

ERIK DAHMÉN

SVENSK INDUSTRIELL FÖRETAGARVERKSAMHET

BAND 1

INDUSTRIENS UTREDNINGSINSTITUT

INDUSTRIENS UTREDNINGSINSTITUT

SVENSK INDUSTRIELL FÖRETAGARVERKSAMHET

Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919—1939

Av ERIK DAHMÉN

Entrepreneurial Activity in Swedish Industry in the Period 1919—1939

With an English Summary

Band 1

STOCKHOLM 1950



UPPSALA 1950
ALMQVIST & WIKSELLS BOKTRYCKERI AB

INNEHÅLL

BAND 1

Sid.

Förord xv

DEL I. UTGÅNGSPUNKTER

Kap. 1. Studiet av den ekonomiska utvecklingen. Kritiska och konstruktiva utgångspunkter

A. Kritiska utgångspunkter 3
B. Konstruktiva utgångspunkter 7

Kap. 2. Några data rörande det ekonomiska framåtskridandet före det första världskriget

A. Industrialiseringens olika skeden 13
B. Innovationer, företagsbildning, sysselsättning och produktion 16

Kap. 3. Den allmänna ekonomiska utvecklingen under mellankrigstiden mot internationell bakgrund

A. Läget vid det första världskrigets slut och utvecklingen 1919—1920 28
B. Deflations- och omställningskrisen 1920—1921 30
C. Konjunkturförbättringen och högkonjunkturen under 1920-talet 32
D. Utvecklingen till kris och depression 1929—1931. 1931 års ekonomisk-politiska strukturgräns 34
E. Konjunkturförbättringen och högkonjunkturen under 1930-talet 40

Kap. 4. Omvandlingsanalysens uppläggning. Begrepp och frågeställningar

Kausalanalysens principiella begränsning 45
Omvandlingens två komponenter. Begreppet innovation 46
Omvandlingsanalysens principiella innebörd 48
Marknadsutvidgning och marknadssugning i avancerande förlopp 49
Innebörden av stagnerande och vikande förlopp. Felinvestering 50
Omvandlingsanalysen och konjunkturproblematiken. Några strukturbegrepp 52
Omvandlingen, företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden 54

DEL II. MELLANKRIGSTIDENS INDUSTRIELLA PRODUKTIONSOMVANDLING

Kap. 5. Bakgrund: Några drag i den tidigare industriella omvandlingen

A. Industriföretagarna ... 63
B. Utvecklingens balansproblem ... 66
C. Den kumulativa industrialiseringsprocessen ... 74
D. Utvecklingens konjunkturproblem. Företagsbildningen ... 77

Kap. 6. Allmän statistisk bild och sammanfattande analys

A. Den allmänna statistiska bilden av avancerande, stagnerande och vikande industrier samt av industriernas räntabilitet ... 89
B. Analysens frågeställningar och begrepp ... 118
C. Sammanfattande analys ... 123

Kap. 7. Analys av avancerande industrier

Verkstadsindustrierna ... 129
Cementindustrien ... 135
Betongvaru- och lättbetongindustrien ... 136
Snickeriindustrien ... 137
Massaindustrien ... 141
Pappers- och pappbruken ... 144
Pappers- och pappförädlingsindustrien ... 147
Kakao-, socker- och fruktförädlingsindustrien ... 148
Mineralvatten- och läskedrycksindustrien ... 149
Konservindustrien ... 150
Bomullsindustrien ... 151
Konfektions- och sömnadsindustrien ... 152
Trikåindustrien ... 154
Färg- och fernissindustrien ... 155
Olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustrien ... 155

Kap. 8. Analys av stagnerande och avancerande industrier

Järn- och stålverken ... 157
Porslin- och keramikindustrien ... 161
Glasbruken ... 162
Ylleindustrien ... 164
Handsk-, skinn- och pälsvaruindustrierna ... 166
Margarinindustrien ... 167

Kap. 9. Analys av stagnerande industrier

Tegelbruken ... 168
Sågverksindustrien ... 169
Garverierna och läderskoindustrien ... 171

DEL III. MELLANKRIGSTIDENS INDUSTRIELLA FÖRETAGSBILDNING, FÖRETAGSUTVECKLING OCH FÖRETAGSDÖD

Kap. 10. Allmän översikt över företagsbildningens och företagsdödens omfattning

A. Frågeställningar, empiriskt material och begrepp 177
B. Den statistiska bilden 184
C. Företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden i belysning av produktionsomvandlingen och räntabiliteten. Preliminär analys 192

Kap. 11. De konjunkturella aspekterna

A. Frågeställningar 201
B. Den statistiska bilden 201

Kap. 12. Analys av industrier med livlig företagsbildning

Verkstadsindustrierna 221
Fyra kategorier nya företag 222
Underleveransföretagen 225
De parallellkonkurrerande färdigvaruföretagen 229
Pionjärföretagen med varuinnovationer 237
Företagsbildningens konjunkturvariationer 238
Produktionsstrukturens specialiseringsgrund 239
Organiserad konkurrensbegränsning 241
Företagsdöden och dess konjunkturvariationer 243
Betongvaru- och lättbetongindustrien 247
Snickeriindustrien 250
Byggnadssnickerierna 250
Möbelindustrien 256
Pappers- och pappförädlingsindustrien 263
Margarinindustrien 266
Kakao-, socker- och fruktförädlingsindustrien 267
Konservindustrien 270
Mineralvatten- och läskedrycksindustrien 272
Konfektions- och trikåindustrien 273
Handsk-, skinn- och pälsvaruindustrierna 281
Läderskoindustrien 284
Färg- och fernissindustrien 287
Olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustrien 289

Kap. 13. Analys av industrier med ringa företagsbildning

Järn- och stålverken 292
Cementindustrien 296
Porslin- och keramikindustrien 297

Glasbruken ... 299
Tegelbruken ... 301
Skogsindustrierna ... 304
Sågverksindustrien ... 304
Massaindustrien ... 310
Pappers- och pappbruken ... 316
Bomulls- och ylleindustrierna ... 319
Garverierna ... 322

Kap. 14. Företagsbildningens finansiering

A. Frågeställning och primärmaterial ... 325
B. Resultat och analys ... 327

Kap. 15. De geografiska aspekterna. Några korta anmärkningar

A. Frågeställning och primärmaterial ... 342
B. Resultat och analys ... 345

DEL IV. SLUTSATSER

Kap. 16. Systematisk sammanfattning och avslutande synpunkter

A. Systematisk sammanfattning ... 359
B. Den industriella omvandlingen och konjunkturproblematiken. Några principiella slutsatser och synpunkter i belysning av kausalanalysens resultat 390

Källor och litteratur ... 401
Tabellförteckning ... 410
Diagramförteckning ... 411
Summary ... 412
List of Tables ... 427
List of Diagrams ... 428

BAND 2

Bilaga 1. Det statistiska primärmaterialets beskaffenhet och gruppering. Frågeformulären, intervjuerna m. m. ... 5
Bilaga 2. Förteckning över varor ingående i diagram 12 i band 1 ... 29
Bilaga 3. Redovisad vinst, taxerat belopp, utdelning och finansiering 1911—1913, 1923—1925, 1927—1929, 1931—1933 och 1936—1938 ... 35
Kommentarer till tabellbilagan och primärmaterialet ... 37
Tabeller ... 44

Bilaga 4. Drivkraft per arbetare 63
Bilaga 5. Företagsbildningen och företagsdöden 1919—1939 69
Bilaga 6. Företagsbildningens och företagsdödens kvantitativa betydelse 79
Bilaga 7. Företagens geografiska fördelning 103
Bilaga 8. Företagens storlekar och utveckling 135
Bilaga 9. Arbetarantal i olika företagskategorier 195
Bilaga 10. Företagens ursprungstyper och startstorlekar 229
Bilaga 11. Företagens startstorlekar under olika konjunkturperioder .. 251
Bilaga 12. Företagen 1939 fördelade efter startstorlekar eller storlek 1919 261
Bilaga 13. Företagen 1939 fördelade efter utvecklingstyper 269
Bilaga 14. Företagsgrundarnas tidigare sysselsättning 277
Bilaga 15. Företagsgrundarnas ålder 287
Bilaga 16. Verkstadsföretagens marknadsinriktning 289

TABLE OF CONTENTS

VOLUME 1

Page

Preface xv

PART I. INTRODUCTION

Ch. 1. The study of economic development. Critical and constructive theses

A. Critical theses 3
B. Constructive theses 7

Ch. 2. Some facts and figures concerning economic development before World War I

A. Various phases of industrialization 13
B. Innovations, the formation of new firms, employment, and production. 16

Ch. 3. The general economic development in the interwar period in relation to the international background

A. The situation at the end of World War I and the development in 1919—1920 28
B. The deflation and reconversion crisis in 1920—1921 30
C. The revival and prosperity of the twenties 32
D. The economic crisis and depression in 1929—1931. The year 1931 as a dividing-line as regards economic development and policy 34
E. The revival and prosperity of the thirties 40

Ch. 4. Analysis of industrial "transformation." Concepts and problems

The principal limitations of causal analysis 45
The two components of transformation. The concept of innovation 46
Principles of the analysis of transformation 48
Different types of widening markets 49
The meaning of stagnating and receding processes. "Malinvestment" 50
The analysis of transformation and business cycle problems. Some concepts of economic structure 52
The transformation and the formation, development and discontinuation of firms 54

PART II. THE TRANSFORMATION OF INDUSTRIAL PRODUCTION IN THE INTERWAR PERIOD

Ch. 5. The background: Some features of the process of industrial transformation before World War I

A. The founders of new firms 63
B. "Structural tensions" versus balance in economic development 66
C. The cumulative process of industrialization 74
D. Business cycles and the formation of new firms 77

Ch. 6. The general statistical picture and a summary analysis

A. The statistical picture of advancing, stagnating and receding industries and of the earning power of the several branches of industry 89
B. The problems and concepts of the analysis 118
C. Summary analysis 123

Ch. 7. Analysis of advancing industries

Manufacturing and engineering industries 129
Cement industry 135
Concrete and light-weight concrete industry 136
Wood-working industries 137
Pulp industry 141
Paper and paperboard mills 144
Paper and paperboard processing industries 147
Cocoa, candy and confectionery industry 148
Mineral water and aerated drinks industry 149
Canning industry 150
Cotton industry 151
Ready-made clothing industry 152
Hosiery and knitted goods industry 154
Oil, soft soap, soap, perfumes and cosmetics industry 155
Paint and varnish industry 155

Ch. 8. Analysis of stagnating and advancing industries

Iron and steel works 157
Potteries and earthenware industry 161
Glass works 162
Woolen and worsted industry 164
Glove, hide, and fur industries 166
Oleomargarine industry 167

Ch. 9. Analysis of stagnating industries

Brick factories 168
Saw mills 169
Tanneries and leather shoe factories 171

PART III. THE FORMATION, DEVELOPMENT AND DISCONTINUATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE INTER-WAR PERIOD

Ch. 10. General survey of the formation and discontinuation of firms

A. Problems, empirical materials, and concepts 177
B. The statistical picture 184
C. Relationships between the transformation of production and earning power on the one hand and the formation, development, and discontinuation of firms on the other. Preliminary analysis 192

Ch. 11. Business cycle aspects

A. Problems 201
B. The statistical picture 201

Ch. 12. Analysis of industries with a high rate of formation of new firms

Manufacturing and engineering industries 221
Concrete and light-weight concrete industry 247
Wood-working industries 250
Manufacturers of furnishings and fittings for the construction industry 250
The furniture industry 256
Industries based on, or processing paper and paperboard 263
Oleomargarine industry 266
Cocoa, candy and confectionery industry 267
Canning industry 270
Mineral water and aerated drinks industry 272
Ready-made clothing and hosiery and knitted goods industries 273
Glove, hide, and fur industries 281
Leather shoe industry 284
Paint and varnish industry 287
Oil, soft soap, soap, perfumes and cosmetics industry 289

Ch. 13. Analysis of industries with a low rate of formation

Iron and steel works 292
Cement industry 296
Potteries and earthenware industry 297
Glass works 299
Brick factories 301
Forest industries 304
Saw mills 304
Pulp mills 310
Paper and paperboard mills 316
Cotton and woolen and worsted industries 319
Tanneries 322

Ch. 14. The financing of new firms

A. Problems and primary materials 325
B. Results and analysis 327

Ch. 15. The geographical aspects. Some reflections

A. Problems and primary materials 342
B. Results and analysis 345

PART IV. CONCLUSIONS

Ch. 16. Systematic summary and concluding reflections

A. Systematic summary 359
B. Industrial transformation and the business cycles. Some principal reflections based on the results of the causal analysis 390

Sources and Literature 401
Summary 412
List of Tables 427
List of Diagrams 428

VOLUME 2

APPENDICES

1. Nature and application of the statistical primary materials. Questionnaires, interviews, etcetera 5
2. List of commodities included in diagram 12 in volume 1 29
3. Booked profit, taxed amount, dividends and financing in 1911—1913, 1923—1925, 1927—1929, 1931—1933 and 1936—1938 35
4. Horsepowers applied for direct industrial use per worker 63
5. The formation and discontinuation of firms, 1919—1939 69
6. Quantitative significance of the formation and discontinuation of firms 79
7. Geographical distribution of firms 103
8. Initial size, or size in 1919, and patterns of development of firms 135
9. Number of workers in various categories of firms 195
10. Types of origin and initial size of firms 229
11. Initial size of firms in various stages of the interwar business cycles 251
12. Firms in operation in 1939 distributed according to initial size or size in 1919 261

13. Firms in operation in 1939 distributed according to patterns of development 269
14. Previous occupation of enterprise-founders 277
15. Age of enterprise-founders 287
16. Export or domestic market orientation of firms in the engineering industries 289

FÖRORD

Föreliggande arbete kan, om man så vill, huvudsakligen betraktas som en historisk och statistisk skildring av svensk industriell utveckling under en mycket händelserik period. Det lägger inte huvudvikten vid en teoretisk analys. Ännu mindre är det fråga om något inlägg i den ekonomisk-politiska debatten. Det har emellertid varit min ambition att lägga upp arbetet så, att det i möjligaste mån lämnar dörrarna öppna för en mera teoretisk analys liksom för ekonomisk-politiska frågeställningar. Först och främst har jag från början försökt placera in det i ett större sammanhang genom att i korthet beröra några metodproblem i det vetenskapliga studiet av den ekonomiska utvecklingen. Vidare har jag lagt mig vinn om att uttryckligen redovisa de viktigaste problemställningarna och begreppen för att få en på en gång systematisk och historisk framställning med anknytning till de inte närmare diskuterade teoretiska och ekonomisk-politiska frågorna. Jag har härvid varit medveten om, att begreppsutrustningen och systematiken kan vara besvärande för många läsare. Alldeles frånsett min åsikt, att den har vetenskapliga fördelar framför en helt krönikemässig skildring och att den i grund och botten möjliggör en mera levande bild av utvecklingen, hoppas och tror jag dock, att även dessa läsare i längden ha glädje av att få framställningen i denna form. Utan en dylik blir det svårt att se de stora linjerna i utvecklingen och att skilja mellan väsentligheter och oväsentligheter. Inte minst blir det i längden svårt att hålla den historiska och statistiska skildringens innehåll i minnet.

Samtidigt som ett studium av den industriella företagarverksamheten på ett eller annat sätt måste ingå i varje analys av den ekonomiska och sociala utvecklingen, är det självklart, att det måste lämna många utomordentligt viktiga sidor av denna obeaktade och ännu flera frågor obesvarade, trots att de ofta haft betydelse för företagarverksamheten. I själva verket är det enligt min mening en fördel med intressets koncentration till företagarverksamheten, att det lättare än den gängse konjunkturteorien kan väcka en del fruktbara frågor rörande Sveriges mellankrigshistoria över huvud, frågor, som ofta ligga på flera samhällsvetenskapers gemensamma men hittills föga utforskade gränsområden. När jag emellertid hållit mig till vissa aspekter av utvecklingen, har jag förlitat mig på riktigheten i professor Erik Lindahls ord i installationsföreläsningen i Lund våren 1939: För att behandlingen av de problem, som hänföra sig till Sveriges ekonomiska utveckling sedan 1860-talet, skall ge några verkligt nya och värdefulla resultat, synes det önskvärt, att forskarna mindre inrikta sig på allmänna översikter än på en intensiv behandling av olika specialproblem. Det torde så-

lunda vara lämpligt att i varje särskilt fall taga upp någon viss sida av den ifrågavarande utvecklingsprocessen till närmare belysning, varvid de övriga sidorna lämnas till andra forskare.

Trots begränsningen av studiet till den industriella företagarverksamheten har framställningen mången gång blivit knapphändig, ja stundom lapidarisk. När jag började lägga upp mitt arbete på våren 1946, tvekade jag länge mellan att bara intressera mig för några få industrier och att låta undersökningen omfatta ett större antal sådana. Fördelarna med det första alternativet voro uppenbara. Analysen skulle kunna bli mera ingående och inte minst skulle det vara möjligt att ge en mera levande bild av människorna bakom företagarverksamheten. Men å andra sidan syntes det vara värt försöket att lägga huvudvikten vid en jämförande studie av många industrier, som måhända skulle kunna bidraga till en ur vissa synpunkter bättre förståelse av utvecklingen. Sedan jag därför valt det sistnämnda alternativet, kom jag efter hand också till den uppfattningen, att framställningen ur inte oväsentliga synpunkter skulle kunna vinna på att omfatta ännu flera industrier än jag från början arbetat med. Vid den begränsning av analysens djup, som blivit en ofrånkomlig följd av denna uppläggning, har jag emellertid försökt lägga upp problematiken och resultaten så, att det inte behöver bli alltför svårt för andra, som så önska, att knyta an till och eventuellt bygga vidare på min framställning. Det kan i detta sammanhang framhållas, att det mycket omfattande och rikhaltiga primärmaterial, som arkiverats inom Industriens Utredningsinstitut, säkerligen i många fall kan tjäna som bas för fortsatta och mera djupgående studier i svensk industriell företagarverksamhet. Jag har till stor del fattat det som min uppgift att ge ändamålsenliga frågeställningar och en allmän ram för dylika studier.

När jag nu framlägger detta arbete, vill jag börja med att tacka min lärare i nationalekonomi från mina studieår i Lund, professor Johan Åkerman. Hans inspirerande undervisning och levande intresse för ett realistiskt studium inte minst av industriens problem och utveckling länkade redan från början in mig på de vägar, som jag sedan försökt följa, och hans uppmuntran har alltid varit till ovärderligt stöd. Att jag tagit starka intryck av hans vetenskapliga produktion torde tydligt framgå av mitt nu föreliggande arbetes principiella uppläggning.

Ett arbete av den omfattning och den karaktär, som det nu föreliggande, skulle aldrig ha kunnat genomföras utan hjälp av en forskningsinstitution, som förutom en god personell och materiell utrustning också erbjudit möjligheter till nära kontakt och samarbete med näringslivet och dess män. För det stora förtroende, som styrelsen för Industriens Utredningsinstitut samt institutets chef, professor Ingvar Svennilson, visat mig och för det generösa intresse, som från detta håll kommit mitt arbete till del, ber jag att få framföra ett mycket varmt tack. En förutsättning för detta arbete har vidare varit ett välvilligt tillmötesgående från Kungl. Kommerskol-

legii statistiska byrå, och särskilt då dess chef, kommerserådet K. G. Nilsson, till vilken min tacksamhetsskuld är stor.

Mina närmaste medhjälpare i det mången gång mycket betungande och tålamodsprövande arbete, som insamlingen och bearbetningen av det stora empiriska materialet inneburit, har varit pol. mag. Margot Sylwan-Lindell och fil. kand. Rune Hellberg. Den sistnämnde har dessutom för min räkning utfört en rad statistiska specialundersökningar. Jag har vidare på honom kunnat avlasta mycket arbete i samband med hålkortsbearbetningen av materialet. Jag är dem båda tack skyldig för en energisk och sakkunnig medverkan och för många gemensamma arbetstimmar och diskussioner. I detta tack innefattar jag också flera andra medhjälpare under kortare eller längre tid, bland andra då civilekonomerna Alv Elshult och Bengt Elvander. Stora, mångskiftande och ansvarsfulla arbetsuppgifter ha åvilat också fröken Barbro Bröms och fröken Ruth Wiklund, vilka dessutom fört boken genom tryckeriet. De ha genomfört sitt arbete på ett skickligt och uppoffrande sätt, vilket varit mig till ovärderlig hjälp. Också institutets plikttrogna personal i övrigt samt personalen vid Sveriges Industriförbunds bibliotek, vars tjänstvillighet varit av största betydelse, har jag att hjärtligt tacka för all ospard möda.

En av de mest oskattbara förmånerna vid Industriens Utredningsinstitut ligger i möjligheterna till rikt givande och informella diskussioner. Dessa möjligheter har jag i hög grad utnyttjat och jag vill gärna uttrycka min erkänsla framför allt till fil. lic. Ragnar Bentzel, pol. mag. Torsten Carlsson, civilekonom, fil. kand. Herman Holm, pol. mag. Erik Höök, fil. lic. Jonas Nordenson, fil. lic. Erik Ruist samt jur. och fil. kand. Hans Thorelli j:r. Också alla dem utanför institutet, som läst olika delar av mina manuskript och därvid givit kritik och goda uppslag, vill jag innefatta häri.

Sist men inte minst betygar jag min tacksamhet och beundran för min tålmodiga hustru.

Stockholm den 1 mars 1950.

Erik Dahmén.

DEL I

UTGÅNGSPUNKTER

KAPITEL 1. STUDIET AV DEN EKONOMISKA UTVECKLINGEN KRITISKA OCH KONSTRUKTIVA UTGÅNGSPUNKTER

A. KRITISKA UTGÅNGSPUNKTER

Studiet av den ekonomiska utvecklingen har följt tre huvudvägar. Konjunkturteorien har bland annat med sina modellförlopp analyserat viktiga sidor av det ekonomiska livets rytmik under industrialismen. Den empiriska konjunkturforskningen har framskaffat och bearbetat ett stort statistiskt material, företrädesvis från mellankrigstiden 1919—1939. Man har fått en stor mängd serier över produktion, byggnadsverksamhet, sysselsättning, utrikeshandel, priser, penning- och kapitalmarknadens utveckling o. s. v. Dess nyaste gren, den s. k. ekonometrien, har gjort stora framsteg, inte minst därför att den ofta utvecklats jämsides med intresse för teori.[1] Den ekonomiska historieforskningen, som ursprungligen uppkom som en reaktion mot den klassiska teorien, har lyckats få fram och källkritiskt granska ett stort empiriskt material och belysa de ekonomiska händelserna i första hand under äldre tider och under industrialismens tidigare skeden.

[1] Ekonometri är ingalunda detsamma som ekonomisk statistik. Inte heller är ekonometri tillämpning av matematik på ekonomisk teori eller själv ekonomisk teori. Såsom R. Frisch uttryckt saken i första häftet av Econometrica, 1933, är ekonometri en syntes av alla tre sakerna (jfr vidare W. Leontief: Econometrics, i A Survey of Contemporary Economics, edited by Howard S. Ellis, Philadelphia-Toronto 1948). Emellertid ha få ekonometriker förenat anlag för självständigt teoretiskt tänkande med såväl matematisk skicklighet som praktiskt sinne för ekonomiskt-statistiskt arbete. Knappast hos någon ha anlag för historisk forskning kombinerats med de nämnda kvalifikationerna. Detta konstituerar, såsom strax skall närmare belysas, i själva verket den ekonomiska vetenskapens största dilemma, ett dilemma som sannolikt är olösligt. Även om någon persons kvalifikationer mot förmodan skulle vara goda på samtliga områden, skulle förmodligen *intresset* för något eller några av dem uppsluka intresset för de andra. När ekonometrien ovan betraktas såsom en gren av den empiriska konjunkturforskningen och det vidare säges, att ekonometrien »ofta», d. v. s. inte »alltid», utvecklats jämsides med intresse för ekonomisk teori, sker det med tanke på att många ekonometriker knappast med framgång demonstrera något självständigt intresse för teori utan i stället äro starkt bundna av teoretiker, som i sin tur inte äro vare sig ekonometriker, statistiker eller historiker. Därtill kommer, att man i så betydande utsträckning vid sidan av metoddiskussion hittills de facto varit sysselsatt med att elaborera och ur olika synpunkter belysa ekonomiskt-statistiska data.

