeras att minimilönerna endast har relevans för dem som arbeta på timlön, ej för ackordsarbetarna. Av nedanstående tablå framgår minimilöneutvecklingen under efterkrigstiden för de viktigaste yrkeskategorierna i den ortsgrupp som företaget tillhör. Man införde också en ny grupp i avtalet med en minimilönehöjning med ytterligare 5 öre för sådana som uppnått 24 års ålder och arbetat 4 år vid samma verkstad. Avsikten var här att premiera arbetare som stannade.

Minimilönerna enl. avtalet i öre pr timme

		46	47	48-50	51	Juni 51	52-53
a) Manlig yrkesarbetare[x] som uppnått 24 års ålder och arbetat minst 7 år i yrket		108	120	133	161	207	233
	I[1]	100	111,1	123,1	149,1	191,7	215,8
b) Manlig yrkesarbetare som uppnått 21 års ålder och arbetat minst 3 år i yrket(20 års ålder fr.1951)		102	114	126	151	194	218
	I[1]	100	111,8	123,5	148,0	190,2	213,7
c) Manlig arbetare[•] som uppnått 24 års ålder och arbetat 4 år vid verkstaden			113	125			
	I[1]		100	110,6			
d) Manlig arbetare som uppnått 20 års ålder		96	108	120	140	180	203
	I[1]	100	112,5	125	145,8	187,5	211,5
e) Kvinnlig arbetare som uppnått 20 års ålder		76	88	I[1] 100	120	155	179
	I[1]	100	115,8	131,6	157,9	203,9	235,5

forts. Minimilönerna enligt avtalet i öre pr timme

	46	47	48-50	51	Juni 51	52-53
f) ackordskompensation för manlig arbetare	25 I[1] 100	A 25 I[1] 100	25 I[1] 100	35 140		38 152
	I[1] 100	T 32	32	42		46
		128	128	168		184

x) Yrkesarbetare är enligt verkstadsavtalet den som efter förfluten lärlingstid eller annan utbildningstid utför arbete för vilket fordras en utbildning av 3 år.

•) Utgick 1951 och ersattes av bestämmelse att sådan arbetare skall ha 5 öre mera än övriga vid samma verkstad.

1) Index

En viss förändring i arbetskompensationsbestämmelserna infördes också. Enligt avtalet utgår för den tid under avlöningsperiod som ackord ej kunnat beredas till arbetare som uppnått 20 års ålder och arbetat 3 månader i metallindustri (den sista bestämmelsen togs bort 1951) en sådan ackordskompensation att summan av denna och arbetarens timlön överstiger minimilönen med visst angivet belopp. Storleken härav framgår av tablån på föregående sida. I realiteten skall alltså dessa belopp läggas till minimilönen för att man skall komma fram till den lägsta tillåtna timlönen. Den förändring som skedde i 47 års avtal var att man skilde på s.k. tidlönsarbetare och ackordsarbetare. (Med tidlönearbetare menas arbetare som ej kunnat beredas ackordsarbete mer än högst 15 % av arbetstiden.

Övertidstillägget höjdes från 25 till 35 % beräknat på arbetarnas timlön.

De hittills omnämnda förändringarna är sådana som direkt ingå i det skrivna avtalet. Härtill kommer emellertid de förändringar som ingå i de s.k. övergångsbestämmelserna. Här kan man finna större delen av de faktiska löneförändringar som skall äga rum.

För 1947 inneburo dessa att timlönerna ökades med 11 öre, vecko- och månadslönerna med denna siffra multiplicerad med 46,3 resp. 200,5 samt ackorden med 6 %. (I de skrivna avtalen för 46 och 47 står då det gäller ackordspriserna endast att vid verkstad där fabriksmässig tillverkning äger rum, bör fastställas ackordsprislistor gällande för samma tid som arbetet. För allt ackordsarbete som inte blivit bestämt genom fasta ackordsprislistor skall det vara fri förhandling i varje särskilt fall). För blandade ackord skulle den totala inkomstökningen under oförändrad produktion uppgå till 6 %.