1900-talets utveckling har däremot ägnats mindre intresse. Trots de mycket stora framsteg, som gjorts på alla tre huvudvägarna, kunna vissa områden sägas ha blivit mindre väl täckta. Vissa aspekter på den ekonomiska utvecklingen ha blivit påfallande litet beaktade.

En sammanfattning av *konjunkturforskningens* läge är svår att ge. Arbetet på teoriens fält har gett mångskiftande resultat. Även på den empiriska konjunkturforskningens område är läget svåröverskådligt. En skiss av vissa gemensamma karakteristika ställer sig lättare. En dylik är också tillräcklig i föreliggande sammanhang. Det bör emellertid förutskickas, att man inom konjunkturstudiet kan särskilja vissa tankelinjer, som inte beröras av det här anförda. Dessa skola diskuteras under B nedan.

Den konjunkturforskning, vars resultat t. ex. G. v. Haberler redovisar i sitt arbete åt Nationernas Förbund, »Prosperity and depression», kan sägas ha uppvisat bl. a. tre viktiga moment. För det första: högkonjunktur och depression ha brukat innebära en kumulativ process under åtminstone ett par år. Dess mekanism har kunnat ganska ingående beskrivas. Många olika, varandra kompletterande förklaringar ha kunnat ges. Man kan påstå, att en schematisk förklaring av hur en högkonjunktur respektive en depression föder sig själv, sedan den väl kommit i gång, inte längre erbjuder några större svårigheter. För det andra: ju längre en högkonjunktur eller depression fortgått, desto mera känsligt för »störningar» och »chocker» respektive för ett förbättrat läge inom något område av näringslivet blir det ekonomiska skeendet. Varför detta är fallet har också kunnat klargöras. Man har också kunnat visa, varför under vissa förutsättningar en expansionsprocess förr eller senare måste övergå i en kontraktionsprocess och omvänt. Det är sålunda inte svårt att förklara varför det blivit konjunkturväxlingar under industrialismens epok. En växling mellan goda och dåliga tider kan visas ha legat i den moderna industrialismens natur under givna förhållanden. Det bör också understrykas, att konjunkturforskarna på väsentliga punkter äro eniga. Inte minst ekonometriens vackra landvinningar ha bidragit härtill.

Det sagda innebär emellertid ingalunda, att konjunkturväxlingarna inte längre dölja några större problem för den ekonomiska forskningen. Ännu mindre innebär det, att några problem rörande den ekonomiska utvecklingsprocessen som sådan inte skulle återstå att belysa. Uppkomsten av nya varor, ny teknik, ny organisation, nya marknader, dessa nyheters kamp med och seger över äldre varor, metoder etc., kort sagt den ekonomiska *omvandlingsprocessen*, har man t. ex. inte kommit särskilt nära in på livet. Det är ju för övrigt att märka, att en sådan omvandling mycket väl kan tänkas ske utan att det behöver uppkomma några som helst variationer i de totalkategorier, som konjunkturforskningen i första hand intresserar sig för — t. ex. sysselsättning, investering, nationalinkomst etc. Man kan också säga, att man vid interkonjunkturella studier inte ägnat större intresse och analys åt *trenden* i annan dräkt än vissa ganska stora statistiska totalkategorier — en dräkt, som inte behöver säga mycket om omvandlingsprocessen.

Innebörden av nu antydda kritiska utgångspunkt belyses ytterligare, om man sammanställer den till konjunkturforskningen i dess traditionella utformning nära anknutna moderna penning- och finansteorien med ekonomiska omvandlingsproblem av här antydd typ. Penning- och finansteorien har gjort betydande framsteg och förutsättningarna för att åstadkomma t. ex. »full sysselsättning» med ekonomisk-politiska medel ha förbättrats. I den moderna »samhällsekonomiska balanskalkylen» arbetar man huvudsakligen med följande kategorier: efterfrågan, nationalinkomst, ränta, likviditet, sparande, investering, export, import samt sysselsättning. Man säger t. ex. att investeringarna måste vara så stora att de motsvara medborgarnas totala sparande vid den nationalinkomst, som framkommer vid full sysselsättning, om depression skall kunna undgås. En sådan balanskalkyl kan vara ett pedagogiskt hjälpmedel. Den kan också vara till nytta i den ekonomiska politiken. Men den berör inte den ekonomiska utvecklingens omvandlingsaspekt.

Ett studium av konjunkturforskningens vanligaste begrepp förklarar åtminstone delvis här antydda begränsning av dess studium av den ekonomiska utvecklingen. Teoriens begrepp täcka nämligen i stor utsträckning sådana totalkategorier som summan av all produktion av t. ex. kapitalvaror eller konsumtionsvaror, totala konsumtionen, totala sparandet, lönenivån etc. inom den hushållning, som analysen avser. Typiska äro följande satser: När efterfrågan på varor i pengar räknat (d. v. s. »penningströmmen») växer, ökar produktionen och stiga priserna. Bristande tillgång på sparande åstadkommer krisen. Ändringar i efterfrågan på färdigfabrikat tendera att ge upphov till mycket starkare växlingar i efterfrågan på de kapitalvaror, vilka användas för färdigfabrikatens framställning. Depressionerna framkallas av att en alltför liten del av inkomsterna utbetalas för konsumtionsvaror. När sparbenägenheten stiger, medan investeringsbenägenheten förblir densamma, sjunker nationalinkomsten så att sparandet blir lika med investeringen.

Med dessa totalitetsbegrepp som instrument och med en empirisk forskning, som tar sikte på motsvarande totalkategorier, är det tydligt, att det i första hand blir de allmänna aspekter av den ekonomiska utvecklingen, vilka ovan framhållits såsom karakteristiska för större delen av konjunkturforskningen, som anläggas. De drivande krafterna bakom investeringarna, bakom de teknisk-ekonomiska övervägandena, de nya varorna och de nya produktionsmetoderna o. s. v., har det legat mindre nära till hands att komma in på med utgångspunkt från en analys med totalitetsbegrepp av antydd typ. I en sådan analys har det i stället legat närmast till hands att i betydande utsträckning betrakta omvandlingen som ett datum. Det kan också göras gällande, att det förelegat ett ömsesidigt beroendeförhållande mellan konjunkturteorien och den empiriska konjunkturforskningen, som lett till att konjunkturstudiet haft ganska svårt att samarbeta med den forskning, som studerat den ekonomiska utvecklingen från rent historiska utgångspunkter.

Det empiriska arbetet har nämligen blivit ganska bundet av teoriens begrepp samtidigt som teorien i sin tur blivit bunden av att den empiriska forskningens resultat lagts fram i form av totalkategorier av antydd typ.

Ur den *ekonomiska historieforskningens* synpunkt har den främst från penning- och kapitalteorien utgående konjunkturteoriens speciella totalitetsbegrepp tett sig ganska främmande. Onekligen har en viss skepsis gentemot teori över huvud blivit följden härav. Ekonometrien har dessutom på grund av sin matematiska karaktär förblivit ett i stort sett okänt område för historikerna. Man har därför inte heller från historikernas sida i någon högre grad eftersträvat ett närmande till konjunkturforskningen med dess teoretiska och systematiska problematik. Ett sådant närmande har dessutom försvårats av att konjunkturteorien och den härav ganska bundna empiriska forskningen tidigt fick en konjunkturpolitisk prägel. Anknytningen till ekonomisk-politiska frågeställningar bidrog till att bibehålla klyftan mellan konjunkturforskarna och historikerna. Att konjunkturforskningen fick denna prägel i stället för att växa fram ur eller i varje fall på ett tidigt stadium knytas till den ekonomiska historieforskningen, är ett förhållande, vars orsaker inte här kunna närmare diskuteras. Det bör endast erinras om att nationalekonomien från första början växte fram ur naturrättsfilosofien och utvecklades till en »politisk ekonomi». Konjunkturväxlingarna kommo i allmänhet att uppfattas som »störningar» i ett ekonomiskt jämviktssystem, vars upprätthållande var ett mål. Det kan till sist tilläggas, att en motsatsställning uppkom mellan den ekonomiska teorien över huvud i dess klassiska utformning och den s. k. historiska skolan i Tyskland vid 1800-talets mitt redan innan konjunkturforskningen växte fram.

Följden av den antydda utvecklingen har därför blivit, att omvandlingen, som principiellt varit ett av historikernas primära och konjunkturforskningens sekundära studieobjekt, endast i ringa utsträckning blivit studerad med hjälp av teoretisk systematik. Att detta i sin tur minskat möjligheterna att verkligen förstå omvandlingsprocessen synes obestridligt. Den ekonomiska historieforskningen har knappast kunnat på ett fullt tillfredsställande sätt komplettera konjunkturforskningens väsentliga aspekt på den ekonomiska utvecklingen och konjunkturforskningen har å sin sida inte möjliggjort någon fullt ändamålsenlig teoretisk systematik som stöd åt den ekonomiska historieforskningen. En klyfta eller i varje fall en ringa kooperation mellan konjunkturforskare och ekonometriker å ena sidan och historiker å andra sidan framträder på ett iögonenfallande sätt i den ekonomiska utvecklingsforskningen och låter sig med lätthet iakttagas vid en blick på bokhyllorna i ett samhällsvetenskapligt bibliotek.

Föreliggande arbetes (F. U.) första arbetshypotes kan mot bakgrunden av det nu anförda sägas vara, att en analys av faktiska, historiska förlopp med utgångspunkt från explicita, teoretiska frågeställningar, d. v. s. en *kausalanalys*, har de bästa förutsättningarna att leda till en samordning mellan nationalekonomiens konjunkturforskning och den ekonomiska histo-

rieforskningen. Härtill ansluter sig den arbetshypotesen, att en sådan samordning är ändamålsenlig, om man vill täcka de områden, som den ekonomiska utvecklingsforskningen i viss mån försummat. Ett studium av omvandlingen kan visserligen genomföras systematiskt och med en begreppsapparat alldeles utan uttalad anknytning till konjunkturstudiets vanliga totalkategoriproblematik. Ett sådant studium kan i själva verket fullt försvara sin plats vid sidan av konjunkturstudiet. Men det är å andra sidan uppenbart, att konjunkturforskningens i och för sig betydelsefulla studium av konjunkturväxlingarna bör kunna fördjupas ju mera det underbygges genom en analys av omvandlingen. De premisser, på vilka varje modellförlopp inom ramen för en konjunkturteoretisk problematik måste bygga, kunna få en mera realistisk underbyggnad och den hittills företrädesvis till den traditionella konjunkturteorien knutna ekonometrien bör kunna tillföras nytt arbetsmaterial och nya problemställningar ju mera den ekonomiska *omvandlingen* studeras i en kausalanalys.

Dessa arbetshypoteser bygga på en särskilt viktig grundtanke, som bör skjutas i förgrunden. Dess ena sida är, att *teorien* bör systematiskt knytas till faktiska historiska förlopp. En teori, som är fristående i den meningen, att den inte på detta sätt knytes till studiet av sådana förlopp, kan visserligen alltjämt vara av mycket stort värde i den ekonomiska forskningen och på vissa områden helt oumbärlig. Men erfarenheten visar, att den synes ha förhållandevis begränsade förutsättningar att leda fram till en analys av omvandlingsprocessen. Grundtankens andra sida är, att den *empiriskt* studerade utvecklingen bör analyseras med hjälp av ett systematiskt uppbyggt, sammanhängande analysschema, som innehåller explicita frågeställningar och därmed ger principer för det empiriska arbetets avgränsning, för urvalet av data. Det saknas skäl varför inte en ekonomisk historieforskning skulle kunna genomföras med en större uppsättning teoretiska hjälpmedel än den man brukat ha, och byggas upp med sikte på en analys av repetitionsfenomen, av principiellt likartade ehuru till det yttre skilda förlopp. En företrädesvis beskrivande krönika kan visserligen alltjämt i högsta grad försvara sin plats såsom en metod att draga tidigare okända data fram i ljuset. Men om man vill nå fram till en verkligt klarläggande analys av omvandlingen, synes den av all erfarenhet att döma vara otillräcklig. Vilka konstruktiva utgångspunkter för en sådan analys kan man då finna?

B. KONSTRUKTIVA UTGÅNGSPUNKTER

Det är i första hand tre tankelinjer kring den ekonomiska utvecklingens problem, som inte kunna räknas till den hittills diskuterade konjunkturforskningen eller till den ekonomiska historieforskningen men som utgöra den konstruktiva utgångspunkten för F. U. För det första den av Th. Veblen vid sekelskiftet utvecklade problematiken. För det andra de härmed

besläktade metodologiska synpunkter, som utvecklats av J. Åkerman. För det tredje och framför allt J. Schumpeters grepp om den ekonomiska utvecklingens problem.

I ett par uppsatser i Quarterly Journal of Economics vol. XII—XIV (1898—1900), sedermera delvis publicerade i »The Place of Science in Modern Civilization» under rubriken »Why is economics not an evolutionary science?» utvecklade Th. Veblen sin kritik av den förhärskande ekonomiska vetenskapen.[1] I synnerhet i A. Marshalls lärobyggnad framstår den nyklassiska teoriens både styrka och svaghet. Det är fråga om en »taxonomic theory», en kartläggning av statiska prisbildningsmodeller, en klassificering av företagsekonomiska kalkyler ibland med tillämpning på samhällsekonomiska sammanhang. Det är tyvärr, menar Veblen, inte fråga om en analys av faktiska förlopp i tiden, av drivande krafter och institutioners förändringar. Framställningarna avse, enligt Veblen, alltför mycket utvecklingsprocessens resultat i stället för utvecklingsprocessen själv. Den ekonomiska forskningen motsvarar inte Ch. Darwins utvecklingslära utan snarare C. v. Linnés system.

Släktskapen mellan denna tankegång och J. Åkermans diskussion av de metodologiska problemen är uppenbar. Åkerman tog i viss mån upp Veblens grundtanke i sitt arbete »Om det ekonomiska livets rytmik», men framför allt i den något senare utkomna, populärvetenskapliga »Ekonomiskt framåtskridande och ekonomiska kriser», där han uppställde kravet på vad han då kallade »tidsekonomisk teori».[2] Sedermera har han utvecklat de djupare liggande metodologiska problemen, varigenom han kommit fram till vad han i »Ekonomisk teori» kallar den fundamentala dualismen mellan å ena sidan kalkylmodellen (alternativanalysen) och å andra sidan kausalanalysen.[3] Framskjutandet av kausalanalysen i centrum och markeringen av motsättningen mellan å ena sidan en alternativanalytisk kalkylmodell och å andra sidan en analys av faktiska utvecklingsprocesser i tiden, kausalanalysen, bottnar i en gemensam grunduppfattning.

Tonvikten vid kausalanalysen och demonstrationen av dess grundläggande principer kan sägas utgöra ett principiellt underlag för F. U.:s *allmänna* uppläggning. Den viktigaste grundvalen för dess *speciella* inriktning utgör emellertid J. Schumpeters i »Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung» av år 1911 införda problematik.[4]

Veblens tankar gå igen också hos Schumpeter. Men det är här knappast ovan antydda grundtanke, som spelat störst roll, utan de mera speciella tankelinjerna i »Theory of Business Enterprise».[5] Den »business»-aspekt, som här framskjutes i diskussionen av den ekonomiska utvecklingen, d. v. s.

[1] Th. Veblen: The Place of Science in Modern Civilization and other essays, New York 1919.

[2] J. Åkerman: Om det ekonomiska livets rytmik, Sthlm 1928, och Ekonomiskt framåtskridande och ekonomiska kriser, Sthlm 1931.

[3] J. Åkerman: Ekonomisk teori I, Lund 1939, och II, Lund 1943.

[4] J. Schumpeter: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Jena 1911.

[5] Th. Veblen: Theory of Business Enterprise, New York 1904.

bl. a. den klara skiljelinjen mellan den tekniska insatsen och företagarinsatsen, samt den dynamiska aspekten på problemen förebådar Schumpeters »företagarverksamhet» och »nya kombinationer av produktionsfaktorer» samt hans skepsis mot totalitetsbegreppsanalys. Schumpeters frågeställningar ha emellertid genom sin mera genomtänkta och precisa utformning fått ett ojämförligt större instrumentalt värde för en kausalanalys än Veblens.

Då Schumpeters problematik utgör den mest omedelbara konstruktiva utgångspunkten för F. U., är det nödvändigt att ägna den särskild uppmärksamhet. En sådan kräver dock inte någon mera omfattande framställning. Den principiella innebörden är nämligen enkel.

Det finns ingen större anledning att i föreliggande sammanhang göra någon skillnad mellan »Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung» av år 1911 och den bredare framställningen i den 28 år senare utkomna »Business Cycles».[1] 1939 års arbete innehåller nämligen intet väsentligt nytt vad angår själva problemställningen. Åtminstone inte i de avseenden, som närmast intressera i föreliggande sammanhang.

För att demonstrera innebörden av sin tankegång utgår Schumpeter från en beskrivning av ett tänkt »*stationärt kretslopp*», en ekonomisk process, som ständigt upprepas inom ramen för oförändrade »produktionsfunktioner». Även om denna modell användes såsom ett teoretiskt instrument för att de förändringar, som sedan framhävas, skola framträda mot en klar bakgrund, menar Schumpeter, att kretsloppet inte helt och hållet är en fiktion. Många faktiska processer ha karaktären av led i ett dylikt kretslopp.

Nästa led i tankegången är, att detta stationära kretslopp rubbas genom att produktionsfunktionerna ändras. Man får nya produktionsmetoder och nya varor, d. v. s. »nya kombinationer av produktionsfaktorer», som avlösa äldre sådana.[2] Dessa nya kombinationer eller, bättre, »*innovationer*», åstadkommas av »*företagarna*». Genom sin specifika verksamhet, som inte får förväxlas med uppfinnarnas eller ingenjörernas liksom inte heller med företagsägarnas eller finansiärernas, äro företagarna drivande, till skillnad från förutsättningsskapande krafter i utvecklingen.[3] Denna verksamhets särart

[1] J. Schumpeter: Business Cycles I—II. New York och London 1939.

[2] »Nya kombinationer» är emellertid egentligen ett föga lyckat uttryckssätt, eftersom det, taget efter orden, även inkluderar alla förändringar *inom ramen för oförändrade produktionsfunktioner*. Sådana ändringar ske ofta som en följd av ändrade prisrelationer. (Se Schumpeter B. C. I, sid. 87 not 2.) S:s begreppsbildning bör, när den skall appliceras i en kausalanalys, preciseras mera än vad som är fallet i B. C., där framställningen knappast är fullt tillfredsställande ur denna synpunkt. Det blir därför anledning att återkomma till saken längre fram i F. U. För ögonblicket är det tillräckligt att följa S., eftersom det bara gäller att principiellt och i stora drag ange tankegången.

[3] Detta bör inte förstås så att uppfinnare, ingenjörer, företagsägare och finansiärer inte kunna vara »företagare». »Företagarverksamhet» kan givetvis förenas med andra verksamheter hos samma person. Vidare innebär formuleringen självfallet ingen värdering av företagarinsatsen. Jfr vidare B. C. I, sid. 84 ff. S. utvecklar på ett sätt, som knappast kan överträffas, problematiken kring uppfinning—innovation och företagare—företagsägare—finansiär. Det är därför skäl att bara

framträder klart mot bakgrunden av det stationära kretsloppet, där inga dylika förändringar förekomma.

Enligt det tredje ledet i tankegången framtvinga dessa »nya kombinationer» *anpassningsprocesser*, till en början bestående exempelvis i att konkurrensen om produktionsfaktorerna åstadkommer prisstegringstendenser — möjligheter att skapa kredit spela här avgörande roll — och i en »bortstötning» av äldre kombinationer av produktionsfaktorer. Över huvud taget anpassar sig hela omvärlden efter innovationerna.

Dessa tre tankeled bildar kärnan i vad som brukar kallas Schumpeters konjunkturteori och som Schumpeter själv i sin »Business Cycles» använder för att rekonstruera faktiska förlopp. Denna kärna fanns emellertid, som nämnts, redan i »Entwicklung» av år 1911. I 1939 års »Business Cycles» har Schumpeter, förutom en större utförlighet och precisering, i huvudsak bara ett väsentligt tillägg. Den process, som innovationerna ge upphov till, har vissa »sekundära» verkningar, som innebära större rubbningar än vad innovationerna i och för sig åstadkomma. Schumpeter talar om en primär och en sekundär process, varvid han väl kan tänka sig att den sistnämnda är mest iögonenfallande och kvantitativt mest betydande, trots att den i kausal mening är sekundär.[1] I den primära processen innebär den övre omslagspunkten inte något jämviktsläge. Ett sådant läge, eller snarare jämviktsgrannskap, har man enligt Schumpeter i stället i nedre omslagspunkten. Den sekundära processens omslagspunkter beteckna båda bristande jämvikt. Den primäras omslag från nedgång till uppgång betingas av innovationerna och är inte självregenererande, vilket däremot i regel är fallet med den sekundäras.

Det är av vikt att observera, att Schumpeters tanke rörande en primär process inte utsäger, att konjunkturväxlingarna sammanhänga med att vissa nya kombinationer, när de bli färdiga, visa sig vara »felinvesteringar» och därför måste rensas bort. Den primära processen innebär, att nya kombinationer uppkomma såsom ett led i den ekonomiska utvecklingen och tvinga till en anpassningsprocess, utan att några »äldre kombinationer» behöva vara misstag. Även om inga som helst misstag begingos, skulle en dylik anpassningsprocess kunna bli nödvändig och problemställningen skulle på intet sätt förlora sin aktualitet.[2] Att tillverkning av t. ex. värmelednings-

hänvisa härtill och inte att här närmare beröra saken. Det bör emellertid framhållas, att S:s val att reservera begreppet »företagare» för dem, som genomföra innovationer, visserligen är väl motiverat då det gäller att reda upp begreppen men med hänsyn till allmänna språkbruket inte låter sig följas vid utformningen av kausalanalysens språkliga dräkt. I F. U. får därför begreppen »företagare» och »företagarverksamhet» en vidare innebörd i enlighet med vardagsspråkbruket, vilket emellertid inte hindrar, att man i realiteten klart skiljer mellan de olika »företagarfunktionerna».

[1] Se B. C. I, sid. 145 ff.

[2] B. C. I, sid. 140. Härmed är ingenting sagt om felinvesteringsteorien som sådan. Hela problemet om den roll, som partiella, »strategiska» överdimensioneringar av produktionsapparaten kunna spela för den ekonomiska utvecklingens gestaltning och rytmik, faller alldeles naturligt inom ramen för studiet av den ekonomiska utvecklingen ur omvandlingssynpunkt.

anläggningar trängde undan kakelugnstillverkningen innebar inte, att det var ett misstag, att man en gång började tillverka kakelugnar.

Det är vidare av betydelse att understryka, att Schumpeters tankegång inte bara bör rubriceras som en »konjunkturteori» vid sidan av övriga. Att Schumpeter själv skjuter förklaringen av den konjunkturella, *cykliska vågrörelsen* i förgrunden får inte förvilla. Det är en sak för sig och något orimligt ligger inte a priori däri. För F. U. är det emellertid utan primär betydelse, huruvida hans analys implicerar en cyklisk vågrörelse i utvecklingen eller ej.[1] Även om denna fråga också är av intresse och därför bör diskuteras, är det mest väsentliga till en början dock själva *problemställningen*.[2] Det avgörande är, att Schumpeter inte arbetar med totalitetsbegrepp av den gängse konjunkturforskningens typ och att han därför har lättare att ställa sådana frågor, som ta sikte på omvandlingen. Dessa frågor ersätta inte annan konjunkturteori utan komplettera den. Hans problemställning öppnar i all sin enkelhet goda möjligheter till en systematisk och teoretisk men till faktiska förlopp knuten analys bl. a. av den ekonomiska omvandlingen. Den ger ett delvis annat grepp om analysen av den ekonomiska utvecklingens problem. Detta märkligt nog nästan alltid förbisedda faktum kan knappast nog starkt understrykas.

*

Ett studium av den ekonomiska utvecklingens problem, som baseras på de tankegångar, som här inledningsvis utvecklats, kan läggas upp på ett mer eller mindre vittsyftande sätt. Man kan sikta på en rekonstruktion av ett helt ekonomiskt förlopp inom ett land och därigenom få en analys av en mångfald faktorer, som då falla inom intressesfären. Man eftersträvar m. a. o. en framställning, som noga avväger olika faktorers betydelse. Huvudvikten kommer att ligga vid den helhetsbild av förloppet, som analysen kan ge, och mindre vid någon ingående undersökning. Ett studium kan emellertid också läggas upp med sikte på en mera avgränsad analys, där man väljer ut vissa delar av ett förlopp. Övriga delar beröras då endast i den utsträckning, som är oundgängligen nödvändig för analysen av de speciella delarna. Man gör inte anspråk på någon väl avvägd framställning av olika faktorers betydelse för det totala förloppet.

[1] Det är därför ingen anledning att för ögonblicket beröra hela den cykelproblematik, som Schumpeter uppehåller sig ingående vid i sin Business Cycles. Anmärkas bör dock att S. inte ser något skäl varför man bara skulle få en enda typisk vågrörelse eller ens ett par tre stycken sådana (se B. C. I särskilt sid. 169). I sin historiska studie finner han det emellertid ändamålsenligt att hänga upp analysen på ett »trecykelschema» med tanke på utvecklingen sådan den faktiskt tett sig i grova drag.

[2] Schumpeter är naturligtvis själv medveten om sin problematiks särart samtidigt som han med rätta understryker, att den i sin principiella enkelhet nästan bär trivialitetens prägel (se t. ex. B. C. I, sid. 87: »... it should never be forgotten that at the outset all we need to say to anyone who doubts is: Look around you!»). Hela hans intresse inriktas emellertid, såsom nyss nämndes, på det cykliska konjunkturproblemet och inte på omvandlingsprocessen som sådan.

I F. U. har sistnämnda alternativ valts. Uppgiften är starkt begränsad i tid och rum samt med avseende på problemkomplex. För det första: den studerade tidsperioden omsluter i huvudsak *mellankrigstiden, d. v. s. åren 1919—1939,* och är begränsad till *Sverige.* Visserligen beröres också den svenska industrialismens första halvsekel men detta sker bara såsom en bakgrund till huvuduppgiften. Av brist på material är för övrigt analysen av denna period skissartad och hypotetisk. För det andra: problemkomplexet är väsentligen begränsat till *industriell utveckling.* För det tredje: *en analys av den industriella omvandlingsprocessen skjutes i förgrunden och kombineras med en analys av företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden.* Den konjunkturella aspekten av utvecklingen blir, i motsats till vad som är fallet hos Schumpeter, mera sekundär.

Den närmaste uppgiften blir att teckna bakgrunden till mellankrigstidens industriella utveckling. De följande två kapitlen ägnas därför dels åt en mycket kort redogörelse för några huvuddrag i det ekonomiska framåtskridandet före det första världskriget, dels åt en något fylligare men dock mycket översiktlig bild av den allmänna ekonomiska utvecklingen under mellankrigstiden mot internationell bakgrund. Båda kapitlen bygga huvudsakligen på ganska lättåtkomliga data och de göra inte anspråk på att innehålla något nytt. Med anknytning till de kritiska och konstruktiva utgångspunkterna i kap. 1 och den i kap. 2 och 3 sålunda tecknade utvecklingen ägnas det nästföljande kapitlet, kap. 4, åt omvandlingsanalysens allmänna uppläggning, dess huvudfrågeställningar och begrepp.

KAPITEL 2. NÅGRA DATA RÖRANDE DET EKONOMISKA FRAMÅTSKRIDANDET FÖRE DET FÖRSTA VÄRLDSKRIGET

A. INDUSTRIALISERINGENS OLIKA SKEDEN

Vid mitten av förra seklet fick ungefär 80 % av den till närmare 3,5 milj. invånare uppgående befolkningen i Sverige sitt uppehälle från jordbruk med binäringar mot 10 % från mer eller mindre industriellt betonad verksamhet samt hantverk. Kommunikationerna voro ytterst primitiva. Det fanns inga järnvägar och endast ett fåtal större landsvägar. Fabriksmässig tillverkning för avsalu utanför lokal marknad förekom huvudsakligen inom järnhanteringen, sågverksrörelsen och textilbranschen. De båda förstnämnda verksamhetsgrenarna voro sedan gammalt lokaliserade till landsbygden. Stadsbefolkningen, som vid mitten av seklet uppgick till ungefär 10 % av hela befolkningen, var därför i mycket ringa grad sysselsatt med fabriksarbete. Stadslivet präglades, förutom av administration, nästan helt av handel samt hantverk utan nämnvärd maskinell utrustning och med lokal marknad.

Sextio år senare, d. v. s. vid tiden för det första världskrigets utbrott, hade befolkningen, trots en nettoemigration på 1,2 milj., ökat till 5,7 milj., varav ungefär 1,8 milj., d. v. s. över 30 %, fick sitt uppehälle av fabriksindustri och hantverk. Landet var genomkorsat av järnvägar med en sammanlagd längd av 14 000 km och såväl inrikes- som utrikeshandeln hade en mångdubbelt större omfattning. Självhushållningen hade både nationellt och lokalt i stor utsträckning lämnat plats för arbetsfördelning och specialisering. Samtidigt hade bank- och kreditväsendet revolutionerats. Trots att järnhantering och skogsindustri, som framför allt burit upp den snabba industrialiseringen, alltjämt voro landsbygdsindustrier, hade stadslivet i hög grad ändrat karaktär. Genom utvecklingen av textilindustrien, av en från bruken fristående verkstadsindustri och av en hel rad konsumtionsvaruindustrier hade stadsindustrier uppstått. Vid det första världskrigets utbrott bodde 26 % av befolkningen i städer och var här till största delen direkt eller indirekt beroende av den nya industrien och den handel, som utvecklats i sammanhang med denna och som därför i mångt och myc-

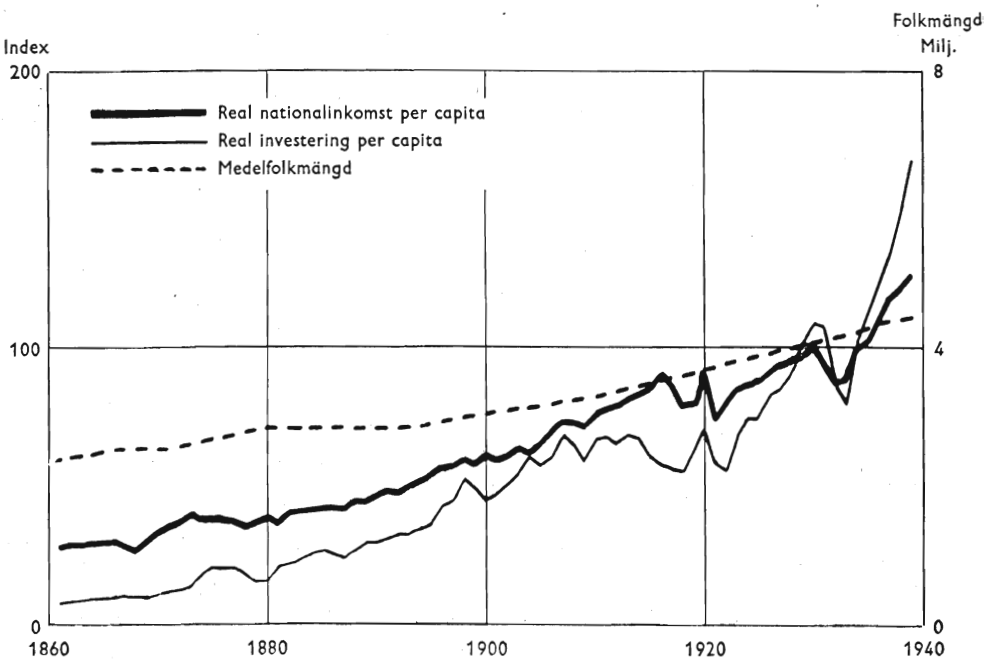


Diagram 1. Medelfolkmängd i åldrarna 15—65 år samt nationalinkomst och investeringar i oförändrat penningvärde per capita (åldrarna 15—65 år) åren 1861—1939. Index 1929 = 100.

Källor: Wages, Cost of Living and National Income in Sweden 1860—1930:
Vol. II, G. Bagge, E. Lundberg, I. Svennilson: Wages in Sweden 1860—1930 II, tab. 190.
Vol. III, E. Lindahl, E. Dahlgren, K. Kock: National Income of Sweden I, tab. 52 o. 53 samt II, tab. 64.
Statistisk Årsbok; Svensk Tidskrift 1941, sid. 593;
1941 års statsverksproposition, bil. 1, sid. 4;
Undersökningar rörande det samlade skattetrycket i Sverige och utlandet (SOU 1936: 18, sid. 213 o. 214); Kommersiella Meddelanden: Ekonomisk översikt.

ket hade en annan karaktär än vid 1800-talets mitt. Den svenska nationalinkomsten hade mångdubblats även räknat per capita (diagram 1).

Man kan säga, att näringslivet hade undergått en genomgripande omvandling, låt vara att man inte får föreställa sig att denna saknade rötter i det förgångna. Studeras utvecklingen med tanke på innovationer, företagsbildning, sysselsättning och produktion, får man visserligen en bild av större kontinuitet i utvecklingslinjerna än man kanske ofta föreställer sig.[1] Men man får ändå ett starkt intryck av att utvecklingen hade en helt annan snabbhet och en betydligt mer omvälvande karaktär strax efter seklets mitt än strax före.

Om man över huvud taget vill göra den schematisering, som nästan varje

[1] T. Gårdlund har i sitt arbete Industrialismens samhälle, sid. 60, Sthlm 1942, uttryckt detta på ett träffande sätt: »När man synar populära föreställningar om historiens epoker, slår det en ofta, att de drag, som anses kännetecknа en epok, kunna spåras så mycket tidigare och bli av väsentlig betydelse så mycket senare än vad som påstås».

periodindelning innebär, kan man karakterisera 1850- och 1860-talen såsom den svenska industrialismens inledningsskede. Under dessa år kan, i synnerhet för de stora grundläggande kapitalvaru- och exportindustriernas del, tydligt spåras en början till det allra mesta av det, som växte upp och fick stor omfattning under de följande decennierna, även om denna början ofta var ringa och i många fall hade mera principiell än kvantitativ betydelse. Såsom redan antytts har man visserligen på sina håll en början till den moderna industrien redan under 1800-talets förra hälft. Framför allt utvecklades järnhanteringen och sågverksrörelsen samt i viss mån verkstadsindustrien under denna tid. Men utvecklingen var inte på långt när så snabb som under decennierna närmast efter 1850. Det låter inte heller med samma rätt säga sig, att man under t. ex. 30- och 40-talen hade en början till det allra mesta av den industriella utveckling, som ägde rum under seklets senare hälft. Den svenska industrialiseringen hade onekligen en förhållandevis sen och långsam start.

Vill man fortsätta försöken till periodindelning, får man en ny gräns vid mitten av 90-talet. Efter en utomordentligt snabb industrialisering under 70-talets första år, fortsatte näringslivets omvandling i en något långsammare men ändå mycket snabb takt fram till mitten av 90-talet, då en ny hektisk industrialiseringsvåg började. Den allmänna prisnivån föll ganska avsevärt under denna mellantid och antalet lågkonjunkturår var större än antalet högkonjunkturår. Industrialiseringen inom allt flera områden av näringslivet liksom också jordbrukets rationalisering medförde emellertid en stigande levnadsstandard inom praktiskt taget alla grupper av samhället, trots den samtidigt mycket kraftiga folkökningen, som närmast var ett resultat av dödlighetens nedgång. Svårigheterna för många delar av den industriella företagarverksamheten och framför allt för jordbruket, som led av konkurrens från de transoceana ländernas sida, framdrev dock efter hand allt starkare tullskyddsvänliga strävanden. År 1888, då stora tullhöjningar på de flesta områden i princip beslötos, kan visserligen inte sägas inleda det nya industrialiseringsskede, som kan räknas från mitten av 90-talet. Ingenting tyder nämligen på att den nya industrialiseringsvågen skulle väsentligen sammanhänga med tullhöjningarna. Men detta år markerar dock en milstolpe i utvecklingen.

Det nya skedet 1895—1914 karakteriseras bl. a. av järnmalmsgruvornas och pappersmasseindustriens utomordentligt betydelsefulla genombrott på exportmarknaderna och av den elektriska industriens och elektrifieringens första stora uppsving jämsides med en fortsatt, mycket snabb expansion inom verkstadsindustrien i övrigt. Men också en snabb industrialisering inom ett mycket stort antal konsumtionsvaruindustrier präglade utvecklingen. Det förhållandet att sågverksindustriens starka expansion upphörde ungefär vid sekelskiftet liksom att järnvägsbyggandets epok i stort sett nådde sin avslutning, betydde därför mindre för helhetsbilden. Härtill bidrog också det faktum, att det nya skedet medförde ökning av industri-

företagens storlek både genom att fabrikskomplexen blevo större och genom att koncerner bildades. Den fallande prisnivån förbyttes från mitten av 90-talet i en stigande sådan och de flesta åren under perioden 1895—1914 äro att betrakta som högkonjunkturår. Den allmänna levnadsstandardens höjning fortgick i en takt, som av allt att döma var ungefär densamma som under föregående period. För jordbruksbefolkningens del var den troligen t. o. m. något snabbare än tidigare. 1800-talets sista årtionde inledde emellertid ett nytt skede också i andra hänseenden än de nu antydda. Den gamla sociala strukturen, som börjat försvinna i och med kommunikationsväsendets och industriens utveckling, började efterträdas av en ny sådan. Arbetsmarknadens parter sammanslöto sig och de politiska partierna fingo sin moderna utformning i anslutning till parlamentarismens första framträdande och demokratiseringen av samhällslivet över huvud. Perioden från mitten av 90-talet till det första världskrigets utbrott var det moderna »organisations-Sveriges» grundläggningstid. I detta sammanhang bör uppmärksamheten också fästas på kartellsammanslutningarna inom näringslivet, även om dessa som regel inte blevo så starka att konkurrensen sattes helt ur spel. Slutligen medförde det nya skedet, att två viktiga milstolpar i Sveriges ekonomiska historia passerades. Anmärkningsvärt nog skedde detta vid ungefär samma tid. Åren 1910—1914 började nämligen den förut mycket stora kapitalimporten minska för att helt upphöra omedelbart före världskrigets utbrott och vid samma tid började antalet födda sjunka inte bara i förhållande till medelfolkmängden utan också absolut, varigenom en ny epok i befolkningsutvecklingen inleddes.

Ett första översiktligt studium av innovationer, företagsbildning, sysselsättning och produktion inom industrien under industrialismens första halvsekel visar det rimliga i här skisserade periodindelning.

B. INNOVATIONER, FÖRETAGSBILDNING, SYSSELSÄTTNING OCH PRODUKTION[1]

Bland järnmalmsgruvorna började efter seklets mitt ångmaskiner användas för uppfordringen av vatten och malm, men ännu i början av 70-talet dominerade alltjämt vattenhjulen och hästarna. Innovationen hade ännu inte blivit allmänt spridd. Mot seklets slut var spridningsprocessen i stort sett fullbordad. På samma sätt förhöll det sig med de på 60-talet anlagda rälsvägarna i gruvorna. — Inom järnbruken hade Bessemer-processen börjat användas 1858, men välljärntillverkningen dominerade fullständigt ännu under 70-talet och började försvinna först efter slutet av 90-talet sedan Martin-processerna slagit igenom. Koncentrationen av masugnsdriften och den kontinuerliga årsdriften hade börjat under 60-talet men fick allmän

[1] Beträffande innovationerna se framför allt T. Gårdlund op. cit.

spridning först senare. — Inom järnmanufakturen hade Eskilstunamanufakturen efter 1850 så smått börjat förändras från hantverksmässig mindre rörelse i teknisk mening till mera maskinell fabriksrörelse. Först efter 1870 började emellertid en industriell storhetstid. — En i förhållande till bruken fristående verkstadsindustri av begränsad omfattning hade vid seklets mitt redan funnits i åtskilliga decennier. Den hade emellertid en rätt speciell karaktär — enstyckstillverkning på beställning samt lokal eller regional avsättning — och var ofta anlagd i anslutning till kanal- eller järnvägsbyggen. Först vid seklets mitt börjar man finna de första tecknen på ändrad karaktär. En viss specialisering med åtföljande serietillverkning introducerades framför allt tack vare den epokgörande första fräsmaskinen, masstillverkningens förutsättning. Avsättningsmarknaderna blevo då inte heller så utpräglat lokala och regionala. Specialiseringen blev dock inte mycket allmän förrän mot seklets slut och under 1900-talets första decennium och nådde inte ens under denna tid särskilt långt. Inom tillverkningstekniken finner man vid sidan av fräsmaskinen flera stora innovationer före 70-talet men ingen allmän spridning av dem. Även om mycket börjat hända fr. o. m. 40-talet kan man tala om något kvantitativt genombrott på bred front först under 1800-talets sista decennier och särskilt då efter 1895.

Inom sågverksrörelsen voro 50- och 60-talen typiska pionjärdecennier dels därför att de första ångsågarna infördes, dels därför att stora företag i aktiebolagsform uppstodo främst i Norrland. Dessa började förvärva egna skogar men denna politik blev mycket vanligare efter 60-talet och kan betraktas, som allmän efter 90-talets mitt. Vattensågarna synes ha vuxit i antal jämsides med antalet ångsågar före 1870 men de nedlades i tusental under de följande decennierna. De första flottlederna började rensas och utbyggas före 70-talet men först under 70- och 80-talen var man inne på en stor flottledsepok. Alldeles i slutet av 60-talet anlades det första hyvleriet, som kom i gång 1870. Därefter följde en rad andra hyvlerier och ett kvantitativt genombrott vid övergången till 90-talet. Mot slutet av 60-talet började också en viss förskjutning ske från grovsågat virke till klenare rundvirke samt bräder men kvantitativ betydelse fick denna först efter 60-talet. Exemplen kunna mångfaldigas och sammanfattningsvis kan sägas att grunden lades till det mesta av den moderna sågverksindustrien under decennierna närmast före 1870 men att den stora, kvantitativt omvälvande utvecklingen framför allt kom under de därpå följande decennierna för att efter sekelskiftet efterföljas av en kvantitativ stagnation. — Tiden närmast före 70-talet, då lumppappersbrukens tillgång på råvara var otillräcklig och allmän knapphet på papper rådde, kan också räknas som pappersmasseindustriens första innovationsperiod i Sverige. Den första fabriken för framställning av mekanisk trämassa anlades 1857. Den kemiska metoden för tillverkning av massa kom i bruk i början av 70-talet efter flera års tekniska försök. Sulfatmasseframställningen kan sålunda betrak-

tas såsom en innovation i Sverige i och med anläggandet av en fabrik 1871 och sulfitmassetillverkningen 1874 eller möjligen något tidigare.[1] Såväl för den mekaniska som den kemiska massan kom genombrottet först under seklets två sista decennier och i kvantitativt hänseende betydde tiden efter 1895 avgjort mest. Efter slutet av 90-talet skedde vidare en allmän modernisering av de äldre bruken. — Pappersindustrien hade börjat mekaniseras redan på 30-talet och efter seklets mitt anskaffades på många håll pappersmaskiner, särskilt i finpappersbruken. Först när trämassan och cellulosan blev dominerande råvara, blev emellertid mekaniseringen allmän. Ännu vid övergången till 70-talet funnos sålunda endast ett dussintal maskinpappersbruk. Pappersindustriens utveckling efter 1895 följde ungefär massaindustriens.

Även inom en rad andra industrier finner man introduktion av grundläggande innovationer under årtiondena närmast före 70-talet. Men dessa innovationer spredos och ledde till omvälvande expansion och livlig företagsbildning först efter 1870. Ofta får man dock särskilt för konsumtionsvaruindustriernas del tala om ett inledningsskede under 70- och 80-talen snarare än under tiden 1850—1870 och om ett kvantitativt omvälvande skede först efter mitten av 90-talet. Som exempel på branscher vid sidan av de redan nämnda, där de flesta grundläggande innovationerna kommo före eller omedelbart i början av 70-talet, kan nämnas textilindustrien, där 50- och 60-talens innovationer bl. a. förebådat men inte hunnit åstadkomma hemindustriens tillbakaträngande, handskindustrien, glas- och porslinindustrien, byggnadssnickeriindustrien, sockerbruken, bryggerierna, kvarnarna och bagerierna, tändsticksindustrien samt konstgödningsindustrien. Som exempel på branscher, där motsvarande period kan förläggas till 70- och 80-talen och det kvantitativa genombrottsskedet till tiden efter 1895, kan nämnas möbelindustrien, läder- och skoindustrien, gummivaru-, trikå-, konfektionsindustrien, cement-, tegel- och stenindustrien, en rad livsmedelsindustrier samt kemisk-tekniska industrier.

Statistiska uppgifter om den svenska industriella utvecklingen under 1800-talet äro både ofullständiga och otillförlitliga. Detta gäller såväl om företagsantal som sysselsättning och produktion. Först från och med 1896 föreligger något så när tillfredsställande statistik från flertalet industrier. Om syftet bara är att i mycket grova drag skissera utvecklingen, kan dock en statistik av inte alltför osäker karaktär anföras redan för tiden dessförinnan.[2]

[1] Jfr Lundén: Till frågan om sulfitfabrikationens uppkomst och utveckling, Gbg 1927.

[2] Beträffande den tidigare industristatistiken se framför allt Underdånigt betänkande ang. Sveriges ekonomiska och finansiella utveckling under åren 1834—1860, Sthlm 1863. Tullkomiténs underdåniga betänkande af år 1882 I—II, Sthlm 1882 samt Statistisk översikt av det svenska näringslivets utveckling åren 1870—1915, Stat. Medd. Ser. A, Band III: 1, utg. av Kommerskollegium, Sthlm 1919. Jfr vidare K. Key-Åberg: Sveriges industristatistik, Statsvet. tidskrift 1898, sid. 189 samt kommentaren i Gårdlund op. cit. sid. 451.