Under 1946-47 fanns ännu det s.k. dyrtidstillägget från kriget kvar. Vid förhandlingarna beslöts också att detta skulle höjas från den 1 maj 194' från 20,7 % till 25,7 %, vilketl eftersom tillägget baserades på 1938 års löner, innebar en ytterligare löneökning med inte fullt 5 % på de utgående lönerna.

Slutligen bestämdes att för tiden från årets början till godkännandet av båda parter skulle i stället för ett retroaktivt tillämpande av avtalet utgå 10 öre per arbetad timme.

1948 års avtal: Avtalet slöts den 17 februari. Som framgår av den tidigare tablån blev det en höjning av minimilönerna med i flertalet fall 12 öre. Nu infördes de s.k. penningfaktorerna i riksavtalet, vilka skola tjänstgöra som riktpunkter för ackordsprissättningen. Tidigare hade man ofta lokala överenskommelser härom. I nedanstående tablå anges penningfaktorernas utveckling för den högsta ortsgruppen sedan de infördes.

Penningfaktorer i öre/timme

	1948-50	51	Juni 51	52
a) Yrkesarbetare	210	250	296	329
	I[1] 100	119	141	156,7
b) Övriga manliga arbetare fyllda 20 år	185	220	260	289
	I[1] 100	118,9	140,5	156
c) Manliga arbetare i åldern 18-19 år och kvinnliga arbetare fyllda 20 år	140	170	201	M 223[x]
	I[1] 100	121,4	143,6	159,3
				K 227
				162,1

x) Från 1952 en uppdelning här av de manliga och kvinnliga.

I övergångsbestämmelserna till 1948 års avtal fastställdes att om inte höjningarna av minimilönerna och ackordskompensationen (för en del ortsgrupper) medförde en ökning av arbetarens tidlön (= timlönen/ individuellt bestämd lön för varje arbetare/+ ackordskompensationen) med 5 öre så skulle en utfyllnad ske till detta belopp. Någon ändring i gällande ackord skulle däremot inte äga rum.

1949 och 1950 års avtal: Ren prolongation av tidigare gällande avtal

1951 års avtal: Avtalet träffades den 15 januari. Höjning av minimilönerna (obs. här inte längre samma belopp för alla yrkeskategorier) ackordskompensationen samt penningfaktorerna. Beloppen framgå av de föregående tablåerna. Av dessa framgå också vissa ytterligare justeringar som gjordes samtidigt.

Höjning av övertidstillägget genom att tilläggsprocenten som tidigare bestämdes på arbetarens timlön nu skall beräknas på summan av timlön och dyrtidstillägg. Även viss ökning av skifttillägget.

Övergångsbestämmelserna i 1951 års avtal inneburo att tidlönerna

ökades med 14 %,för kvinnor fyllda 20 år 17 %. Av ökningen fördes till timlönedelen det öretal varmed minimilönen höjdes i den grupp arbetaren tillhörde. Resten fördes till ackordskompensationen. Ackorden ökades med 11 %, för kvinnor fyllda 20 år med 14 %. (I en protokollsanteckning sades att om penningfaktorer höjas mer än ackorden så har detta skett för att minska skillnaden mellan penningfaktorer och ackordsförtjänster.)

Avtalsbestämmelserna skulle tillämpas först från den 12 februari 1951. För tiden innan skulle ett belopp av 25 öre per arbetad timme utgå.

1951 års avtal om dyrtidsgrupperingen: Den 27 juni slöts avtal om inarbetande av dyrtidstillägget i lönerna. Härvid höjdes avtalets minimilöner och penningfaktorer s•n framgår av tablåerna.

Den faktiska löneökningen för varje företag fastställdes enligt följande principer.

På grundval av Verkstadsföreningens lönestatistik för tredje kvartalet 1950 höjd med 11 % fastställdes dyrtidstillägget (detta utgick med visst öretal per arbetad timme, olika belopp för skilda företag) i procen av den lägsta ackordsförtjänst x 0,95 som företaget redovisade för någon sysselsättningsgrupp. Samtliga rena ackord höjdes med den så fastställda procentsatsen.

För tidlönerna fastställdes dyrtidstillägget i procent av den högsta medeltimförtjänsten x 0,95. Samtliga tidlöner höjdes med den så bestämda procentsatsen.

Inräkningen av dyrtidstillägget skulle vara genomfört den 1 sept.