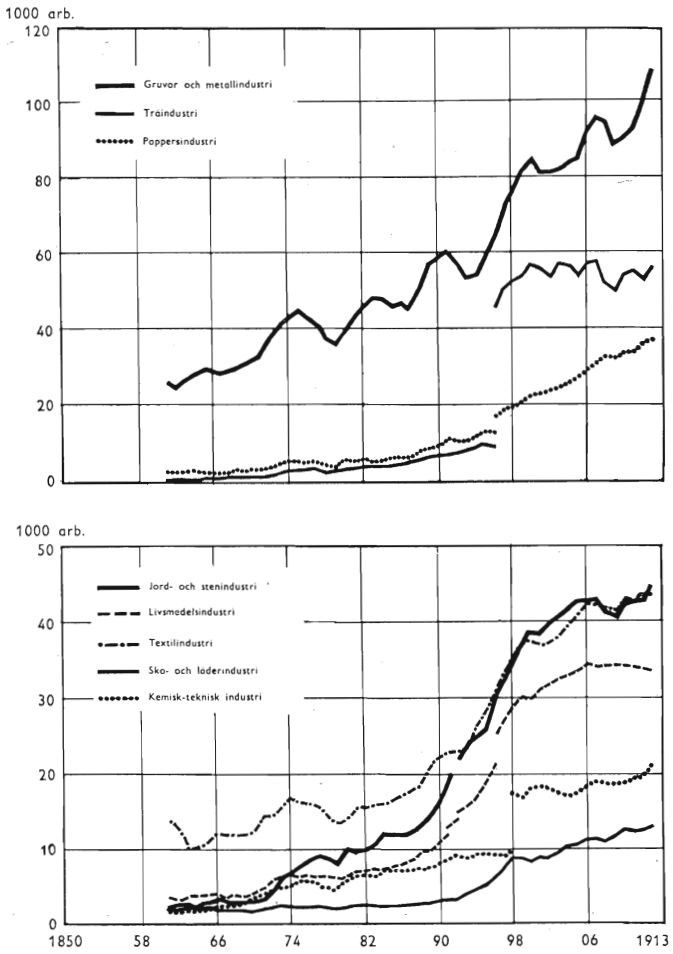


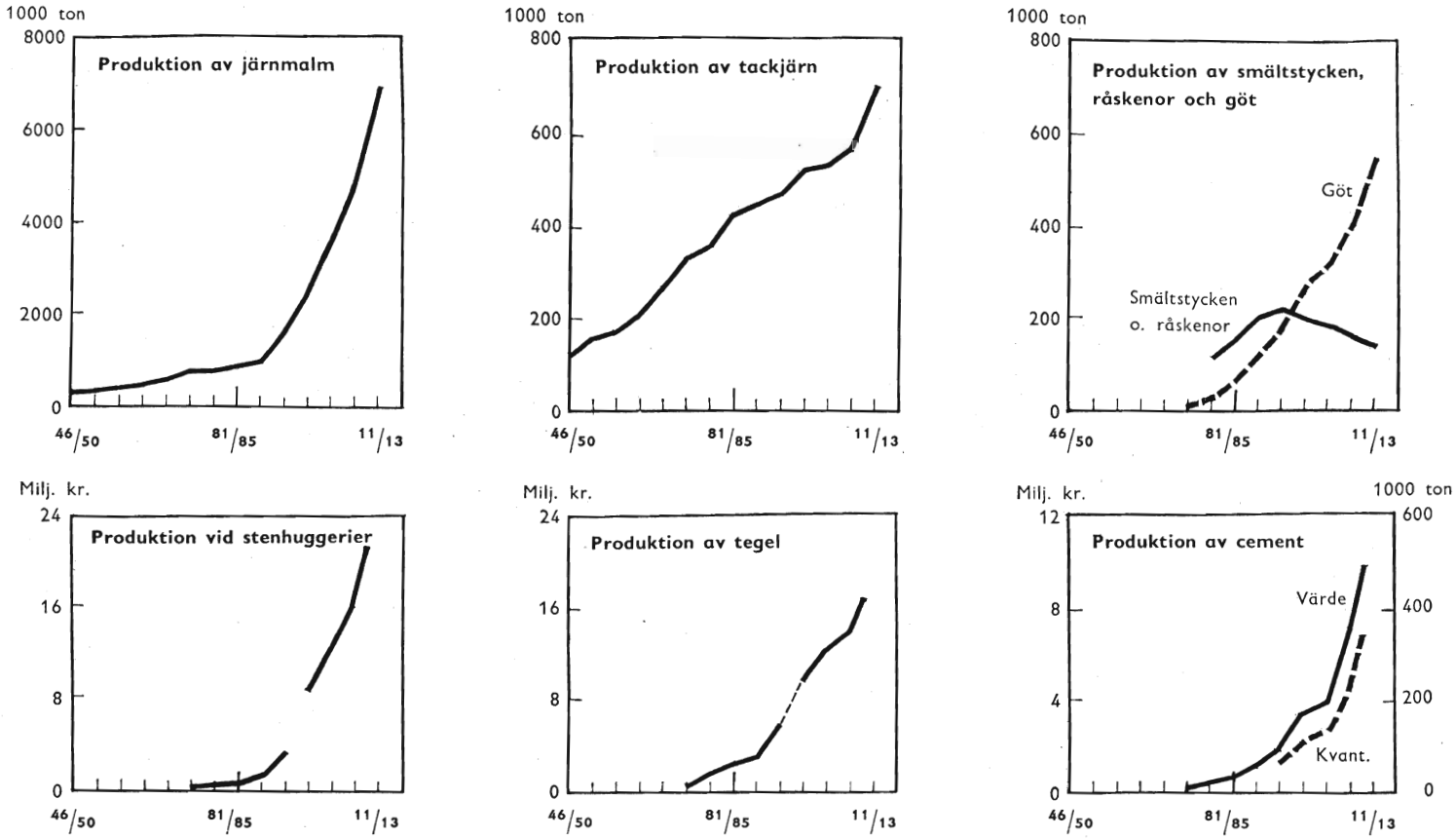
Diagram 2. Antal arbetare industrigruppvis 1860—1913.

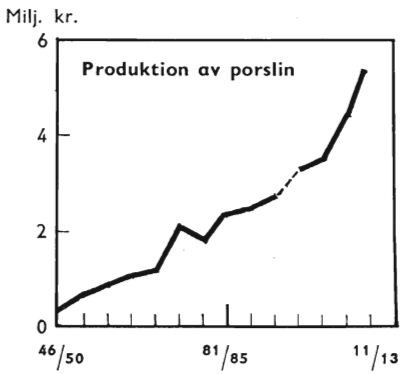
Källa: Wages, Cost of Living and National Income in Sweden 1860—1930, Vol. II, G. Bagge, E. Lundberg, I. Svennilson: Wages in Sweden 1860—1930 II, tab. 187.

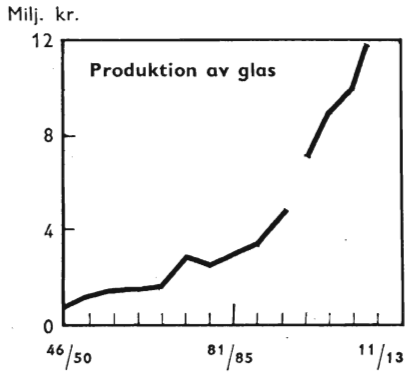
Antalet företag i betydelsen fabriksanläggningar inom industrien — till vilken t. o. m. 1895 inte hörde vare sig de s. k. bergverken, d. v. s. gruvor och järnverk, som räknades särskilt, eller sågverken, som inte alls voro med i statistiken — var vid seklets mitt omkring 2 000 och rörde sig i slutet av 60-talet kring 2 200 och i slutet av 80-talet kring 3 200. Vid mitten av 90-talet utgjorde antalet sådana fabriker över 5 000. Även om andra stora bristfälligheter i statistiken än de nämnda äro uppenbara, vartill kommer det förhållandet att det här är fråga om antalet existerande företag vid olika tidpunkter och inte om företagsbildningen, framgår dock utan tvivel, att antalet nystartade företag ökade snabbt på bred front först efter 1870. Detta framstår särskilt tydligt, om man betänker, att den industriella utvecklingen efter detta år i motsats till tidigare på en rad områden tog formen av minsk-

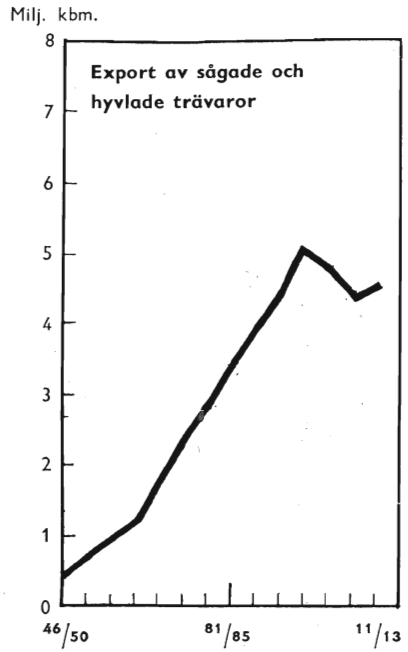
Diagram 3. Produktion av viktigare varor 1846—1913.

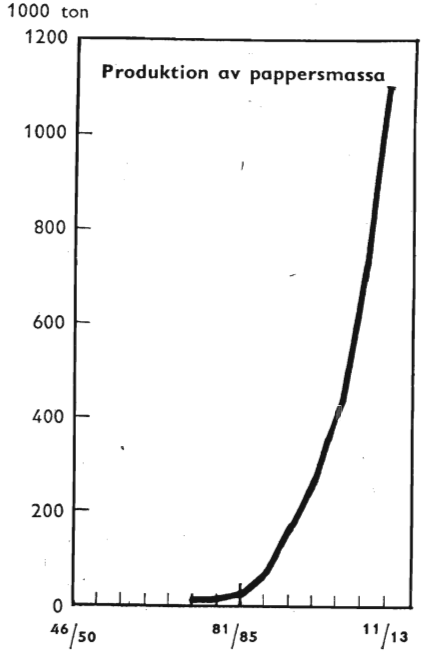
Källa: Statistisk översikt av det svenska näringslivets utveckling åren 1870—1915.

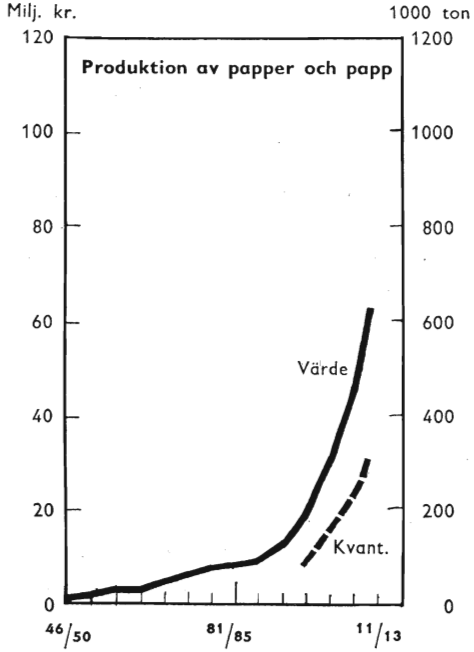


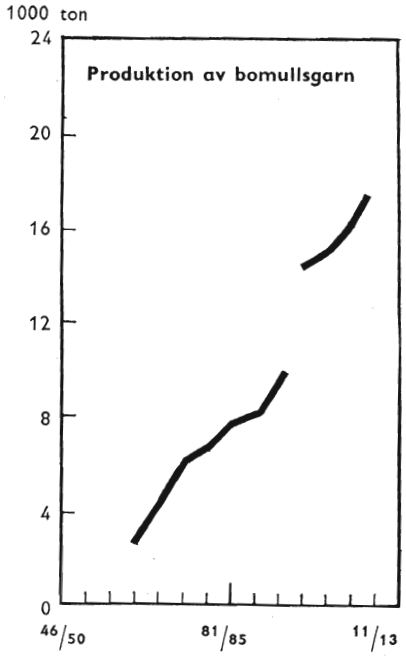

Milj. kr.
Produktion av porslin
6
4
2
0
46/50
81/85
11/13

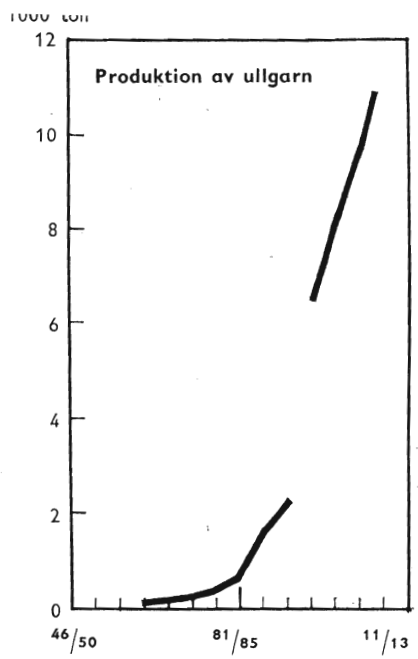

Milj. kr.
Produktion av glas
12
8
4
0
46/50
81/85
11/13

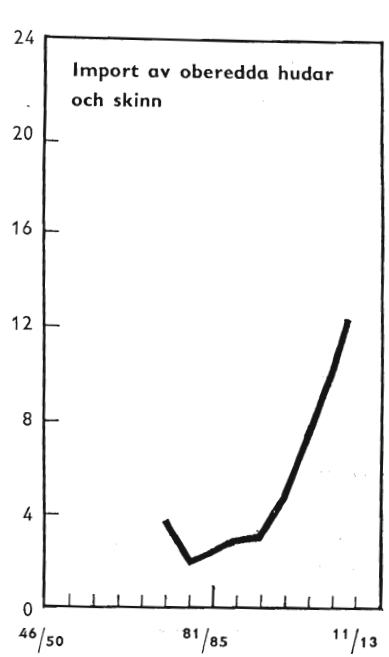

Milj. kbm.
Export av sågade och hyvlade trävaror
8
7
6
5
4
3
2
1
0
46/50
81/85
11/13

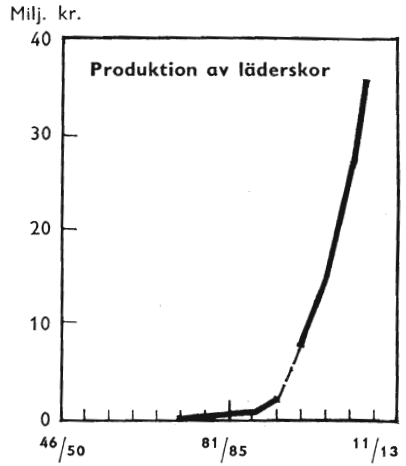

1000 ton
Produktion av pappersmassa
1200
1000
800
600
400
200
0
46/50
81/85
11/13

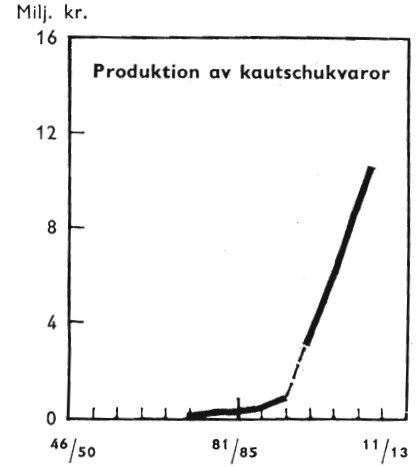

Milj. kr.
1000 ton
Produktion av papper och papp
120
100
80
60
40
20
0
1200
1000
800
600
400
200
0
Värde
Kvant.
46/50
81/85
11/13

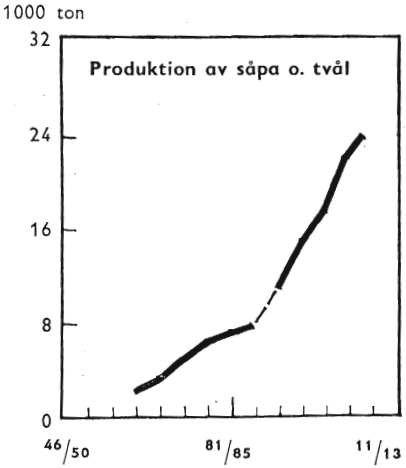

1000 ton
Produktion av bomullsgarn
24
20
16
12
8
4
0
46/50
81/85
11/13


Produktion av ullgarn
12
10
8
6
4
2
0
46/50
81/85
11/13


Import av oberedda hudar och skinn
24
20
16
12
8
4
0
46/50
81/85
11/13


Milj. kr.
Produktion av läderskor
40
30
20
10
0
46/50
81/85
11/13


Milj. kr.
Produktion av kautschukvaror
16
12
8
4
0
46/50
81/85
11/13


1000 ton
Produktion av såpa o. tvål
32
24
16
8
0
46/50
81/85
11/13

ning av antalet företag genom att nya stora företag trängde undan gamla och små sådana. — Beträffande antalet bergverk saknas tillnärmelsevis säkra uppgifter för tidigare år. Sannolikt ökade emellertid inte antalet, eftersom utvecklingen här i särskilt hög grad tog sig uttryck i en driftskoncentration.[1]

För tiden efter 1896 äro uppgifterna om antalet företag betydligt mindre osäkra än tidigare.[2] Man kan också på ett helt annat sätt få en bild av deras fördelning på olika storleksgrupper.[3] År 1896 uppgick antalet i statistiken ingående företag, inklusive bergverk och sågverk, till 7 550. År 1912, det sista år för vilket med 1896 jämförbara uppgifter finnas, var antalet uppe i nära 9 400. Samtidigt med denna ökning hade emellertid en betydande driftskoncentration försiggått inom många branscher. Medan de små företagen med högst 10 arbetare 1896 utgjorde 63 % av samtliga, utgjorde de 1912 55 %. Deras andel av totala arbetarantalet hade samtidigt sjunkit från 8,8 % till 7,2 %. De största företagen med över 500 arbetare utgjorde 0,4 % av samtliga år 1896 men 0,6 % år 1912 och deras andel av totala arbetarantalet hade stigit från 11,9 % till 15,5 %. Tendensen var karakteristisk för de flesta industrigrenarna. I gruvindustrien, textil- och beklädnadsindustrien, läder-, hår- och gummivaruindustrien, tändsticksindustrien och tobaksindustrien sjönk företagsantalet men steg arbetarantalet.

Antalet arbetare vid »fabriker» — alltså exklusive bergverk — rörde sig på 30-talet kring knappt 15 000 man och vid seklets mitt kring drygt 20 000 man. Vid slutet av 60-talet hade det ökat till över 50 000 man. Under 80- och 90-talen försiggick ökningen av antalet arbetare i ett accelererat tempo. År 1895 redovisas sålunda över 140 000 arbetare. Då en del fabriksindustrier, som funnos vid 1800-talets mitt och otvivelaktigt expanderade mycket snabbt, t. ex. sågverken, saknas i statistiken t. o. m. detta år, ger ökningen ändå inte en rättvisande bild av utvecklingens snabbhet. Därtill kommer att en del helt nya industrigrenar uppstått men inte kommit med i statistiken. År 1896, då bergverk, sågverk och dessa övriga branscher inräknas, redovisas 238 000 arbetare. Denna siffra hade vid det första världskrigets utbrott stigit till 360 000. Utvecklingen inom ett antal större industrigrupper, som kunna följas tillbaka till decennierna före 1896, framgår av diagram 2. Avbrotten i en del serier bero på den bristande jämförbarheten före och efter tidpunkten i fråga.

I diagram 3 erhålles en överblick över några av de i stort sett tillförlitliga *produktionsdata*, som finnas att tillgå. De stora luckorna sammanhänga med det statistiska materialets osäkerhet. Även här bero avbrotten i vissa serier på bristande jämförbarhet. I vissa fall ha import- och exportdata an-

[1] Jfr Gårdlund op. cit. samt A. Montgomery: Industrialismens genombrott i Sverige, ny och omarbetad upplaga, Sthlm 1947.

[2] I statistiken ingingo som regel alla företag med ett årligt tillverkningsvärde överstigande 10 000 kr.

[3] N. Wohlin: Driftkoncentrationen i svensk fabriksindustri, Sthlm 1915.

vänts, nämligen då dessa varit tämligen säkra och gällt ifrågavarande industris dominerande råvara eller helfabrikat men produktionsdata varit alltför osäkra. Någon logaritmisk skala har inte använts, ehuru det skulle erbjudit diagramtekniska fördelar. I föreliggande sammanhang är det nämligen av betydelse att låta den absoluta expansionen vara mer iögonenfallande än den relativa.[1]

[1] Den relativa expansionen belyses bäst genom redogörelsen för innovationerna. Vad som vinnes med logaritmisk skala kan m. a. o. likaväl vinnas genom en beskrivning i ord, medan den logaritmiska skalans nackdelar äro uppenbara. Det förefaller rimligare att omtala, att innovationerna inom t. ex. massaindustrien kommo under den eller den perioden och att sedan följa den absoluta produktionens utveckling än att visa ett logaritmiskt diagram, som åskådliggör en oerhört snabb expansion under detta första innovationsskede, då man inte kan tala om någon kvantitativt omvälvande betydelse av utvecklingen, och en långsammare expansion under följande tid, då man verkligen kan tala om en kvantitativ omvälvning.

KAPITEL 3. DEN ALLMÄNNA EKONOMISKA UTVECKLINGEN UNDER MELLANKRIGSTIDEN MOT INTERNATIONELL BAKGRUND

Vid en första överblick över utvecklingen efter det första världskriget kan man konstatera, att den industriella expansionen fortgick i mycket snabb takt samtidigt som näringslivet blev allt mångsidigare (diagram 1, 4 och 5). Utvecklingen kom att i hög grad präglas av bilismens och elektricitetens definitiva genombrott, något som i sin tur fick en genomgripande betydelse för utvecklingen inom hela närings- och samhällslivet. Antalet företag samt produktionen ökade som regel mycket snabbt. Karakteristiskt är emellertid, att antalet industriarbetare steg förhållandevis måttligt inom de flesta större industrierna. Mellankrigstiden var i hög grad ett arbetskraftsbesparande rationaliseringsskede samtidigt som det var ett kvantitativt expansionsskede. Även jordbruket undergick en snabb utveckling, trots att det fick släppa ifrån sig en stor del av sin befolkning till städerna och stadsnäringarna. Levnadsstandardens höjning fortgick av allt att döma i en i förhållande till tiden före världskriget ungefär oförändrad takt. Något mera bestämt omdöme än detta kan inte fällas. Differenser i årlig stegringstakt i nationalinkomsten per capita t. ex. på några tiondels procent måste betraktas som helt intetsägande med tanke på felmarginalernas storlek och den otillräckliga jämförbarheten över långa perioder. Detsamma måste sägas om liknande jämförelser.

Vid slutet av 30-talet var Sveriges befolkning uppe i 6,4 milj. trots de under största delen av mellankrigstiden starkt sjunkande födelsetalen. Av totalbefolkningen fick 2,3 milj., d. v. s. ungefär 36 %, sitt uppehälle från industri och hantverk. Järnvägsnätet hade nått sin fullbordan och mätte en sammanlagd banlängd av nära 17 000 km. Vägväsendet hade undergått en utomordentlig utveckling och framför allt inrikeshandeln men också utrikeshandeln hade nått en omfattning, som var betydligt större än någonsin tidigare. Den lokala självhushållningen var i stort sett ett passerat utvecklingsstadium och det svenska samhällets sociala struktur hade undergått stora förändringar även under den ganska korta mellankrigstiden. Ehuru den industriella utvecklingen också på 20- och 30-talen på ett för Sverige karakteristiskt sätt till stor del var förlagd till landsbygden

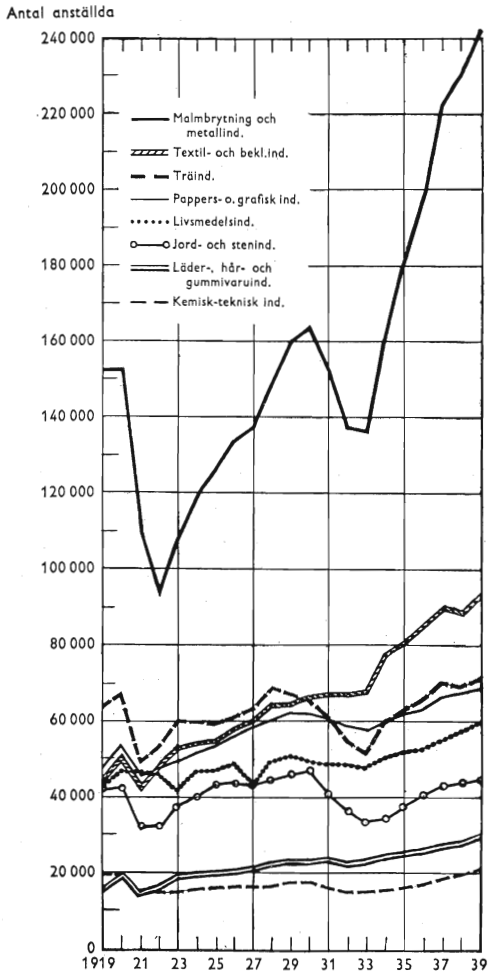


Diagram 4. Antal anställda industrigruppvis 1919—1939.
Källa: IS.

och de smärre tätorterna, hade dess mångsidigare karaktär liksom utvecklingen inom handeln och serviceyrkena medfört en stark ökning av befolkningen i städer och större tätorter över huvud taget. Tendensen särskilt från tiden 1895—1914 hade fortsatt. Vid det första världskrigets utbrott bodde, såsom redan tidigare nämnts, ungefär 26 % av Sveriges totala befolkning i städerna. Vid det andra världskrigets utbrott var motsvarande procenttal 37, varvid bör tilläggas att livet på landet och smärre tätorter på många håll hade en betydligt mera stadsliknande prägel än tidigare.