1952 års avtal: Avtal träffades den 21 februari. Höjning av minimilöner, ackordskompensation och penningfaktorer. Beloppen framgå av tablåerna.

Övergångsbestämmelserna innebar en ökning av tidlönerna för män me 9,5 %, för kvinnor med 12,5 %. Av ökningen fördes till timlönedelen det öretal varmed minimilönen höjdes i den grupp arbetaren tillhörde.

Ackorden ökades med 7,5 % för män fyllda 18 år samt med 10 % för kvinnor fyllda 20 år. 9 %:s ökning för övriga.

Avtalet skulle tillämpas först från den 3/3 1952. För tiden dessförinnan skulle utgå ett belopp av 30 öre per arbetad timme för vuxen arbetare.

1953 års avtal: Prolongering av avtalet. Till förhandlingsprotokollet antecknades att Verkstadsföreningen skulle verka för utvidgat ackordsarbete för att därigenom kunna höja förtjänstläget.

Bilaga 3

Studie av arbetskort.

De direkta produktionsimpulserna i verkstadsföretaget utgår som som framgått av avsnitt II från planeringen genom att man därifrån skickar ut arbetskort till förmännen på de avdelningar där den planerade ordern skall bearbetas. Dessa arbetskort grundar sig på operationskort, ett för varje detalj, som anger vilka operationer detaljen ifråga skall genomgå.

Då det gäller den studerade detaljen hade planeringen mellan juni 1949 och mars 1954 skickat ut sammanlagt 42 planeringsorder (av storleken 100-200 enheter per gång) och 42 omgångar arbetskort på dylika. I fortsättningen följer en beskrivning av de olika operationernas utveckling. Dessförinnan bör emellertid läsaren ha en viss uppfattning om utseendet av operationskorten, vilka ju bildar grundvalen för arbetskorten men som skrivs om då man ändrar någon operation.

Operationskorten görs upp på produktionstekniska kontoret. För varje detalj fastställer man därvid vilka avdelningar och på avdelningen vilken maskingrupp som detaljen skall passera och bearbetas i. För varje sådan operation bestämmes också vilken typ av arbetare som skall användas. (Man har här en gruppering med I= yrkesarbetare, II=övriga arbetare över 20 år och III=manliga arbetare 18-19 år) samt styckpriset för denna operation. Detta senare fastställes på grundval av s.k. funktionell ackordssättning vilket innebär att man vid prissättningen av ett arbete låter tidigare observationer av liknande tempon ligga till grund för bedömningen. Ofta anger man också ett ställpris för operationen d.v.s. ett pris för att ställa i ordning för en order av angiven typ vid den ifrågavarande maskingruppen. Ställpriserna grunda sig också ofta på gammal erfarenhet men bestämmes även till ej ringa del genom samtal med förmännen. Dessutom skriver man ut på operationskorten vilka operationer man tycker för arbetsstuderas och vilka som blivit tidsstuderade. När så korten för olika detaljer är klara med de olika operationerna, arbetsgrupperna, ställ- och styckpriserna skickas de till planeringen, kalkylen etc. för vidare användning.

På de arbetskort som planeringen sänder ut är antecknat vilken detalj det är fråga om, datum för orderns avsändande, hur många enheter som skall produceras, tidpunkten för utförandet av den aktuella operationen och vad den innebär, arbetarens lönegrupp samt ställ- och styckpriserna (förmännen skriver sedan dit arbetarens nummer).

Detaljen ifråga. Operation 1: Man har här ett gjutgodsstycke av visst material och modell och första operationen består av en invändig blästring. Ett studium av de 42 orderna visar att operationen ifråga varit oförändrad under den studerade tidsperioden bortsett från att man bytte maskingrupp (samma avdelning) 1951. Löneutvecklingen på korten har varit följande:

Från början av 1950 - jan 1951 har planeringen hela tiden skrivit I (lönegrupp) - 12(ställpris, öre) - 5,9(styckpris öre) men förmännen har ändrat till II - 11 - 5,2 (man ändrar direkt på arbetskorten). En förman har en gång givit II - 11,3 - 6,15.

Från aug. 51 (nästa order) - feb 1952 har planeringen skrivit I - 15 - 7,7 (Här har man skrivit 16,9 % på korten vilket markerar att hänsyn tagits till dyrtidstilläggets inbakning). I flertalet fall har detta gällt utom ett par gången då förmännen ändrat till II - 13 - 6,8.

Från mars 52 - okt 53 har planeringen skrivit I - 16 - 8,2 (Man har nu också ändrat påskriften 16,9 % till 7,5 % vilket markerar hänsynstagande till den sista löneändringen). Detta gällde fram till juni 53 då förmännen ändrade till II - 15 - 7,2.

Operation 2: Denna operation bestod i febr 50 endast av en revolversvarvning. Sedan gjorde man emellertid en uppdelning, vilken medförde att operationskortet här hade tre svarvningar, en skrubbsvarvning och två halvautomatsvarvningar. Härigenom har utvecklingen för operationen ifråga blivit en smula svårtolkad. Lönemässigt har utvecklingen ungefär varit:

Till att börja med skrev planeringen endast revolversvarvning med en man i klass I utan angivande av priser. Arbetet tidsstuderades och man fick först priserna 1200-134 och sedan 1200-165. Sedan skiftade planeringen till halvautomatsvarvning med siffrorna I - 3240 - 44,2, vilket av förmännen blev ändrat till I - 3672 - 52,2. Planeringen övertog så dessa priser men då ändrade förmännen till I - 3672 - 79 och sedan I - 2160 - 31. Dessa priser påverkades dels av att den ifrågavarande arbetaren skötte 2 maskiner dels i det sista fallet att förmännen delade upp svarvningen på två operationer med siffrorna I - 700 - 15,5 för den andra svarvningen.

I nov 1950 återgick planeringen till revolversvarvning nu med priserna I - 1000 - 165. Samtidigt blev man i ett par order tvungen att införa en ny operation "gradning invärtes" på grund av dåligt gjutgods. Förmännen ändrade här ställpriset ett par gånger beroende på att arbetet redan delvis var uppsatt (till 200 och 500) samt gjorde i en order en uppdelning av svarvningen till två operationer med priserna 1000 - 149 och styckpriset 34,4 d.v.s. totalt 1000 - 183,4.

Från aug. 51 anteckinade planeringen priserna I - 1300 - 214 (höjning på grund av avtal och dyrtidstillägg) vilket gällde fram till novembe Då ändrades operationen till halvautomatsvarvning igen. Siffrorna voro I - 4760 - 68 d.v.s. höjt ställpris och sänkt styckpris. På alla order som dessa priser skulle gälla har förmännen strukit över ställpriset vilken kan sammanhänga med att arbetet hela tiden utfördes av arbetare som skötte två maskiner. I november 51 har planeringen ändrat priserna på arbetskorten för operationen till I - 5580 - 68. Förmännen har återigen strukit ut alla ställpriser.

Från april 52 har planeringen siffrorna I - 6000 - 73 (höjningen sammanhänger med lönestegringen). Dessa priser ha förmännen ibland låtit gälla och ibland har man strukit över ställpriset. Uppdelningen på tre operationer har först börjat göra sig märkbar i de sista orderna i vilka förmännen delat upp svarvningen i två etapper. Operationskortet fick härigenom följande tre operationer för svarvningen i fråga, skrubbsvarvning III - 160 - 21,5, halvautomatsvarvning I - 2470 - 31,5 och halvautomatsvarvning I - 3530 - 31,5. Totalt får man alltså ställ- och styckpriserna 6160 - 84,5 resp. att jämföra med de tidigare priserna. För att kunna få en uppfattning om operationens totala kostnader måste hänsyn emellertid även tagas till de arbetsomkostnadspålägg som sker för varje maskingrupp. Det är här tänkbart att man genom operationens uppdelning har fått väsentligt mindre pålägg.

Operation 3: Operationen har hela tiden varit en rundslipning. Man har bytt maskingrupp en gång och avdelning en gång (med samma maskingrupp). Planeringen priser i mars 50 - nov. I - 160 - 7. Dessa var oförändrade till aug 51, då man skrev I - 200 - 9,1. På ett par av orderna här har förmännen strukit över ställpriset. I mars 52 har man ändrat priserna till 224 och 9,8 resp. (på arbetskort som redan är ute i verkstaden vid avtalsförändringar måste förmännen ändra priserna). De sistnämnda priserna gällde sedan under den studerade tidsperioden.