Den antydda utvecklingen under mellankrigstiden företer måhända inga från den tidigare skarpt avvikande drag utan kan snarast betraktas såsom en följdriktig fortsättning av näringslivets gigantiska omvandling. Vid en

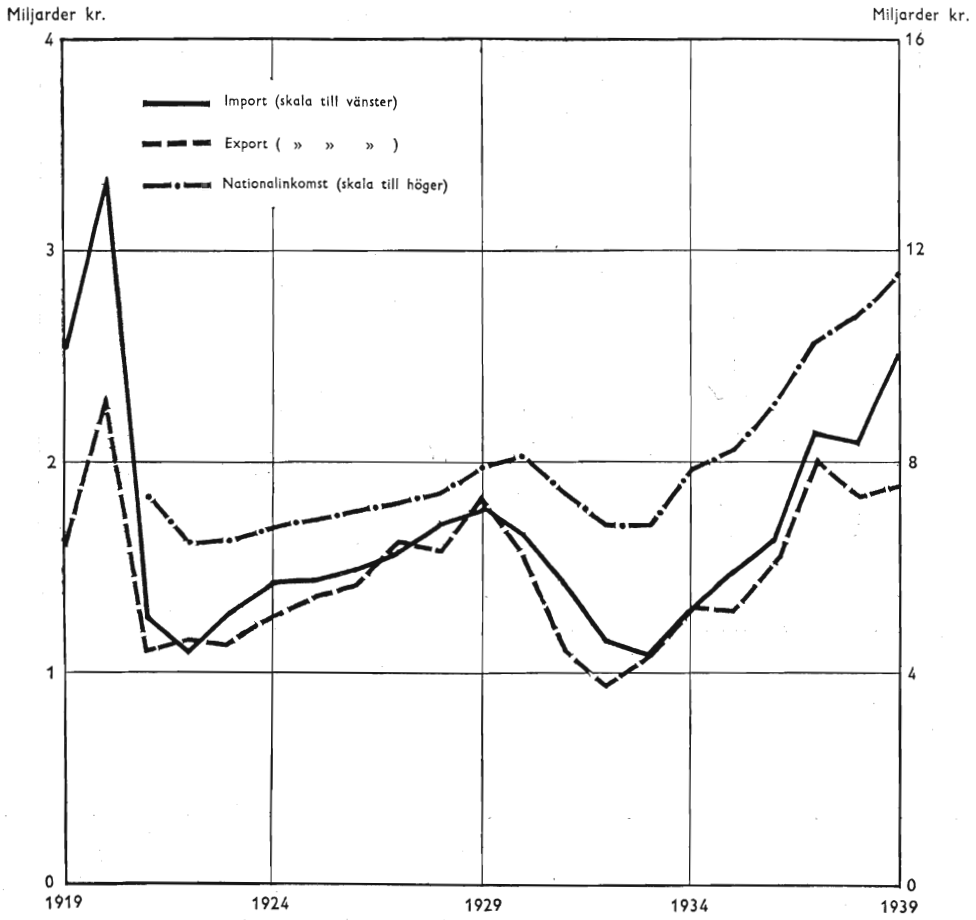


Diagram 5. Nominell nationalinkomst samt import- och exportvärde 1919—1939.

Källor: Nationalinkomsten:
1921—1929:
Wages, Cost of Living and National Income in Sweden 1860—1930: Vol. III, E. Lindahl, E. Dahlgren, K. Kock: National Income of Sweden 1861—1930, I, tab. 48.
1930—1939:
Svensk Tidskrift 1941, sid. 593.
Export och import: HS.

närmare granskning framträder emellertid dess karaktär av ett nytt skede. Det första världskriget medförde stora rubbningar i hela världsekonomien. Dessa fingo både på kort och lång sikt djupgående konsekvenser för Sveriges del. Den första fredskrisen 1920/1921 kan ses såsom en följd av dessa rubbningar, något som också är fallet med en rad svårigheter, som dröjde sig kvar långt fram på 20-talet. Av vikt att uppmärksamma är emellertid, att många av det första världskrigets följder för världsekonomien inte blevo uppenbara under detta årtionde. De problem och svårigheter, som uppstått på grund av kriget, såväl direkt på det ekonomiska området som på det politiska och därmed indirekt på det ekonomiska, aktualiserades på nytt

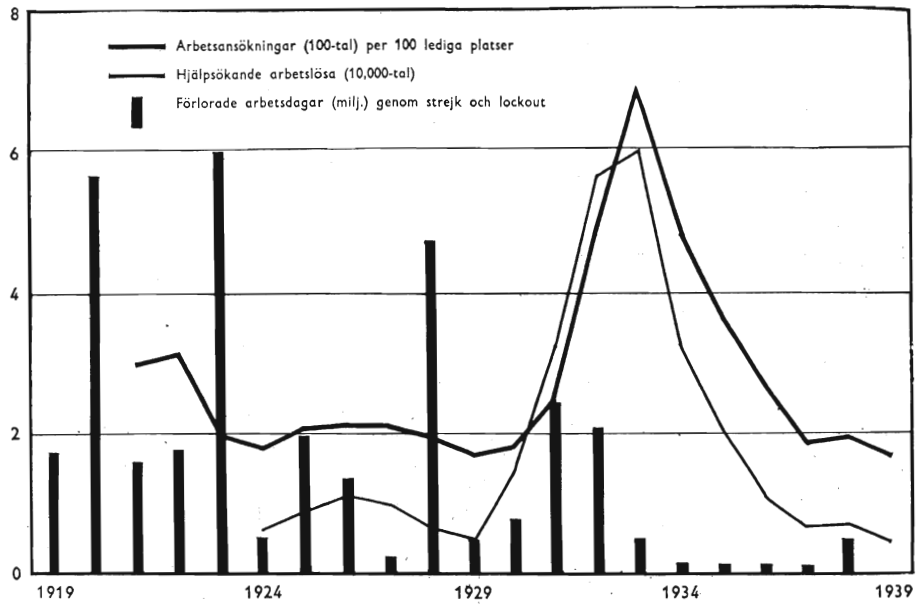


Diagram 6. Arbetsmarknaden 1919—1939.

Källor: Arbetsansökningar per 100 lediga platser: Sociala Meddelanden.
Hjälpsökande arbetslösa: Sociala Meddelanden.
Förlorade arbetsdagar: Arbetsinställelser och kollektivavtal samt förlikningsmännens verksamhet m. m.

i början av 30-talet. De bidrogo då starkt till en allmän och svår kris och depression, som gjorde sig gällande också i Sverige. Utvecklingen ledde samtidigt härmed i en rad länder till en ekonomisk-politisk systemförändring. Inte minst för Sveriges del kan man tala om en gräns 1931, som markerar slutet på en i stort sett liberal hushållningsepok och övergång till ett i många hänseenden nytt skede.

Det nu sagda ger visserligen i några korta drag konturerna av utvecklingen under mellankrigstiden. Då den industriella omvandlingsanalysen framför allt skall gälla denna period, är det emellertid nödvändigt att något utförligare teckna den allmänna utvecklingens yttre drag.

A. LÄGET VID DET FÖRSTA VÄRLDSKRIGETS SLUT OCH UTVECKLINGEN 1919—1920

Omedelbart efter vapenstilleståndet i november 1918 föllo priserna på den internationella varumarknaden. Prisfallen spredos snabbt till Sverige. På de flesta håll inom näringslivet bedömdes den närmaste framtiden såsom mycket oviss. Exporten västerut hade svårt att komma i gång och exportindustrien präglades därför till en början helt av den centraleuropeiska marknadens bortfall. Å andra sidan kunde importen öka samtidigt som

beställningarna för försvarets räkning upphörde. En hel rad ersättnings- och krigsmaterialtillverkningar och därmed många kristidsföretag ställdes därför inför tvånget att avveckla. Tiden från vapenstilleståndet till mitten av 1919 innebar ett slut på krigskonjunkturen utan någon allmän början på en efterkrigskonjunktur.

Under andra hälften av 1919 förändrades läget. Den internationella prisutvecklingen kastades om. Exporten kunde öka och importmöjligheterna förbättrades ytterligare. På hemmamarknaden började en återuppbyggnadskonjunktur på basis av mera optimistiska framtidsbedömningar. Underlaget för högkonjunkturen var emellertid på många håll svagt. En genomgång av de huvudfaktorer, som lågo bakom utvecklingen, ger en bild härav.[1] En del av dessa utgjorde hela tiden svaga punkter, som nödtorftigt doldes, medan en del andra visserligen gåvo anledning till expansion men samtidigt inom sig buro fröet till starka depressiva tendenser. Karakteristiskt är, att fackpressen genomgående framställde konjunkturläget som mycket labilt.

Underlag för expansionen utgjorde i första hand den gynnsamma exportkonjunkturen för massa- och pappersindustrien. Även sågverks- och verkstadsindustrien hade en ganska livlig utländsk efterfrågan. Här vilade dock expansionen på en mera bräcklig grund, eftersom den främst hängde samman med återuppbyggnadsbehov i de tidigare krigförande länderna och mindre med gynnsamma marknadsförhållanden på längre sikt. På hemmamarknaden skapade under krigsåren uttömda lager underlag för en typisk efterkrigsexpansion och möjligheter för en sådan förelågo bl. a. därför att importen kunde fortgå i stor omfattning. Det importöverskott, som uppstod i fråga om både råvaror och konsumtionsvaror, kunde finansieras genom att man tog i anspråk stora tillgodohavanden, som samlats under de gångna krigsåren genom exportöverskott och fraktinkomster.

En svaghet låg i järnindustriens marknadsläge. I många länder, dit Sverige tidigare hade exporterat, hade järnindustrien utvecklats kraftigt såväl kvantitativt som kvalitativt och erbjöd nu de svenska verken en hård konkurrens. För verkstadsindustriens del var läget ungefär detsamma, ehuru mindre accentuerat. Järn- och verkstadsindustrien hade därutöver andra svårigheter att kämpa med. Krigskonjunkturen hade lett till en överdimensionering i förhållande till fredsbehoven på kort sikt av de flesta kapitalvaruindustrier. Efterkrigsexpansionen, som i hög grad fick sina impulser från konsumtionen och hade utpräglad karaktär av lagerpåfyllnadskonjunktur, byggde i stor utsträckning på import, samtidigt som framför allt bostadsbyggandet men troligen också den industriella investeringsverksamheten var ganska ringa.

En tredje faktor, som karakteriserade utvecklingen, var den allmänna

[1] För ett närmare studium av dessa faktorer och de orsakssammanhang, som lågo bakom, kan bl. a. hänvisas till Bidrag till Sveriges ekonomiska och sociala historia under och efter världskriget, utg. av Eli F. Heckscher, Sthlm 1926, samt till A. Östlind: Svensk samhällsekonomi 1914—1922, Sthlm 1945, och A. Montgomery: Svensk ekonomisk historia 1913—1939, Sthlm 1946.

och hastiga uppskruvning av lönenivån, som kom till stånd jämsides med att arbetstiden genom åttatimmarslagen skars ned med omkring 15 %. Denna hade satt in mot krigets slut i samband med det starkt försämrade försörjningsläget och de stora olikheter i reallön, som utvecklat sig.[1] Då den ekonomiska politiken lade få hinder i vägen för en inflatorisk expansion, skapade den emellertid vanligen inga oövervinnerliga svårigheter för den industriella företagarverksamheten. Motståndet mot lönehöjningarna var för det mesta ganska lamt inom de områden, där det fanns förutsättningar för gynnsam vinstutveckling, d. v. s. främst inom konsumtionsvaruindustrierna och skogsexportindustrierna.[2] Inom andra områden mötte lönestegringarna större motstånd och man fick ofta arbetskonflikter. I den mån lönehöjningar släpptes fram, vållade de förluster och bidrogo till betydande urvattningar av företagens kapital. Trots att såväl produktionen som importen på de flesta håll kunde ökas och trots att de statliga anspråken på landets produktiva resurser minskade i och med krigets slut, blev den svenska samhällsekonomien överansträngd. Detta ledde till snabb penningvärdeförsämring. Bytesbalansen med utlandet blev negativ och de utländska växelkurserna stego, då guldexportförbud upprätthölls.

Den inflatoriska utvecklingen gav upphov till en spekulation i såväl värdepapper som industriell företagarverksamhet, som i sin tur gav inflationen ytterligare näring. En spekulativ varulagring förekom bl. a. för en rad varaktiga konsumtionsvarors del. Aktiespekulationen fick betydande omfattning. Inom industriföretagen utspäddes ofta aktiekapitalet genom stora fondemissioner, otillräckliga avskrivningar, uppskrivningar av anläggnings- och lagervärden samt i många fall alltför frikostiga utdelningar. Slutligen kan erinras om de s. k. emissionsbolagens verksamhet. Denna var visserligen ibland föranledd av ekonomiskt motiverade koncentrations- och integrationssträvanden, men byggde ofta på i bokstavlig mening bedrägliga illusioner.[3]

B. DEFLATIONS- OCH OMSTÄLLNINGSKRISEN 1920—1921

Den *internationella* inflationen, som liksom i Sverige i de flesta fall var en lagerpåfyllnads- och spekulationskonjunktur utan fastare underlag i byggnads- och anläggningsverksamhet och/eller innovationer, började visa tecken till omsvängning redan tidigt på våren 1920. Under våren och sommaren blevo tecknen på ekonomiskt omslag tydliga även i *Sverige* och penningpolitiken blev restriktiv. Företagarvärlden klagade på dyra pengar och dyra bränslen, på stagnerande eller vikande efterfrågan samt på prisfall. Under höstmånaderna 1920 utvecklades en ekonomisk kris efter unge-

[1] Östlind op. cit. sid. 452 ff.
[2] Östlind op. cit. sid. 398 ff.
[3] Östlind op. cit. sid. 590 ff.

får traditionella mönster, ehuru med ovanligt kraftiga inslag av reaktion mot tidigare spekulativa överdrifter. Konkursernas antal ökades hastigt. Flera banker råkade i svårigheter på grund av sin vidlyftiga kreditgivning. Under hela hösten 1920 och vintern 1920/1921 steg arbetslösheten kraftigt i samband med driftsinskränkningar och nedläggning av företag.

Ett viktigt inslag utgjorde de allmänna lönesänkningarna. Dessa framstodo såsom en nödvändighet för alla de industriföretag, som drabbades av prisfall samt avsättnings- och likviditetsbekymmer, och såsom ett mindre ont än en ännu kraftigare ökning av arbetslösheten för arbetarna och deras organisationer. De inneburo dock vanligen inte någon reallönesänkning, eftersom levnadskostnaderna sjönko synnerligen snabbt. På många håll höjdes tvärtom reallönerna under åren 1921—1922. Den kostnadsnedskärning, som lönesänkningarna möjliggjorde för industrien, följdes samtidigt av andra kostnadsnedskärningar inte bara genom de kraftiga prisfallen på industriella råvaror och bränslen utan också genom en intensifierad rationalisering. Det kan dock inte råda något tvivel om att industrien i allmänhet hade ganska svag räntabilitet och likviditet, då lönereduktionerna och rationaliseringarna inte kunde ske lika snabbt och allmänt som fabrikatpriserna föllo.

Under hela 1921 rådde sålunda depression inom de flesta områden av det svenska näringslivet i den meningen, att outnyttjad kapacitet, arbetslöshet och produktion på lager samt dålig räntabilitet och/eller likviditet utmärkte läget. Karakteristiskt är emellertid, att många industrier, som producerade ovaraktiga konsumtionsvaror och som därför inte dragits in i lagerspekulationen, inte hade stark känning av dåliga tider.[1] Förhållandena lågo sämst till inom de sektorer, som redan vid världskrigets slut uppvisade stora svagheter, främst då järn- och verkstadsindustrien, samt inom de hemmamarknadsindustrier, som drabbades av köpstrejk i avvaktan på ytterligare prisfall. Svårigheterna att ta upp konkurrensen med länder, vars näringsliv expanderat kraftigt under krigsåren och vars valutor i många fall deprecierats synnerligen kraftigt, voro mycket kännbara.[2] Sågverksindustrien konfronterades också, sedan återuppbyggnadsbehoven i Europa någorlunda tillfredsställts, med stagnerande eller vikande avsättningsmarknader, särskilt som en viss upplagring skett i avnämarländerna. Massa- och pappersindustrien var å andra sidan förhållandevis mindre berörd, även om man också här hade känning av de tidigare lagerköpens konsekvenser. Jordbruket, slutligen, där värdestegringen på fastigheter och därmed ofta skuldsättningen varit mycket kraftig, drabbades hårt. Marknadsläget var på grund av konkurrensen från transoceana länder allt annat än gynnsamt.

[1] Jfr Östlind op. cit. sid. 418.

[2] Se Utlåtande med förslag till förordning om åtgärder till skydd mot så kallad valutadumping, Tull- och Traktatkommitténs utredn. och bet. X, Sthlm 1922.

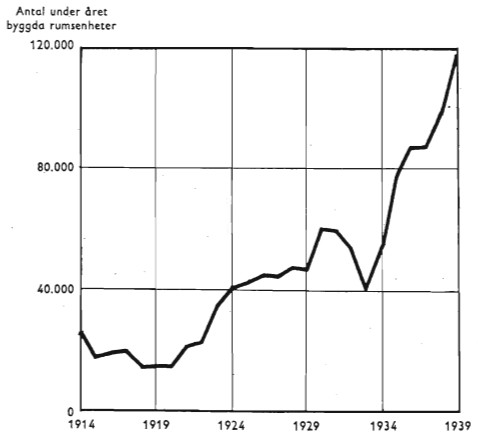


Diagram 7. Bostadsproduktionen 1914—1939.

Källor: 1914—1923: Wages, Cost of Living and National Income in Sweden 1860—1930, Vol. III, E. Lindahl, K. Kock, E. Dahlgren: The National Income of Sweden 1861—1930 II, sid. 340.
1924—1936: Sociala Meddelanden 1937: 7.
1937—1939: G. Ekdahl och J. Gustavsson: Byggnadsverksamhet och bostadsbehov, sid. 31. Serien uppmultiplicerad till samma nivå som föregående serie via år 1936.

C. KONJUNKTURFÖRBÄTTRINGEN OCH HÖGKONJUNKTUREN UNDER 1920-TALET

Den svåra *internationella* omställnings- och deflationsdepressionen utanför Tyskland och Österrike, där inflationen accelererades under 1923, blev ganska kortvarig. Prisfallen avstannade i stort sett redan efter halvtannat år och arbetslösheten kulminerade i de flesta länder under vintern 1921—22. En ökning av efterfrågan på såväl trävaror som textilvaror hade börjat göra sig gällande för *Sveriges* del redan under 1921 och sedan lagren hos fabrikanterna börjat minska, ökade också produktionen. För trävarornas del var prisutvecklingen dock ogynnsam. Exporten kunde ökas endast tack vare prisreduceringar. Även utanför textil- och trävaruområdet skapades förutsättningar för en återhämtning helt enkelt därigenom att de tidigare övernormala lagren började ta slut. Rationaliseringen i förening med den sjunkande lönenivån medförde vidare att räntabiliteten började förbättras. Den förblev dock under flera år ganska svag på många håll, vartill kom att likviditeten länge var hårt ansträngd, då industrien tyngdes av stora skulder. De flesta kristidsföretagens definitiva avveckling innebar en sanering, som bidrog till en större optimism i framtidsbedömningen. Påtagligt var också, att bostadstillgången var alltför liten i förhållande till bostadsefterfrågan vid den föreliggande hyresnivån och att även industrien med all sannolikhet hade stora investeringsbehov. Den ökning av byggnads- och anläggningsverksamheten, som kom till stånd redan 1921 och 1922 och som på allvar tog fart under 1923, utgjorde en av förutsättningarna för konjunkturförbättringen (diagram 7). Stabiliseringen av dollarkursen, som skedde

Tabell 1. Nettoökningen i genomsnitt per år av antalet personer i åldern 15—65 år.

	Antal män	Antal kvinnor	Totalt
1920-talet	19 400	17 800	37 200
1930-talet	23 200	18 800	42 000
Hela mellankrigstiden	21 300	18 300	39 600

Källa: Folkräkningarna 1920, 1930 och 1940.

redan hösten 1922, även om guldmyntfoten formellt återinfördes först i april 1924, spelade tillsammans med de upprepade diskontosänkningarna och en större stadga i penningpolitiken över huvud också en viktig roll.

De första starkare impulserna till mera varaktig konjunkturförbättring under de följande åren anses dock i allmänhet främst ha kommit från den något senare insättande *utländska efterfrågeökningen på massa och papper, järnmalm och verkstadsprodukter*. Denna sammanhängde med deflations- och omställningskrisens slut i de flesta länder. Särskilt den amerikanska utvecklingen, som i första hand bars upp av byggnadsverksamheten, bilismen, de varaktiga konsumtionsvarorna, elektrifieringen och den omfattande rationaliseringen, utövade ett expansivt inflytande på de svenska konjunkturerna, bl. a. därför att en stor del av pappersmassan exporterades till Förenta Staterna. Även i de fall då framåtskridandet i utlandet gick förhållandevis långsammare, t. ex. i Storbritannien och Tyskland, fick det ett stimulerande inflytande på Sverige, därför att de svenska exportprodukterna intogo en särskilt gynnad ställning. Totalt sett synes man kunna säga, att exporten ökade något snabbare än nationalinkomsten (diagram 5). Den internationella utvecklingen hade goda verkningar för Sveriges del också därigenom att den innebar en sänkning av priserna på en rad viktiga råvaror samt bränslen, som Sverige måste importera. Förhållandet mellan priserna på exportvaror och importvaror utvecklades på ett för Sverige förmånligt sätt och bidrog till att ge överskott i bytesbalansen. Av stor betydelse härvidlag var också de växande fraktinkomsterna tack vare den svenska handelsflottans snabba utbyggnad. Slutligen bör erinras om att Sverige under 20-talet var ett kapitalexporterande land. Särskilt verkstadsindustrien flyttade över en del av sin verksamhet till utlandet och i Kreugerkoncernens regi fingo åtskilliga länder långfristiga lån.