Operation 4: Operationen har oförändrat bestått i svarvning av ett topphål på detaljen ifråga. Den har bytt avdelning två gånger och maskingrupp ett par gånger. Till att börja med (mars 50) har planeringen endast satt ut att det skall vara arbetare i grupp I. Priserna bestämdes av förmännen till 550 och 50 resp. Sedan tidsstuderade man arbetet varvid de angivna priserna tydligen fastställdes. På ett par order har förmännen strukit över ställpriset vilket sammanhängt med att uppställningen redan var klar.

I sept. 51 ändrades priserna till 714 och 66 (dyrtidstillägget) I febr 52 ny ändring till 768 - 71 (först direkt på arbetskortet) vilket gällde för resten av perioden.

Operation 5: Operationen har oförändrat bestått av borrning och gängning. Den har bytt avdelning en gång och maskingrupp ett par gånger. De första priserna nov 50 I - 260 - 75. Förmännen har emellertid på en order tagit en arbetare i grupp II med priserna 228 och 66. I sept 51 ändring till 338 - 97. Febr 52 ny ändring till 363 - 104. Förmännen har nu ett par gånger använt en arbetare i lönegrupp III med priserna 246 - 71. De sist angivna priserna har sedan gällt för alla de studerade arbetskorten. På operationskortet står emellertid 750 - 100, vilket måste sammanhänga med någon ändring under 1954.

På operationskortet har man också fört in en ny operation före den här omnämnda kallad "svarvning för skyddsplåt med priserna III - 200 - 6,4 vilken enligt uppgift införts för att höja detaljens kvalitet.

Bilaga 4

Undersökning av kalkylmaterial

Den följande framställningen avser att ange skälen till förändringar i kalkylerna för de studerade maskinerna.

Maskin I:

Juli 1947: Berodde på höjda ackord med 6 % samt en samtidig ökning av påläggen för arbetsomkostnader, beroende på ökat dyrtidstillägg, vilket förklarar den övriga kostnadsstegringen.

Mars 49: En fullständig genomräkning av alla operationskorten för maskinens detaljer. Arbetslönen totalt oförändrad men detta berodde på att ökade kostnader för målningen kompenserades av minskade kostnader för övrigt direkt arbete. Samtidigt en förändring av påläggen vilket minskade arbetsomkostnaderna och ökade grundvärdeomkostnaderna. Även en mindre nedgång i materialpriserna.

Okt. 50: Man hade genomgång av alla operationskorten. Direkta arbetslönen var oförändrad men vissa mindre förändringar i påläggen för montering, provning och målning. Sänkning av materialkostnaderna men detta berodde på att man köpte hem mera färdiga delar så att totalt ägde en stegring rum här. Ökade pålägg för försäljning och administration.

Mars 51: En direkt indicering av kostnadsstegringen för löner och material på kalkylen. Man ökade direkt lön med 11 % och materialet med 21 %. Alla pålägg oförändrade.

Okt. 51: En inbakning av dyrtidstillägget i lönerna. Förut låg det i arbetsomkostnaderna. Direkta lönen steg och i stället sänktes pålägget. Totalt blev lönestegringen ca 8 %(dyrtidstillägget var 16,9 %). Betydande olikheter i direkta lönestegringen för detaljer, montering och målning. Även en avsevärd materialprisstegring och prisstegring på hemköpta delar.

Mars 52: Höjning av lönerna med 7,5 %. Stegring av materialpriser och färdiga delar.

April 53: Sänkning av materialpriserna. Viss förändring av påläggen Man sänkte arbetsomkostnadspåläggen och höjde grundvärde och försäljnings- och administrationspåläggen.

Maj 53: Genomgång av större detaljer i samband med konstruktionsändringar. En nedgång i både direkt arbetslön och arbetsomkostnaderna i samband med förändringen. Man började även köpa mera färdiga delar vilket ledde till lägre materialkostnader.

Aug. 53: Hel omräkning av alla operationskorten. Viss nedgång i direkt arbetslön och material men i stället högre kostnader för inköpta färdiga delar.