Vid sidan av utrikeshandeln spelade de stora tillskott av arbetskraft till det svenska näringslivet, som *befolkningsutvecklingen* skapade, viss roll för det ekonomiska framåtskridandets snabba takt sedan deflationskrisen övervunnits. Den årliga ökningen av antalet män i produktiv ålder, d. v. s. 15—65 år, var betydande (tabell 1). Industrien kunde dra till sig så mycket den behövde av dessa tillskott. Dess behov av arbetskraft steg emellertid förhållandevis långsamt, vilket otvivelaktigt berodde på en kraftig ökning av produktionen per arbetstimme tack vare den omfattande rationalise-

ringen. I gengäld ställde den starkt expanderande handeln, serviceyrkena och administrationen stora krav på arbetskraft och kunde också bjuda förhållandevis goda löner. Jordbruket kunde däremot på denna punkt inte hävda sig gentemot stadsnäringarna och kunde därför inte behålla de tillskott det fick genom sin naturliga befolkningstillväxt.

Den stora *byggnads- och anläggningsverksamheten*, som var av betydelse redan vid själva konjunkturuppsvingets början, bidrog säkerligen också i fortsättningen till att skapa ett mindre osäkert underlag för expansionen än lagerpåfyllnaden och spekulationen under åren 1919—1920. Den torde kunna återföras dels på exportindustriens utvecklingstakt, dels på de eftersatta behov, som kriget skapat och som funnos kvar långt fram på 20-talet, dels på befolkningsutvecklingen, som bl. a. medförde livlig hushållsbildning. Den hängde också samman med hemmamarknadsindustriens utveckling. Det växelspel, som här förelåg, var ett framträdande och karakteristiskt drag. *Bilismens* snabba utveckling liksom den landsomfattande *elektrifieringen* var också av största betydelse både direkt och indirekt. Direkt genom den mängd småföretag, som båda gåvo upphov till, och indirekt genom bådas revolutionerande inverkan på transportväsendets område.

De *tekniska* och *organisatoriska framstegen* sådana som de framdrevos och/eller utnyttjades av den *industriella företagarverksamheten* förete redan vid ett första ytligt betraktande iögonenfallande drag. Då den industriella process, som ägde rum under detta årtionde, är huvudföremålet för analysen i F. U.:s huvudavsnitt, skall emellertid för ögonblicket bara erinras om att det dels var produktionsmetodernas genomgripande »rationalisering» på nästan alla områden dels en rad nya eller »unga» varor, som satte sin prägel på utvecklingen, snarare än exploatering av nya naturtillgångar. Industriarbetet gav på bred front en mycket snabbt växande avkastning per arbetstimme såväl ur kvantitativ som kvalitativ synpunkt.[1]

Vid sidan av den industriella expansionen (diagram 4) tedde sig jordbrukets utveckling mindre gynnsam. Mätt i s. k. skördeenheter ökade produktionen ganska litet. Jordbrukets lönsamhet kan knappast anses ha varit god. Delvis framgår detta av den förhållandevis svaga löneutvecklingen. Sedan den allmänna lönedeflationen avstannat 1924, visade nominella jordbruksarbetarlönen nästan ingen förändring under resten av 20-talet, medan motsvarande industriarbetarlön, som redan vid periodens början låg ungefär 70 % över jordbruksarbetarlönen, steg med omkring 10 %.

D. UTVECKLINGEN TILL KRIS OCH DEPRESSION 1929—1931. 1931 ÅRS EKONOMISK-POLITISKA STRUKTURGRÄNS

Den *internationella* ekonomiska utvecklingen började ta en ogynnsam vändning vid slutet av 20-talet och förde under loppet av halvtannat år

[1] Se I. Svennilson: Industriarbetets växande avkastning i belysning av svenska erfarenheter, i Studier i ekonomi och historia, tillägnade Eli F. Heckscher, Upps. 1944.

fram till en djup depression inom de flesta länder. Orsakskomplexen bakom denna stora världsdepression är det inte nödvändigt att här analysera, då de i sina huvuddrag klarlagts i många utländska och svenska arbeten.[1] Det är emellertid skäl att markera några speciella inslag i utvecklingen.

Det har ofta påpekats, att det i hög grad var en andra fredskris, som kom till utveckling under åren 1929—1933. Många av de viktigaste orsakerna voro att söka i vad som hände under kriget och som en direkt eller indirekt följd av detta. Intet allvarligt försök att gå på djupet vid en beskrivning och analys har kunnat undgå att belysa hur en »accelererad disparitet mellan de drivande krafternas samverkan och därmed allt större inkongruens mellan de politiska faktorerna, produktionen, penningväsendet och de internationella och nationella köpkraftsströmmarnas rörelser» ledde till de akuta kris- och depressionsfenomenen och hur dispariteten i fråga på en hel rad, om än inte alla, punkter antingen hade sitt upphov i eller hade påtagligt ökats under världskriget.[2]

På produktionens område kan man peka på stora dispariteter. Världskrigets nedskärning av den internationella handeln hade i många länder lett till uppkomst av helt nya näringsgrenar och industrier eller till kraftig expansion av äldre sådana. Den internationella arbetsfördelningen hade rubbats. När handeln blev mera fri, skapade detta stora svårigheter. Man ställdes inför »överproduktionstendenser». I en del fall märktes detta visserligen inte så mycket genast efter krigets slut, eftersom återuppbyggnadsbehoven tillfälligt ställde stora krav på verksamhetsgrenar, som på något längre sikt voro överdimensionerade. Men allteftersom denna återuppbyggnad genomfördes under 20-talet, började trycket öka. Uppkomsten eller expansionen av nya industrier t. ex. i de transoceana länderna fick emellertid inte leda till sammankrympning i andra länder av de motsvarande industrier, som före kriget hade haft exportmarknader i de transoceana länderna, och inte heller till sammankrympning av de nya industrierna i dessa länder. Jordbrukets expansion i det delvis avspärrade Europa och i de transoceana länderna fick inte leda till anpassningsrörelser efter kriget. Härvidlag var det faktorer såväl inom den statliga ekonomiska politikens ram som inom det enskilda näringslivet självt, som spelade avgörande roll. I båda fallen torde nämligen trögheten i anpassningen av produktionen efter nya förhållanden ha varit större under 20-talet än under förkrigstiden. I många fall förelåg en mycket stark sådan därigenom att man bl. a. med tullskydd, subventioner, karteller och produktion på lager i det längsta försökte bibehålla en produktion, som var illa anpassad efter de nya förhållandena. Denna tröghet gjorde sig gällande både på så sätt att hela verksamhetsgrenar »konserverades» och på så sätt att de minst effektiva enheterna ofta höllos vid liv, trots att

[1] Den senaste mest översiktliga svenskspråkiga beskrivningen och analysen återfinnes i E. Lundberg: Det svenska näringslivets konjunkturkänslighet (Medd. från Konjunkturinstitutet Ser. B: 5), Sthlm 1945.

[2] J. Åkerman: Ekonomisk teori II, sid. 574.

endast de mest effektiva hade möjligheter att hävda sig i konkurrensen på längre sikt.[1]

Betydelsen härav för den stora världsdepressionen kan knappast överbetonas. Denna depression fick en stor del av sin intensitet, därför att den i hög grad var ett uttryck för en till några få år koncentrerad anpassning, och därför att anpassningsbehovet var särskilt starkt på grund av de rubbningar i världshushållningen, som kriget medfört. Tilläggas bör emellertid, att ett anpassningsbehov också sammanhängde med den mera normala utvecklingsprocessen, således inte bara med krigets rubbningar, och att trögheten även i detta fall var särskilt markant på många områden under 20-talet.

Dispariteter och tröghet av nu berörda typ inom produktionens område skärptes på grund av inskränkningar i befolkningsströmmarnas rörelsefrihet. Förenta staternas nedskärning av immigrationstillstånden medförde ett befolkningstryck i många delar av Europa. Detta gjorde i sin tur många stater benägna att driva en politik, som uppammade t. ex. jordbruket. Över huvud taget skulle större möjligheter för internationella omflyttningar av arbetskraft än vad 20-talet erbjöd, ha underlättat anpassningen. Världskrigets följder för efterkrigsekonomien framträda således även här.

En disparitet i 20-talets världsekonomi, som uppmärksammats mer än andra och som i alldeles särskilt hög grad var en följd av världskriget och dess politiska konsekvenser, låg på valutapolitikens och de internationella kapitalrörelsernas område. Situationen skildras sammanfattningsvis i E. Lundbergs översikt i inledningen till »Det svenska näringslivets konjunkturkänslighet» på följande sätt: »Under ifrågavarande period rådde ett intimt sammanhang mellan betalningarna av skadestånd och krigslån å ena sidan och kapital- och guldrörelserna å andra sidan. Jämvikten betingades vidare av förhållandet mellan växelkurser och pris- och kostnadsnivåer i de olika länderna. Förenta staterna hade genom kriget förvärvat en dominerande borgenärställning. Men samtidigt var Förenta staternas näringsliv inriktat på att åstadkomma ett betydande exportöverskott, vilket i och för sig var naturligt med hänsyn till landets rika resurser i förhållande till den övriga världen. Någon beredvillighet att mottaga den ström av importvaror, som svarade mot kapitalinkomsterna från utlandet, fanns heller icke. Balans kunde uppnås endast tack vare den avsevärda amerikanska kapitalexport, som försiggick under större delen av 20-talet. Jämvikten i betalningsström-

[1] Det är inte nödvändigt att här närmare exemplifiera dispariteterna och tröghetsfaktorerna i fråga. Om man läser de arbeten, som försökt beskriva förloppet före och under den stora världsdepressionen med tanke på här berörda förhållande, finner man överallt sådana exempel. B. Ohlins undersökning för Nationernas Förbund ger bland de bästa möjligheterna härvidlag. (B. Ohlin: Den världsekonomiska depressionen jämte efterskrift om läget okt.—nov. 1931. Sv. övers., Sthlm 1931.) Av särskilt intresse är att studera hans analys av de stora råvaruproducerande industriernas och jordbrukets förhållanden. En annan mycket instruktiv kortare översikt ger J. W. F. Rowe i: Produktionsreglering inom världens stapelvaruindustrier. Sv. Handelsbankens Index, Årg. X: 4, Sthlm 1935. I övrigt kan särskilt hänvisas till Schumpeters Business Cycles, II.

marna mellan länderna kom alltså i sista hand att bli beroende på en så labil faktor som den amerikanska kapitalmarknaden. Någon fullständig utjämning åstadkoms dock icke på denna väg. Guldinströmningen till New York och Paris visade hän på en bestående brist på jämvikt, som medförde svårigheter i de länder, som tvingades lämna ifrån sig guldet. Fastlåsandet av växelkurserna genom guldmyntfotens återupprättande försvårade en anpassningsprocess i riktning mot stabilare internationell ekonomisk jämvikt... Guldmyntfotens återställande under 20-talet synes i övervägande grad ha medfört ett deflationstryck. Prisnivåernas stegring i jämförelse med tiden före kriget medförde — trots ekonomisering med guld genom införande av guldväxelfot och indragning av guldmyntcirkulationen — en viss guldknapphet under 1920-talet. Av betydelse härvid var guldets ojämna fördelning mellan länderna. Orsakerna till att guldmyntfoten icke ville funktionera på samma sätt som under förkrigstiden, lågo emellertid i sista hand i sedan dess inträffade, djupgående förändringar i näringslivets struktur och funktionssätt. Det var delvis fråga om tendenser från utvecklingen före kriget, som förstärkts av med kriget sammanhängande faktorer. Av stor betydelse var den ökade stelheten i priser och löner och den minskade rörligheten hos produktionsfaktorerna».[1]

Ju mera ingående världsekonomien under 20-talet studeras, desto mera ljus kan kastas över krisen och depressionen under åren 1929—1933. Att man genom den skiss, som här getts, markerat de allra viktigaste orsakerna, synes dock uppenbart. Därmed är naturligtvis inte förklarat varför krisen och depressionen kom just under de år den gjorde. Emellertid erbjuder detta inte heller några större problem. Att hela kris- och depressionsprocessen först sattes i gång av ett kraftigt bakslag på den amerikanska fondbörsen — ett bakslag, som i och för sig inte behövde få svåra följder — är obestridligt.[2]

Sverige träffades av den internationella krisen särskilt från slutet av 1930.[3] Dessförinnan hade emellertid exporten redan fått känning av utvecklingen (diagram 5). Exportvärdet sjönk sålunda mellan 1929 och 1930, vilket inte uteslutande hängde samman med prisfall. Det är dock först under 1931 man noterar en rätt allmän nedgång i industriens sysselsättning och i nationalinkomsten (diagram 4 och 5). Exportens ytterligare nedgång spred snabbt sina verkningar över pris- och inkomstbildningen inom landet och över arbetsmarknaden.[4] Det är härvid skäl att lägga på minnet hur enbart *stagnationen* i sysselsättningsökningen medförde en snabbt växande arbetslöshet,

[1] Lundberg: op. cit. sid. 11—12.

[2] Jfr Lundberg op. cit. sid. 12—13.

[3] Jfr Lundberg: op. cit., A. Montgomery: Hur Sverige övervann depressionen 1930—1933, Sthlm 1938, samt samme förf: Svensk ekonomisk historia 1913—1939. Vidare J. Åkerman: Det ekonomiska läget 1928—1932, publikationsserie utgiven på uppdrag av Sveriges Industriförbund, Sthlm 1928—32, samt D. Hammarskjöld: Konjunkturspridningen, SOU 1933: 29, Sthlm 1933.

[4] Se t. ex. den ekonometriska studie, Den norrländska skogsnäringens konjunkturkänslighet under mellankrigsperioden, som gjorts av E. Ruist och I. Svennilson, IUI, Sthlm 1948.

eftersom de årliga tillskotten till arbetsmarknaden av personer i produktiv ålder voro så stora (tabell 1). I själva verket förklaras minst en tredjedel av den totala arbetslösheten under åren 1931—1933 härav. Man skulle kunna framställa saken så, att nödvändigheten att skära ned produktionen inom exportindustrierna tillsammans med stagnationen i hemmamarknadsindustriernas avsättning ganska restlöst förklarar den totala arbetslösheten under dessa år. För hemmamarknadsindustriernas del synes man nämligen vid en första allmän överblick knappast kunna tala om några andra starka incitament till konjunkturnedgång, än dem som kommo via exporten. Karakteristiskt är att investeringsverksamheten hölls väl uppe ända t. o. m. 1931 (diagram 1). Bl. a. var bostadsproduktionen omfattande. Typiskt är också, att den inhemska konsumtionen låg kvar på en hög nivå trots exportens tillbakagång och därav följande verkningar på inkomstbildningen. Att kris- och depressionsförloppet till största delen hade sitt ursprung på exportmarknaderna hindrar naturligtvis inte, att svagheter inom hemmamarknadsindustriernas eget område samtidigt kunna ha varit av betydelse för konjunkturbilden. Det blir den följande omvandlingsanalysens uppgift att försöka belysa bland annat denna fråga.

Importen visade anmärkningsvärt nog inga tendenser till tillbakagång i takt med exporten (diagram 5). Under 1931 sjönk den dock ganska kraftigt men inte så mycket att en allvarlig utveckling av betalningsbalansen och därmed valutareserven kunde undvikas. När de kortfristiga kapitalplaceringar, som gjorts i Sverige under världsdepressionens första år och som fördröjt denna ogynnsamma utveckling, under sensommaren 1931 började dragas bort från Sverige och vidare den engelska situationen snabbt drevs till den kris, som ledde till pundets lösgörande från guldet, tvingades även Sverige att frångå guldmyntfoten. Detta skedde den 27 september samtidigt som räntenivån steg kraftigt. Den svenska kronan blev därefter klart undervärderad i förhållande till de flesta utlandsvalutor utom pundet, något som åtminstone på kort sikt innebar bättre villkor för exporten och en hämsko på importen och därmed ett ökat utrymme för den s. k. expansionistiska ekonomiska politik med räntesänkningar, expansiv finanspolitik, offentliga arbeten samt en djupt ingripande jordbruksstödjande politik, som från 1932 introducerades i Sverige. Detta allmänna stöd för näringslivet ökades ytterligare på sommaren 1933, sedan även pundkursen fixerats vid en nivå, som innebar en undervärdering av den svenska kronan, och penningpolitiken blivit inriktad på en låg räntenivå även på lång sikt.[1] I december 1933 hade diskontot sjunkit till 2 1/2 % och bibehölls sedan vid denna nivå hela mellankrigstiden ut. Dels ungefär samtidigt med krondeprecieringen dels längre fram på 30-talet genomfördes en del smärre tullhöjningar. Dessas betydelse var dock underordnad i förhållande till deprecieringens vad industriprodukterna beträffar. För jordbruksproduktionens del hade de

[1] För en kort, översiktlig framställning av penning- och valutapolitikens roll se B. Kragh: Svensk penningpolitik 1914—1942, Malmö 1943.

direkta ingreppen i produktion, distribution och prisbildning störst betydelse.

De internationella liksom också de svenska händelserna under 1931 beteckna en klar gräns mellan två epoker. De betecknade slutet på en i stort sett liberal ekonomisk politik och början på en ny epok i den dirigerade ekonomiens tecken, som bl. a. innebar den s. k. multilateralismens partiella sammanbrott. På det ekonomiska livets flesta områden kom staten att ingripa på ett helt annat sätt än tidigare, även om man åtminstone för industriens del endast i begränsad utsträckning kan tala om en planhushållning. Politiska målsättningar kommo i varje fall att inverka på alla grenar av den ekonomiska politiken och därmed också på den ekonomiska utvecklingen inom olika näringsgrenar och industrier.

Det mest karakteristiska för utvecklingen efter 1931 var därför för det första att konjunkturerna voro så oenhetliga. Ett andra karakteristiskt drag var autarkisträvandena alldeles särskilt för livsmedelsproduktionens del på de flesta håll, som bl. a. bidrogo till att stödja växande monopoltendenser inom det enskilda näringslivet och till att skapa en viss »drivhusatmosfär» för många närings- och industrigrenar. Att världshandelns utveckling hämmades bl. a. av autarkisträvandena är uppenbart redan av ett mycket ytligt studium. Visserligen ökade dess omfång avsevärt fr. o. m. 1933, då den låg synnerligen lågt, men den nådde under 30-talet inte upp till 1929 års nivå. Den uppnådde i själva verket inte ens nivån vid mitten av 20-talet.

Betraktar man utvecklingen av världsekonomien efter 1931 mot bakgrunden av de dispariteter, som tidigare påpekats för 20-talets del och som gåvo den stora världsdepressionen dess intensitet, kan man säga, att rätt litet gjordes för att rätta till situationen. I själva verket låter det säga sig, att dispariteterna bevarades med delvis andra och kraftigare medel än under 20-talet. Statsmakterna blandade sig på ett helt annat sätt än tidigare i leken och den rubbning i världsproduktionens sammansättning, som till stor del var en följd av världskriget, permanentades genom en ändring även i den ekonomiska politikens principiella gränser. Alldeles oavsett verkningarna i olika avseenden härav på längre sikt, måste detta sägas vara en logisk utveckling, när man av olika anledningar inte kunde eller ville tillåta djupgående anpassningsrörelser. Man stod i själva verket i början av 30-talet inför en skiljoväg. Antingen måste man acceptera en anpassning och försöka göra svårigheterna under de år den måste genomföras så uthärdliga som möjligt genom lindrande medel av skilda slag eller måste man se till att anpassningsbehovet ifråga inte kom att göra sig gällande. Detta senare kunde bara ske genom att man satte de fria krafterna ur spel och bl. a. körde in sprängkilar i den multilaterala handeln och delvis ersatte den med bilaterala handelsavtal i kombination med mer eller mindre ingripande valutakontroll. Även om man ofta lät påskina, att man försökte gå den förstnämnda vägen, valde man under mer eller mindre starkt politiskt tryck i verkligheten den sistnämnda, dock utan att planmässigt samordna de olika

åtgärderna med tanke på utvecklingen på litet längre sikt.[1] Detta var den väsentligaste innebörden av 30-talets stora världsekonomiska och världspolitiska systemförändring.

E. KONJUNKTURFÖRBÄTTRINGEN OCH HÖGKONJUNKTUREN UNDER 1930-TALET

Under 1932, då det *internationella* läget präglades av massarbetslöshet på de flesta håll i en dittills okänd omfattning, började vissa tecken på bättre konjunkturer inom den nya ekonomiska politikens allmänna ram visa sig bl. a. i Storbritannien. Förbättringen var dock typiskt nog främst hemmamarknadsbetonad. Först längre fram kommo kraftigare impulser från en ökad export. I Förenta staterna visade sig en viss återhämtning under 1933, ett år, som i övrigt fick sin prägel av dollarns depreciering i förhållande till guldet samt av New-Deal-politiken. I de länder, som inte frångingo guldmyntfoten, bland andra Frankrike, förblevo konjunkturerna dåliga. Inte ens när Storbritannien och Förenta staterna kommo in i ett mera påtagligt uppsving, som dock försiggick vid sidan av bestående arbetslöshet, drogos dessa s. k. guldländer med. I Tyskland rådde från 1933 en speciell konjunktur, karakteriserad av statsdirigerade rustningar och mera systematiska autarkisträvanden än någon annanstans. Under 1936 och vårmånaderna 1937 fick man i Förenta staterna en konjunkturbild, som innebar lätt kreditmarknad men också åtskilliga »flaskhalsar» i produktionen, samtidigt som arbetslösheten var långt ifrån övervunnen. Trots att återhämtningen efter den svåra depressionen var ofullständig, utvecklades en spekulationsbetonad konjunktur med inflatoriska inslag. Särskilt på vissa varor stego priserna mycket hastigt. Utan tvivel hade man bland annat en lagerspekulationskonjunktur, som i viss mån påminde om den första efterkrigskonjunkturen.[2] Då lika litet som under 1936 och början av 1937 bars den amerikanska konjunkturen upp av någon livlig byggnads- och anläggningsverksamhet eller av större innovationer.[3]

Även omslaget på våren 1937 hade likheter med omslaget våren 1920, ehuru det inte blev någon starkt kumulativ deflationskris. Den spekulativa lagerkonjunkturen förbyttes i en lagerutförsäljningskris med starkt fallande priser. Sysselsättning och produktion sjönk hastigt. Bakslaget i Förenta staterna gjorde sina verkningar gällande i de flesta andra länder, där motsvarande krisfenomen uppträdde, låt vara på ett mindre allvarligt sätt. En särställning intog Frankrike och de övriga länder, som i det längsta hållit fast vid guldet. Sedan guldmyntfotspolitiken där övergivits 1936,

[1] Jfr förf:s artikel Ekonomisk strukturanalys, sista avsnittet, i Ekonomisk Tidskrift 1942: 3.
[2] Lundberg, op. cit.
[3] Jfr här också J. Schumpeter: Business Cycles II, sid. 1 011 ff.

fick man visserligen trots en kraftig prisstegring inte omedelbart någon konjunkturförbättring, men det är uppenbart, att verkningarna så småningom gjorde sig gällande om inte direkt i expansiv riktning så dock så till vida som det starka pristryck, som guldmyntfotens upprätthållande inneburit när de flesta andra länder deprecierat sina valutor, upphörde.[1] En särställning intog vidare alltjämt Tyskland, där autarkisträvandena voro så starka, att de i viss mån isolerade utvecklingen från den internationella, men där framför allt en intensifiering av rustningskonjunkturen satte sin prägel på samhällsekonomien.

Efter den politiska Münchenkrisen kom utvecklingen inte bara i Tyskland utan också i de flesta andra länder att alltmera präglas av rustningar och åtgärder för ekonomisk försvarsberedskap. Under 30-talets sista år doldes i själva verket de mera »normala» konjunkturerna till största delen av dessa »onormala» konjunkturer.

Också i *Sverige* betecknade 1932 en bottennivå (diagram 4, 5 och 6). Några omedelbart synliga följder fick alltså inte kronans depreciering hösten 1931. I detta sammanhang bör naturligtvis erinras dels om att deprecieringen i förhållande till pundet genomfördes först 1933, dels om att penningpolitiken förblev restriktiv ända fram till sommaren 1932, eftersom man fruktade en inflatorisk utveckling. Det bör också ihågkommas, att den svenska exporten av järnmalm och skogsprodukter normalt har lågsäsong under vintern. På våren 1932 inträffade slutligen Kreugerkraschen, som hade depressiva verkningar inte minst psykologiskt. Konjunktursituationen ute i världen var också under vintern och våren 1931/1932 mycket dålig och gav få impulser till svensk återhämtning.