Dec. 53: Genom att företagets produktion gått ned under s.k. normal sysselsättning täckte inte längre påläggen på arbetslönen och material de faktiska omkostnaderna. Man gjorde därför en justering av alla påläggen och ökade dem med mellan 15-30 %.

Maskin II: Denna maskin började tillverkas först år 1949.

Nov. 50: En genomgång av materialkostnaderna med viss minksning som följd samt en ändring av påläggen. Samtidigt en omorganisation varvid monteringskostnaderna kunde sänkas avsevärt. Höjning av försäljnings- och administrationspåläggen

Mars 51: Höjning av direkt lön med 11 % samt av material och hemköpta delar.

Maj 51. Hel nyräkning av operationskorten, som medförde en minskning av direkt lön och arbetsomkostnader. I stället ökade kostnaden för inköp av färdiga delar.

Okt. 51: Inbakning i direkt arbetslön av dyrtidstillägget vilket höjde arbetslönen med ca 17 %. Viss minskning av arbetsomkostnaderna men inte motsvarande arbetslönens stegring. Ökning av materialpriserna.

Mars 52: Ökning av lönerna med 7,5 % samt stegring av materialpriserna.

Nov. 52: Hel genomgång av operationskorten. Minskade kostnader för provning och montering eljest samma. Lägre materialpriser

April 53: Viss minskning av arbetsomkostnadspålägget samt sänkta materialpriser.

Sept. 53: Lägre materialpriser samt rationalisering vid monteringen med mindre direkt lön som påföljd.

Dec. 53: Höjda pålägg på grund av att kostnaderna inte täcktes.

Maskin III: Den första kalkylen är från april 47.

Juli 48: Höjning av materialpriset genom indexberäkning. Ökning av pålägget för grundvärdeomkostnader.

Sept. 49: Genomgång av alla operationskorten. Betydande rationaliseringsvinster för direkt lön. Minskade materialkostnader men i stället en betydande stegring av kostnaderna för hemköpta färdiga delar.

Mars 50: Ny genomgång av alla korten. Minskade arbetsomkostnader (användning av maskingrupper med lägre pålägg?) och lägre kostnader för färdiga delar.

Nov. 50: Mindre ökning av grundvärde och korrektionspåläggen.

Mars 51: Höjning av lönerna och därigenom arbetsomkostnaderna med 11 %. Stegring av priset på material och färdiga delar.

Okt. 51: Inbakning av dyrtidstillägget. Höjning av direkt lön med 13 %. Stegring av provningskostnaden och materialpriser.

Mars 52: Höjning av direkt lön med 7,5 % samt av materialpriserna.

Maskin IV:

Mars 51: Både en hel omräkning av operationskorten och ökning av lönerna på grund av avtalsförändring. Mindre stegring av lönerna än 11 %. Ökning även av material samt av omkostnadspåläggen.

Mars 52: Höjning av löner med 7,5 % samt av materialkostnaderna. Lägre försäljnings och administrationspålägg.

Nov. 53: Omräkning av operationskorten. Hänsyn nu till dyrtidstilläggets införande direkt i lönen. Ändrade materialpriser och pålägg.

Jan. 54: Ändrade pålägg på grund av de ej täckta kostnaderna.

Maskin V; Den första kalkylen är här från nov. 44. På denna maskin har det emellertid inte gått att få tag på utvecklingen för alla kostnadsposter, varför någon tabell inte redovisats.

Mars 47: Höjning av arbetslönen med 6 %.

Febr. 48: Materialprisstegringar.

Jan. 49: Materialprisstegringar.

Jan. 50: Materialprisförändringar.

April 51: Lönerna ökades med 11 %. Stegrade materialpriser.

Febr. 52: Höjda löner och materialpriser. Sänkt försäljnings- och administrationspålägg.

Jan. 54: Höjda pålägg för ej täckta kostnader.

Maskin VI: Den första kalkylen är från okt. 46.

Juli 47: Ökning av arbetar- och tjänstemannalönerna samt höjning av dyrtidstillägget till 25,7 %. Höjt grundvärdepålägg.

Juli 48: Omräkning av alla operationskorten men inga större rationaliseringsförändringar. Högre materialpris.