Under första kvartalet 1933 var situationen alltjämt osäker, ehuru tendenser till ljusning på en del exportmarknader märkts sedan någon tid (diagram 4, 5 och 6). Med andra kvartalet 1933 var förbättringen emellertid tydlig, och att impulserna härvidlag främst kommo från exporten, har man varit ganska överens om.[2] Även om exportökningen först skedde från lager, inverkade den rätt snart via inkomstbildningen på hemmamarknadsindustrien, som också visade tecken på konjunkturförbättring under 1933. Vid slutet av 1933 var det inte längre någon tvekan om att konjunkturkurvan pekade tydligt uppåt inom de allra flesta områden av näringslivet, och redan under 1934 kom man i många fall upp i 1930 års toppsiffror eller däröver. Sverige hade vid det laget hunnit längre på väg uppåt än de flesta länder.

I och med det fortsatta uppsvinget fram till det med händelserna i Förenta staterna väsentligen sammanhängande partiella bakslaget 1937, kom det

[1] Jfr här särskilt A. Montgomery: Svensk ekonomisk historia 1913—1939, sid. 301—302.

[2] Jfr bl. a. E. Lundberg i Konjunkturläget hösten 1937 (Medd. från Konjunkturinstitutet Ser. A: 1), Sthlm 1938, samt Det svenska näringslivets konjunkturkänslighet. Vidare K. Kock: Konjunkturuppsvingets förlopp och orsaker 1932—1934, SOU 1935: 16 samt A. Montgomery: Hur Sverige övervann depressionen 1930—1933.

svenska näringslivet allt tydligare in på de tidigare rätt okända banorna.[1] Exporten fortsatte visserligen att öka, vilket i hög grad stimulerade den svenska konjunkturutvecklingen även på hemmamarknaden, och ökningen var betydligt snabbare än för världshandeln i sin helhet. Sverige intog en särskilt gynnad ställning framför allt därför att ett traditionellt stort importöverskott förelåg i förhållande till i första hand Tyskland, som mest konsekvent slog in på bilateralism och därtill var mycket angeläget att få de svenska exportprodukterna, men också därför att Storbritanniens importrestriktiva strävanden i relativt ringa grad gingo ut över Sverige.[2] Men i jämförelse med utvecklingen under 20-talet förelåg dock en markant skillnad (diagram 5). Ökningen var nämligen, om man tar hänsyn till prisutvecklingen, avsevärt mindre än under uppsvinget från 1922 till 1929. Trots den ganska ringa exportökningen totalt sett, expanderade den svenska samhällsekonomien av nationalinkomsten att döma i ännu snabbare takt än under 20-talet. För hemmamarknadens del kom med andra ord en väsentligt snabbare utveckling till stånd än tidigare. Det är tydligt, att inhemska expansionskrafter voro i särskilt hög grad verksamma och att de i vissa avseenden kompenserade den mindre gynnsamma utveckling, som exporten uppvisade på grund av autarkitendenserna ute i världen och den ekonomiska utvecklingen i flera av Sveriges avnämarländer.

Liksom under 20-talet var *befolkningsutvecklingen* av viss betydelse för den snabba expansionen under 30-talet inom den svenska hemmamarknaden. De årliga tillskotten av personer i arbetsför ålder voro t. o. m. något större efter 1930 än före (tabell 1). För kvinnorna var ökningen inte fullt lika stor som för männen, men i gengäld tillfördes en större del än tidigare näringslivet utanför hemmen. Det är tydligt, att dessa tillskott, vilka mera än tidigare togos i anspråk av industrien, voro av betydelse både därför att de inneburo en fortsatt förskjutning i gynnsam riktning av befolkningsstrukturen och därför att de gåvo arbetsmarknaden en stor rörlighet.

Vid sidan av och delvis i hög grad beroende på befolkningsutvecklingen spelade 30-talets livliga *byggnads- och anläggningsverksamhet* utomordentlig roll för den allmänna industriella utvecklingen på hemmamarknaden. Även på denna punkt kan man sedan strejkåret 1933 passerats, peka på en ytterligare intensifiering i förhållande till 20-talet. Växelspelet mellan byggnadsverksamhet och allmän hemmamarknadsexpansion var ännu mera påfallande än tidigare. *Bilismens* och *elektrifieringens* fortsatta frammarsch satte också under 30-talet i hög grad sin prägel på utvecklingsbilden.

De med 1931 och 1933 års *valutapolitik* förändrade konkurrensförhållandena gentemot utlandet tillsammans med de nya *penningpolitiska* riktlinjerna voro under 30-talet av allt att döma av mycket stor betydelse för den

[1] Se här framför allt I. Svennilson: Strukturella inslag i de senare årens ekonomiska utveckling (Medd. från Konjunkturinstitutet Ser. B: 1), Sthlm 1939. S. lämnar en ganska ingående analys av utvecklingstendenserna.

[2] I. Gerhard: Problem rörande Sveriges utrikeshandel 1936/1938, sid. 174, Gbg 1948.

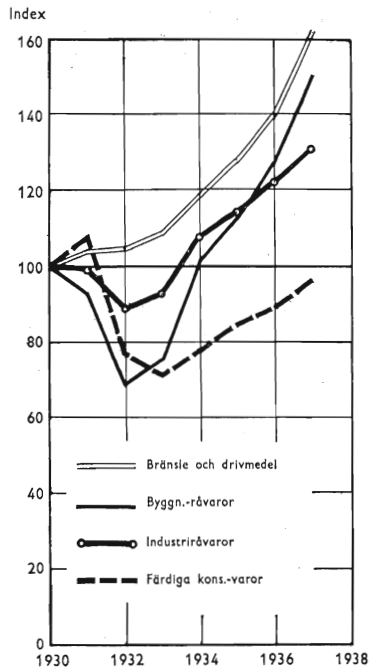


Diagram 8. Importens sammansättning 1930—1937.

Källa: I. Svennilson: Strukturella inslag i Sveriges ekonomiska utveckling under senare år. Medd. från Konjunkturinstitutet ser. B: 1.

speciella hemmamarknadsexpansionen. Bl. a. ger importen ett starkt intryck härav (diagram 5). Dess sammansättning försköts ganska kraftigt från färdiga konsumtionsvaror till råvaror och bränslen (diagram 8).[1] Denna förskjutning, som även den delvis var en följd av nyssnämnda förändring i konkurrensläget, var samtidigt av betydelse därför att den bidrog till att trots en måttlig exportökning möjliggöra en gynnsam utveckling av betalningsbalansen. Denna senare utveckling underlättade i sin tur bl. a. den lågräntepolitik, som karakteriserade hela senare hälften av 30-talet och som gav hemmamarknadskonjunkturen ytterligare kraft. Å andra sidan bör man erinra om att det förhållandevis låga reella tullskyddet minskade, när allmänna prisnivån steg efter 1932 års bottennivå samt framför allt om att valutadeprecieringens roll successivt minskade genom att allt flera länder deprecierade sina valutor. Ännu vid slutet av 30-talet kvarstod emellertid ungefär 10 % depreciering i förhållande till de viktigaste leverantörländernas valutor.[2]

Förändringen i konkurrensläget i förhållande till utlandet framträdde kanske allra starkast inom jordbruksproduktionens område. Här synes det emellertid, såsom redan antytts, ha varit den speciella jordbrukspolitiken mera än de valuta- och penningpolitiska åtgärderna, som haft betydelse. 1932 års jordbrukspolitik, innebar ett nästan fullständigt skydd mot den utländska konkurrensen och möjliggjorde en stark monopoliseringsten-

[1] Se särskilt Svennilson op. cit.

[2] Svennilson op. cit. S. har beräknat en särskild deprecieringsindex för åren 1931—1937.

dens inom den inhemska handeln med jordbruksprodukter. Dess verkningar voro påtagliga. Den innebar bl. a. en viss omfördelning av nationalinkomsten till jordbruksbefolkningens förmån och den övriga befolkningens nackdel. I detta sammanhang kan också erinras om den för folkhushållet som helhet förlustbringande export av jordbruksprodukter, som kom till stånd i syfte att stödja hemmamarknadens priser. Den kraftiga höjningen av t. ex. jordbruksarbetarnas genomsnittliga årslön med 15 % från 1929 till 1939 jämsides med motsvarande höjning med 12 % för industriarbetarnas del kontrasterar mot utvecklingen under 20-talet.

Den *tekniska* och *organisatoriska* utvecklingen inom ramen för den *industriella företagarverksamheten* kan schematiskt sett sägas ha gått fram på 30-talet efter ungefär samma huvudlinjer och med minst samma intensitet som under 20-talet. Det var dock mera fråga om produktionens och distributionens rationalisering på bred front än om revolutionerande nya utvecklingslinjer. Industriarbetets avkastning kan sägas ha vuxit i ännu snabbare takt än under 20-talet. Utvecklingens särdrag, som i vissa hänseenden voro mycket påfallande, kunna inte tecknas förrän efter det studium, som skall försökas i det följande sedan omvandlingsanalysens problematik närmare diskuterats.

KAPITEL 4. OMVANDLINGSANALYSENS UPPLÄGGNING. BEGREPP OCH FRÅGESTÄLLNINGAR

Kausalanalysens principiella begränsning

Föreliggande kapitel har huvudsakligen till uppgift att med utgångspunkt från framställningen i kap. 1 definiera en del begrepp och klargöra viktiga frågeställningar. Syftet är m. a. o. att närmare utforma principerna för en mera ingående historisk skildring och systematisk analys av den industriella utveckling i Sverige, som grovt skisserats i kap. 2 och 3. Först i de följande kapitlen blir det anledning att genomgående arbeta med hypoteser om kausalsamband i denna utveckling. Detta sker då i direkt anknytning till det empiriska material, som arbetats fram särskilt för ändamålet.

Termerna »orsak», »anledning» och andra synonyma uttryckssätt komma i de sistnämnda kapitlen att användas huvudsakligen i två betydelser, vilka här skola markeras utan något försök att taga upp de djupa och ytterst komplicerade kunskapsteoretiska frågorna rörande kausalbegreppet till diskussion. För det första användas de för att omtala t. ex. av vilka komponenter en viss statistisk bild är sammansatt. Om en ökning av arbetarantalet i en industri byggs upp av tillkomsten av så eller så många stora och så eller så många små företag, kan ju detta uttryckas i vardagsspråkets kausala termer. Man kan säga, att ökningen beror t. ex. på ett enda företags expansion. Denna användning dominerar i de övervägande empiriska etapperna av arbetet. För det andra användas termerna för att markera vissa särskilt avgränsade och studerade förändringar i tiden, förutan vilka vissa andra särskilt avgränsade och studerade förändringar i tiden med all sannolikhet inte skulle ha kommit till stånd. Sammanhangen äro alltså i detta fall hypotetiska och de förändringar, som betecknas såsom »orsaker», kunna — om man så vill — kallas »drivande krafter».[1] Det väsentliga är bland annat, att man här knyter orsaksbegreppet till ett händelseförlopp i tiden, d. v. s. till ett icke-reversibelt förlopp, och inte till logikens tidlösa grund-följdrelation. Innebörden av en sådan orsaksanalys måste emellertid dessutom vara, att man inte behöver skildra alla de faktorer, som i och för sig äro nödvändiga men inte tillräckliga för de förändringar, som skola »förklaras». Vidare gäller det bara att analysera förändringar *från vissa godtyck-*

[1] Uttrycket »drivande kraft» användes här i en snävare bemärkelse än i Åkermans Ekonomisk teori, där det ingår som ett instrument i en bredare upplagd analys.

ligt bestämda utgångslägen. Man behöver alltså inte räkna med förändringar, som i tiden ligga före detta utgångsläge. Om en viss förändring inom fiskkonservindustrien under 20-talet skall förklaras i den mening, vari kausalanalysen här fattats, behöver man inte omtala, att en orsak varit, att tillgången på fisk varit tillräcklig och det förhållandet, att vatten funnits o. s. v. Inte heller behöver man peka på att en annan förändring i konservindustrien under tiden före det första världskriget var en nödvändig förutsättning för utgångsläget.

Även vid en sådan i djupare mening principiellt godtycklig men i praktiken ofrånkomlig begränsning av analysen stöter man ofta mycket snart på faktorer, som ur ekonomisk synpunkt framstå såsom rena tillfälligheter och som därför inte inkorporeras i orsaksanalysen. Att en viss industri utvecklas på ett bestämt sätt har sålunda mången gång inte någon annan förklaring än att en enda person kommit att göra den ena eller den andra insatsen och detta av orsaker, som ofta inte kunna fångas i en ekonomisk analys.

Omvandlingens två komponenter. Begreppet innovation

Omvandlingsprocessen kan sägas bestå av två komponenter eller sidor, nämligen en *positiv* och en *negativ*. Den positiva består i tillkomsten av innovationer och den negativa i avvecklingen av gamla »kombinationer av produktionsfaktorer» eller, bättre, ligger däri att gamla »produktionsfunktioner» bli inaktuella. Såväl den positiva som den negativa komponenten kan spaltas upp på dels *produktions- och distributionsmetoder*, dels *varor och tjänster*, varvid de båda slagen ibland äro två sidor av samma sak men ibland inte alls täcka varandra.

Begreppet »ny produktionsmetod», *metodinnovation*, kan preciseras på följande sätt.[1] Om man utgår ifrån produktionsfunktionen

$$y = f(x_1, x_2),$$

där y betecknar en produkt och x_1 och x_2 beteckna de olika, vid en viss tidpunkt inom företagarvärlden kända produktionsfaktorerna — t. ex. en viss maskintyp och en viss arbetsprestation — innebär tillkomsten av en ny produktionsfaktor x_3 — t. ex. en ny maskintyp — alltid en metodinnovation. Om man uttrycker ifrågavarande produktionsfunktion i isokvanter, kan tillkomsten av denna ytterligare produktionsfaktor ge en förändring av isokvanternas form, t. ex. från *a* till *b* enligt fig. 1. I detta fall betyder förändringen, att insatsen av produktionsfaktorn x_1 vid given insats av produktionsfaktorn x_2 kan vara mindre än tidigare utan att produktionen minskas. Tillkomsten av x_3, som alltså delvis kan ersätta x_1, betyder en

[1] Exemplet kan givetvis också gälla »ny distributionsmetod», eftersom man kan räkna distributionen till produktionsfaktorerna.

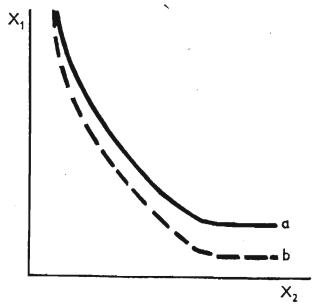


Fig. 1.

metodinnovation.[1] Att märka är emellertid, att införandet av x_3 inte får vara ett resultat av en ändring i prisrelationen mellan x_1 och x_3. Möjligheten att införa x_3 måste tidigare ha varit okänd, eftersom x_3 i annat fall redan skulle ha ingått i den ursprungliga produktionsfunktionen. Det är visserligen svårt att draga upp gränsen mellan känt och okänt, men detta spelar mindre roll i den praktiska analysen, eftersom denna avsiktligt underlåter att behandla tvivelaktiga gränsfall och i stället håller sig till mera odiskutabla fall. Därtill kommer det förhållandet, att en ny kombination utanför det tidigare kända fältet i realiteten i de flesta fall går hand i hand med sådana nyheter, som under alla förhållanden måste betraktas som innovationer. Svårigheten blir därför också av denna anledning tillräckligt begränsad i den praktiska analysen.

En rörelse utmed isokvanterna innebär i motsats till en ny form på isokvanterna inte en innovation. En sådan rörelse kan vara betingad av förändringar i prisrelationerna och får anses höra till företagarverksamhetens dagliga rutin.[2] Visserligen kan man tänka sig, att isokvanterna inte äro kända till hela sin längd och form och att en utvidgning av det kända fältet och en ny kombination utanför det gamla fältet skulle kunna betraktas såsom en innovation. Men det är uppenbart, att det innebär något väsentligt mera nytt att upptäcka möjligheten att tillföra en ny produktionsfaktor än att variera mängderna kända produktionsfaktorer. Teoretiskt är ju också skillnaden mellan att ändra isokvanternas form och att röra sig utmed isokvanterna fullt klar.

Innebörden av de här valda definitionerna kan konkret exemplifieras. I en fabrik står man inför alternativet att använda kol, kolpulver, koks eller avfall för framställning av ånga. Det hör till den dagliga rutinen att anpassa användningen av de olika bränslena t. ex. efter ändrade prisrelationer. Dylika anpassningar kunna aldrig betecknas såsom innovationer. Även om man fram till en viss tidpunkt aldrig använt t. ex. kolpulver, men man från denna tidpunkt börjar använda detta bränsle, kan man inte tala om en innovation, såvida möjligheten att i viss utsträckning använda kolpulver tidigare varit allmänt känd, ehuru man avstått därifrån, t. ex. på grund av kolpulvrets höga pris. Om man vid en viss tidpunkt får kännedom om att ett helt

[1] Tillkomsten av x_3 gör i själva verket koordinatsystemet tredimensionellt vid givet y, men härifrån kan för enkelhetens skull bortses i detta sammanhang.

[2] Jfr Schumpeter B. C. 1, sid. 88.

nytt bränsle kommit i marknaden, och man börjar använda detta och därmed till stor del ersätter t. ex. koks därför att detta nya bränsle på grund av sitt högre värmevärde i förhållande till priset ställer sig förmånligt, kan man däremot tala om en innovation.

Den nyss antydda regeln, att analysen avsiktligt underlåter att behandla tvivelaktiga gränsfall, befriar också från många av de svårigheter, som ligga i att definiera begreppet »vara» och därmed också begreppet »ny» vara, d. v. s. »varuinnovation». Denna fråga skall närmare diskuteras i inledningen till kap. 6, där också en viss differentiering av begreppen »metodinnovation» och »varuinnovation» skall göras.

Omvandlingsanalysens principiella innebörd

Man kan teoretiskt tänka sig, att all industriell utveckling under en period består av omvandling i ovan antydda mening. Allt skeende innebär en förändring av vad man kan kalla den industriella produktionsstrukturen, d. v. s. produktionens inriktning på olika nyttigheter.[1] Å andra sidan kan man tänka sig en motsatt ytterlighet, innebärande att ingen som helst sådan omvandling förekommer. Den analys, som i F. U. skall eftersträvas för mellankrigsperiodens del, innebär till en början, att man studerar uppkomsten och spridningen av nya metoder och nya varor liksom avvecklingen av äldre metoder och varor samtidigt som man studerar förändringar av annan innebörd. Den betyder, kort sagt, att man bl. a. försöker belysa den ibland dramatiska, ibland mindre iögonenfallande kampen mellan nytt och gammalt och dess betydelse för utvecklingsbilden. Man kan i anslutning härtill säga, t. ex. att ett företags svårigheter sammanhänga med ett tryck från omvandlingens, eller, synonymt, utvecklingens negativa komponent (eller sida) och därmed mena, att dess produktion består av varor, som hålla på att slås ut av andra, nya varor, eller att dess produktionsmetoder äro för kostsamma i förhållande till andra företags nyare och bättre sådana. Man kan också säga, att en viss vara eller en viss produktionsmetod »befinner sig på utvecklingens negativa sida». I intetdera fallet är det emellertid fråga om något annat än språkligt sett ändamålsenliga turneringar av den grundläggande problematiken. Fördelarna med dessa synas väl uppväga nackdelarna av den inadvertens, som kommer att föreligga vis à vis definitionen av omvandlingens negativa komponent.

[1] Uttrycket »strukturella» ändringar skall dock inte användas i F. U. för att beteckna denna omvandling. Motsättningen »strukturändring» — »konjunkturvariation» har nämligen i såväl den allmänna som den vetenskapliga litteraturen kommit att uppställas i så många olika betydelser, att det synes olämpligt att ytterligare öka den terminologiska förvirringen. Begreppet »struktur» skall därför i F. U. bara användas i vissa speciella betydelser, där ingen konflikt med vanligt språkbruk behöver riskeras.

Marknadsutvidgning och marknadssugning i avancerande förlopp

En differentiering mellan olika typer av utvecklingsförlopp i mellankrigstidens industriella utveckling utgör nästa utbyggnad av analysschemat. Om man först skiljer mellan *avancerande, stagnerande* och *vikande* industrier för att på så sätt få en första gruppering av materialet, kan man för de avancerande förloppens del skilja mellan *marknadssugning* och *marknadsutvidgning*. Antag, att man vid en periods början har en industri, som bara tillverkar en enda homogen produkt, och att denna produkt bara kan användas till en enda sak, säg byggnadsverksamhet. Antag vidare, att inga byggnadsmateriel kunna ersätta eller ersättas av produkten i fråga. Antag, slutligen, att man inom industrien i fråga inte heller kan ändra några produktionsfunktioner, att produktionens omfattning jämnt motsvarar förbrukningen och att inga prisändringar företas och inga försök göras att på annat sätt påverka försäljningen. Om nu byggnationen ökar från och med en viss tidpunkt, vilket under de givna förutsättningarna kan bero på en hel rad faktorer utom sådana, som ligga inom industrien i fråga, får man en *marknadssugning*. Den ökade byggnationen kräver under den period, vars början markeras av tidpunkten i fråga, ökad produktion av bl. a. den produkt, som industrien i fråga tillverkar. Förbrukningsökningen är den ur industriens synpunkt *drivande kraften*, som verkar oberoende av några åtgärder från dess sida. Om man släpper förutsättningen om att inga möjligheter finnas att byta ut och variera mängderna olika byggnadsmaterial, kan en marknadssugning uppkomma även utan en ökning av byggnadsverksamheten. Men det blir en marknadssugning bara under förutsättning att ifrågavarande industris produkt kommer att ersätta andra produkter alldeles oberoende av några åtgärder från ifrågavarande industris sida. Omvänt behöver en ökning av byggnationen inte betyda marknadssugning för denna industri, nämligen om i stället andra byggnadsmaterielprodukter bli använda t. ex. på grund av en sänkning av dessa senares pris eller höjning av deras kvalité.

Om man återknyter till den ursprungliga modellen men i stället för att sedan utgå ifrån att byggnationen ökar oberoende av några åtgärder inom ifrågavarande industri, antar, att den ökar på grund av att industrien bjuder ut sin produkt till ett lägre pris än tidigare, får man att göra med *marknadsutvidgning*. Om man vidare släpper förutsättningen om oförändrad produkt, kan man få marknadsutvidgning genom att en förbättrad eller helt ny vara börjar tillverkas inom industrien i fråga, en vara, som underlättar byggnationen och/eller leder till att andra byggnadsmaterielprodukter ersättas av den nya. En marknadsutvidgning kan också åstadkommas genom reklam. Vid studiet av avancerande förlopp är det lika lätt att påvisa marknadsutvidgningselement som marknadssugningselement. Svårigheten ligger i att båda vanligen förekomma samtidigt och till det yttre kunna ge samma utvecklingsbild.

För att ytterligare klargöra differentieringen mellan de olika förlopps-

typerna kan det vara ändamålsenligt att tänka sig ett modellförlopp av följande typ. I period I äro samtliga inledningsvis uppställda förutsättningar uppfyllda och allt förlöper i ett stationärt kretslopp. I period II har en kombinerad varu- och metodinnovation skett inom industrien och den nya varan håller på att spridas i byggmästarkretsar under hela perioden. Samtidigt bygger man emellertid på sina håll på samma sätt som tidigare och totala byggnationen är inte större än förut. Vid denna periods slut har den nya varan blivit allmänt känd och den har helt trängt undan den andra byggnadsmaterielprodukten. Under period II har man haft ett marknadsutvidgande förlopp. I period III kan ingen ökning av produktionen av den nya varan ske utan att byggnationen ökar. Under denna tredje period kan man inte få något annat än marknadssugning för ifrågavarande industris del, t. ex. genom att byggnationen ökar.[1]

Analysschemats relation till begreppet innovation är utan vidare klar. Det är emellertid att märka, att marknadsutvidgning kan ha skett, även om inga åtgärder från industriens sida i form av innovationer och/eller prissänkningar, kvalitéförbättringar, reklam etc. *samtidigt* förekommit. Förloppet kan ha satts i gång under den tid, som föregick mellankrigsperioden. Man kan då säga, att man hade t. ex. en »ung» vara, som gjorde industrien ifråga marknadsutvidgande. Det bör till sist i detta sammanhang framhållas, att analysmetoden kan tillämpas vid ett studium både av en viss industrigren som helhet och vid ett studium av någon av dess delbranscher eller rent av ett av dess individuella företag. Det gäller alltid att uppspåra och analysera de drivande krafterna i ett visst konkret förlopp inom en industrigren, bransch eller ett företag och att se hur dessa verka i olika avseenden på förloppens utformning. I kausalanalysen ställas anspråken inte högre än så i en första etapp. En annan sak är, att man efter hand, när dess sökarljus s. a. s. flyttats från område till område, kan hoppas på att kunna samla ihop analysresultaten till en mera sammanhängande bild av mellankrigsperiodens utveckling.

Innebörden av stagnerande och vikande förlopp. Felinvestering

Om man i enlighet med ovan åter utgår från ett stationärt kretslopp i period I, kan man anta, att ingenting annat än ett efterfrågebortfall in-

[1] Det här skisserade analysschemat skulle kunna diskuteras i termer av efterfrågekurvor. Detta skulle dock vara föga ändamålsenligt, eftersom såväl en rörelse nedåt utmed en efterfrågekurva som en förskjutning av kurvan åt höger skulle kunna vara ett uttryck antingen för marknadsutvidgning eller för marknadssugning. I det förstnämnda fallet skulle prisnedgången kunna vara en följd av försäljningsökning antingen med eller utan aktiva åtgärder i marknadsutvidgande riktning från företagets sida, och i det sistnämnda fallet skulle det kunna vara fråga om antingen en marknadsutvidgning t. ex. genom reklam eller en marknadssugning. Problematiken skulle alltså eliminera viktiga kausalanalytiska instrument, som äro ägnade att spåra upp de drivande krafterna i ett visst förlopp. Jfr Åkerman op. cit. sid. 33, not 16.

träffar vid periodens slut, t. ex. genom att byggnationen sjunker. Bakom detta kan i sin tur ligga många olika faktorer, bl. a. då ur ekonomisk synpunkt externa sådana. Det inträffade leder i period II till en vikande utveckling inom den berörda byggnadsmaterielindustrien utan att några åtgärder inom dennas ram på något sätt bidragit härtill.[1] Ett efterfrågebortfall kan också sammanhänga med att *nya metoder* inom byggnationen minska åtgången av den ifrågavarande industriens produkt. Vidare kan man tänka sig, att nya metoder inom samma industri i ett annat land möjliggöra en sänkning av dess priser, så att det blir fördelaktigare att importera produkten ifråga. På analogt sätt kunna metodinnovationer inom en del av landets egen industri leda till tillbakagång för de andra delarna av industrien. Vid sidan av nya metoder kunna *nya varor* leda till efterfrågebortfall. Både när det är fråga om nya metoder och när det är fråga om nya varor, kan man tala om ett »tryck från utvecklingens negativa sida». Ett tredje fall av vikande utveckling kan emellertid föreligga, som direkt sammanhänger med åtgärder inom den analyserade industrien. Man kan ha kombinerat produktionsfaktorerna på ett sådant sätt att produkten ter sig alltför dyr med efterfrågebortfall och/eller förlustbringande pris som följd. Många olika slag av dylika åtgärder, eventuellt strategiska »*felinvesteringar*», kunna här tänkas. En sådan felinvestering karakteriseras av att misstag gjorts, vars konsekvenser bli uppenbara utan direkt samband med kampen mellan nytt och gammalt, och kan föranleda t. o. m. en vikande utveckling. I allmänhet ingå dock felinvesteringar i alla slags förlopp. Av vikt är då att differentiera felinvesteringsbegreppet.

För det första kan man skilja ut sådana investeringar, som betytt en utbyggnad av kapacitet, som på längre sikt, när t. ex. en annan industri också blivit utbyggd, kan bli fullt utnyttjad och räntabel men som på kort sikt blir oräntabel och eventuellt outnyttjad och i brist på överblick och kunskap om läget och framtiden ter sig som felinvestering. Med denna definition kan man däremot inte tala om felinvestering, när en otillräcklig förräntningsförmåga inte beror på att t. ex. en annan industris kapacitet är för liten utan på att dess kapacitetsutnyttjande tillfälligtvis är för lågt. Inte heller kan man göra detta, när den bristande räntabiliteten beror på att den tillverkade produkten inte anses ha hunnit få den marknad man räknar med att den så småningom skall få.[2] På så sätt får man en åt-

[1] Om man bara ändrar utgångsförutsättningen »stationärt kretslopp» till »jämnt framåtskridande förlopp», kan man här och i fortsättningen utbyta ordet »vikande» mot ordet »stagnerande».

[2] »Felinvesteringens» subjektiva och av blickfältens — d. v. s. den vid en kalkyl medräknade tidens — längd beroende karaktär framträder i detta fall alldeles särskilt tydligt. I en kausalanalys saknar det mening att fråga efter något som kan kallas »objektiv» felinvestering. Det är de agerande subjektens sätt att uppfatta en anläggnings »earning capacity», som har relevans. I anslutning till det sist anförda kan t. ex. erinras om, att det är mycket vanligt, att en investering inte kan förräntas under många år utan att därför någon är beredd att tala om felinvestering, helt enkelt därför att man exempelvis avsiktligt håller ett mycket lågt pris under självkostnaderna i syfte att så småningom få en så stor produktion avsatt, att kostnaderna täckas.

minstone teoretiskt tämligen klar gräns framför allt mellan en allmänt, »konjunkturellt» dålig räntabilitet och en av felinvestering betingad mera »strukturell» sådan liksom också en avgränsning gentemot en i varje industriell omvandlingsprocess mycket vanlig, såsom fullt normal uppfattad bristande räntabilitet.

För det andra kan man skilja ut sådana investeringar, som även på längre sikt och vid full kunskap om framtiden te sig som felinvesteringar i nämnda mening av otillräcklig förräntningsförmåga och eventuellt undernormal utnyttjandegrad. Ofta är det dock svårt att skilja mellan de båda slagen av felinvesteringar bl. a. därför att det i båda fallen ofta sker en nedskrivning av anläggningarnas kapitalvärde. Efter en sådan kan investeringen i fråga, åtminstone tills dess att reinvestering blir aktuell, givetvis förlora varje »fel»-karaktär, eftersom engångsförluster bortskrivits.

Omvandlingsanalysen och konjunkturproblematiken. Några strukturbegrepp

Ett studium av de drivande krafterna bakom avancerande, stagnerande och vikande utveckling i nu antydd mening måste, såsom redan antytts, leda till ett studium också av de drivande krafternas samband. Marknadsutvidgning kan ofta ge marknadssugning på ett håll och stagnation eller vikande utveckling på ett annat. »Spänningar» i utvecklingsprocessen kunna vidare uppträda t. ex. efter innovationer inom ett enda produktions- eller distributionsled, och dessa kunna i sin tur verka som drivande krafter. Bl. a. kan alltså detta vara fallet med vissa typer av felinvesteringar. Ett sådant studium och inte minst då felinvesteringsanalysen kan därför öppna vissa möjligheter inte bara till en analys av omvandlingen såsom sådan utan också till en *sammanknytning med konjunkturforskningens gängse problematik.*

Om man anknyter exempelvis till konjunkturteoriens generella investeringsbegrepp, som riktar intresset på en viktig faktor i konjunkturförloppet, kan man få för konjunkturteorien och konjunkturpolitiken centrala frågeställningar. Vilken roll spelade omvandlingens positiva och negativa komponent i utformningen av investeringsverksamheten under mellankrigstiden i förhållande till andra faktorer inom eller utom den industriella sektorn? Vilken investeringsverksamhet var betingad av ett marknadsutvidgningsförlopp respektive av ett marknadssugningsförlopp? Spelade utvecklingens negativa komponent en aktiv eller en passiv roll i lågkonjunkturerna? I vad mån skapades arbetslöshet direkt genom omvandlingens negativa komponent och i vad mån skapades den genom ett efterfrågebortfall utan direkt eller ens indirekt samband med omvandlingen? Vilken roll spelade olika slag av felinvesteringar? Teoretiskt är det, såsom nyss antyddes, fullt tänkbart, att en depression beror på en nedgång i investeringsverksamheten utan samband med något tryck från utvecklingens negativa sida. Det kan ju tänkas, att nedgången föranledes av en räntehöjning eller av andra stigande

byggnadskostnader. Å andra sidan är det fullt tänkbart, att en investeringsnedgång föranledes av att en ny vara kommit fram på marknaden, som med ens gör all produktion av en äldre vara konkurrensoduglig och produktionsapparaten obsolet. I anslutning till nu antydda frågor har man anledning att undersöka, i vilken utsträckning den aktuella räntabiliteten — mätt såsom nettovinst i procent av eget kapital — bestämt investeringarna. Man måste här uppmärksamma, att det inte utan vidare finns någon anledning vänta, att räntabiliteten i en viss bransch varit någon styrande faktor. Om en gynnsam bild i nämnda mening föreligger, kan det ju t. ex. mycket väl bero på att det egna kapitalet i gamla företags balansräkningar redovisas med ett belopp, som ligger väsentligt under det kapital, som en ny investering anses böra förränta. Omvänt kan ju en ogynnsam räntabilitetsbild bero på det omvända förhållandet. Inte ens med ett räntabilitetsbegrepp, som uteslutande knytes till framtidsbedömningar[1], har man a priori någon anledning att vänta sig, att räntabiliteten skall uppträda som avgörande faktor, bland annat därför att man inte kan räkna med full rörelsefrihet för de investeringsbestämmande subjekten. Därtill kommer naturligtvis möjligheten av helt andra investeringsmotiv.

Ett studium av de drivande krafterna och deras samband inom ramen för en industriell omvandlingsanalys i ovan antydd mening och inte minst dess sammanknytning med konjunkturproblematiken aktualiserar också vad man skulle kunna kalla den allmänna strukturanalysen.[2] Även om F. U. inte alls syftar till ett studium av samhällsstrukturens förändringar, kan en industriell omvandlingsanalys i inskränkt mening med fördel arbeta med några särskilt viktiga strukturbegrepp vid sidan av det redan nämnda produktionsstrukturbegreppet. Visserligen kan man beakta de faktorer, som »strukturanalysen» fäster uppmärksamheten på utan att behöva uttryckligen arbeta med en speciell uppsättning sådana begrepp, men en dylik kan dock bidraga till den eftersträvade stadgan och principiella systematiken i kausalanalysen.

Av fundamental betydelse måste det först och främst vara att markera den *ekonomisk-politiska strukturen*, vilken undergått åtskilliga förskjutningar

[1] Teoretiskt sett är ett dylikt räntabilitetsbegrepp givetvis alltid det enda relevanta. Men i praktiken med dess starkt begränsade möjligheter att bedöma framtiden är förhållandet ofta ett annat.

[2] Den allmänna strukturanalytiska problematiken har framför allt utvecklats av J. Åkerman i Ekonomisk teori II (se särskilt sid. 22—24). Valet av strukturbegrepp blir naturligtvis beroende av analysens allmänna inriktning. Åkermans val får sin speciella prägel bl. a. av den vittsyftande uppläggning, som hans kausalanalys har. Då F. U. bara syftar till en analys av vissa speciella sidor av den industriella utvecklingen, har hans strukturbegrepp endast delvis kunnat komma till användning. Ett belysande exempel lämnar definitionen av begreppet produktionsstruktur, som hos Å. avser relationen mellan olika näringsgrenar, men i F. U. produktionens inriktning på olika nyttigheter. En analys av produktionsstrukturens förändringar i F. U.:s mening skall dock, såsom ovan nämnts, inte kallas för en analys av »strukturella» förändringar och ställas i motsättning till en analys av »konjunkturella» sådana utan istället alltså bara rubriceras såsom omvandlingsanalys. Skälen härtill ha berörts ovan på sid. 48, not.

under industrialismens epok. Denna avser relationen mellan statsmakternas, de kommunala myndigheternas och det enskilda näringslivets maktsfärer. En viktig fråga i föreliggande sammanhang blir, hur principerna för statens inflytande inverka på omvandlingen, hur statsmakterna, kommunala instanser etc. draga upp ramen för eller eventuellt mera direkt ingripa i denna, t. ex. genom att låta »det allmännas» motiv modifiera »rent ekonomiska» motiv etc. En antydan härom har redan getts i kap. 3, där de allmänna dragen av utvecklingen under mellankrigstiden skisserades.

Av betydelse är att få ett begrepp, som täcker inte bara konstellationen statligt—enskilt inflytande utan också den ekonomiska utvecklingens och den ekonomiska politikens beroende av olika samhällsgrupper. *Samhällets struktur i sociologisk mening* — den sociala strukturen — kommer därmed in som en viktig faktor. Vilka samhällsgrupper, som av olika anledningar inta en strategisk maktposition, måste antas ha stor betydelse. Gruppernas inkomster, bildningsnivå m. m. likaså. Även *näringslivets och arbetsmarknadens gruppstruktur*, graden av beroende i förhållandet mellan de enskilda subjekten respektive organiserade gruppsammanslutningar måste förmodas vara en strategiskt viktig faktor.[1]

Slutligen kan nämnas, att det ibland också är ändamålsenligt att tala om en *branschstruktur* eller, synonymt, en *branschs företagsstruktur* och därmed åsyfta en industris uppbyggnad med avseende på företagsstorlekarna. I ett sådant sammanhang kan man bland annat tala om att en bransch har en stabil struktur i den meningen, att exempelvis de små företagen i allmänhet inte befinna sig i allmän tillväxt upp i de större krets, respektive om en starkt dynamisk branschstruktur i den meningen, att kanske majoriteten av de små företagen äro små helt enkelt därför att de inte hunnit bli stora men väl äro i färd med att bli det. Man kan också tala om en labil branschstruktur, nämligen i sådana fall, då en viss kategori företag hotas av företagsdöd på grund av ett tryck från utvecklingens negativa sida, en företagsdöd, som skulle leda till en förändrad branschstruktur.

Omvandlingen, företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden

En analys efter antydda linjer skall i F. U. fördjupas och strukturbegreppens betydelse klargöras först och främst genom ett närmare studium av *företagen och företagarverksamheten*. Ett realistiskt grepp kan framför allt erhållas, om man genom ett sådant studium kommer den mänskliga faktorn in på livet. *Huvuduppgiften blir därför att studera mellankrigstidens industriella företagsbildning, företagsutveckling och »företagsdöd» i Sverige.* Ett systematiskt studium härav kan förtjäna att skjutas i förgrunden så mycket mera som den ekonomiska utvecklingsforskningen hittills aldrig gett sig i kast

[1] Jfr Sune Carlsson: Företagsledning och företagsledare, Sthlm 1945, sid. 13—29.

med en sådan uppgift med utgångspunkt från allmänekonomiska frågeställningar.[1] Det föreligger bl. a. ett behov av att knyta samman t. ex. på Marshalls pionjärarbete baserade problemställningar med den ekonomiska utvecklingens problem i ett vidare sammanhang inom kausalanalysens ram. Marshalls mycket stimulerande teori rörande »omsättningen» av företag, nya småföretags chanser att växa upp i de större krets, möjligheterna att starta i förhållandevis stor skala redan från början och möjligheterna att tvinga äldre företag tillbaka etc., hans föreställning rörande »det representativa företaget» o. s. v. är inte tillräckligt underbyggd av systematisk kausalanalys.[2] Schumpeter ger ett träffande uttryck för nödvändigheten att belysa bland annat dessa problem. »Quantitative information about the life span of individual firms and analysis explanatory of their careers and their age distribution are among our most urgent desiderata. They would be important for many other purposes besides the study of business fluctuations, and throw a flood of light on the structure and working of capitalism, now obscured by so much empty phraseology and preconceptions of a pseudo-theoretical nature.»[3] Schumpeter själv antar från början, att innovationerna i regel bäras upp av nya företag — i definitionen av begreppet företag är han något vacklande, vilket dock betyder föga för det sätt, på vilket han genomför sin analys — och att nya företag i regel äro bärare av innovationer.[4] Han knyter härtill som ett korollarium tanken, att gamla företag alltid »åldras»

[1] På vissa håll och bl. a. i Sverige — se t. ex. Rationaliseringsutredningens betänkande, SOU 1939: 13 och 14 — ha visserligen en del systematiska studier rörande *driftsnedläggningar* gjorts. Men man har härvid utgått från speciella frågeställningar, t. ex. arbetslöshetspolitiska, varför intresset gällt de i teknisk mening klara nedläggningarna och inte företagsdöd i ekonomisk mening (jfr kap. 10: 183 ff.). Sålunda ha alla nedläggningar, som varat åtminstone ett år, registrerats, även om intet konkurstillstånd förelegat och driften sedan fortsatt på samma sätt som tidigare. Inte heller ha orsakerna till driftsnedläggningarna underkastats någon mera ingående undersökning. Dessutom har man bara sysslat med företag med minst 10 arbetare. I Förenta staterna ha en del företrädesvis statistiska undersökningar rörande företagsbildningen och företagsdöden gjorts främst på grundval av material, som insamlats genom Dun & Bradstreet. En genomgående svaghet i detta material är emellertid att möjligheterna att differentiera begreppen företagsbildning och företagsdöd äro mycket små, bland annat därför att sammanställningarna nästan helt basera sig på formella kriterier (jfr F.U. kap. 10). Den mest intressanta studien har gjorts av A. Oxenfeldt, som i New Firms and Free Enterprise, Washington 1943. O. gör ett försök att belysa hela den hithörande problematiken. Svagheten är emellertid även här att analysen måst bli väsentligen deduktiv, eftersom — såsom författaren själv framhåller — materialet inte tillåter någon mera ingående kausalanalys. Framför allt har möjlighet saknats att sammanknyta studiet av företagen med en analys av produktionsomvandlingen (jfr nedan sid. 58). På vissa punkter framlägger emellertid O. en del värdefulla sammanställningar av statistiska uppgifter. Det blir därför anledning att vid flera tillfällen i fortsättningen beröra hans arbete.

[2] I en liten skrift, Small and Big Business. Economic Problems of the Size of Firms, Oxford 1945, ger J. Steindl i all korthet en god sammanfattning av Marshalls centrala tankegångar på det här aktuella området. Han diskuterar också med anknytning till vissa empiriska data realismen i Marshalls antaganden. Enligt S. äro möjligheterna för nya företag att hota äldre, mindre än vad Marshall föreställer sig. Jfr A. Marshall: Principles of Economics, 5 ed. London 1907, sid. 377—378.

[3] B. C. I, sid. 95, not.

[4] B. C. I, sid. 94.

i den meningen, att deras innovationsförmåga minskar med tiden, vilket så småningom leder till deras undergång. Det säges visserligen uttryckligen ifrån, att detta inte behöver vara fallet men att det faktiskt varit så under kapitalismen sådan som den hittills utvecklat sig. Vad som hos Marshall och Schumpeter mestadels bara är antaganden, skall emellertid, såsom strax skall närmare klargöras, i F. U. göras till ett av analysens huvudföremål. På så sätt kan måhända i varje fall ett litet steg tagas på vägen mot en bättre sammanknytning av omvandlings- och konjunkturproblematiken än den traditionella. Utgångsfrågeställningarna från den plattform, som skapats genom det redan skisserade analysschemat, kunna härvid formuleras på följande sätt:

På vad sätt har den industriella omvandlingen över huvud och den »konjunktur»-dräkt den iklätt sig kommit till stånd under de institutionella och strukturella förhållanden, som rådde i Sverige under tiden mellan de båda världskrigen? Hur kom den m. a. o. till stånd i ett samhälle, som väsentligen baserades på enskild företagsamhet utan central planering eller dirigering av större omfattning men med den ekonomiska politik, som fördes och som fr. o. m. 1931 kan sägas höra hemma i en delvis annan ekonomisk-politisk struktur än den ekonomiska politik, som fördes under industrialismens tidigare skeden. Hur smidigt respektive med hur stor tröghet skedde omvandlingen? Vilken roll för omvandlingen, företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden spelade t. ex. samhällets sociala struktur, de olika gruppernas bildningsnivå, inkomster, maktställning, näringslivets gruppstruktur etc.?

En viktig fråga i sistnämnda sammanhang är bland annat konkurrensformernas verkningar inom olika industrier. Först och främst kan ju en av myndigheter, enskilda företag eller företagssammanslutningar *organiserad nyetableringskontroll* hindra eller i varje fall försvåra uppkomsten av nya företag. Den effektivaste metoden torde här vara utestängning från leverantörer och/eller kunder, med vilka t. ex. de »kontrollerande» företagen på olika sätt samarbeta. Vidare kunna konkurrentföretag *uppköpas för att nedläggas*, varvid motivet primärt kan vara att minska konkurrensen. I en sådan politik kan statsmakterna på olika sätt medverka. Omvänt är det tänkbart, att företag, som deltaga i en organiserad begränsning av konkurrensen, hållas under armarna. En konkurrens skulle ha slagit ut dem, men genom samarbete och/eller offentlig medverkan kunna de fortsätta sin verksamhet. Konkurrensformerna inom en industri kunna också på olika vägar påverka företagsbildningen och företagsdöden utan att det behöver finnas några inslag av organiserad nyetableringskontroll respektive avsiktliga åtgärder vis à vis de redan befintliga företagen i antydd riktning. Monopol, duopol — två tillsammans marknadsbehärskande företag —, oligopol — flera tillsammans marknadsbehärskande företag, som i sin politik måste taga hänsyn till varandra — eller kartellsammanslutningar kunna, när nya företag hålla på att uppstå, genomföra eller hota att genomföra t. ex. ett

priskrig under så lång tid som behövs för att konkurrenten skall slås ut. Utanför sammanslutningarna stående företag kunna uppenbarligen också tänkas frivilligt upphöra redan inför hotet av en sådan strid. Omvänt kunna sådana utomstående företag, som annars skulle ha upphört, tänkas bli bestående vid sidan av ett marknadsdominerande företag. Minst lika tänkbart som att en organiserad konkurrensbegränsning på ovan anförda sätt håller tillbaka t. ex. företagsbildning är det emellertid, att den *stimulerar företagsbildningen*. En företeelse, som blivit mycket uppmärksammad, är ju, att småföretag kunna uppstå »i skuggan av» stora, i stort sett marknadsbehärskande företag genom att hålla t. ex. sina priser något litet under den i stort sett marknadsbehärskande konkurrentens men dock på en högre och för de små mera lönande nivå än den, som skulle ha uppkommit vid friare konkurrens. Karakteristiskt för den företeelsen, att äldre företag kunna bestå utanför t. ex. en kartell och för att nya sådana företag kunna uppstå är, att kartellen inte anser det värt mödan eller kostnaderna att slå ut företagen så länge de förbli små. Ofta kan för övrigt risken för misslyckande och ett sammanbrott för kartellen bedömas såsom betydande. De små å sin sida önska kanske inte bli stora och verkligt allvarliga konkurrenter, t. ex. i medvetande om den potentiella styrka det stora företaget eller den stora sammanslutningen eventuellt kan uppbåda för att i så fall göra ett tillväxtförsök om intet.

Det är alltså redan av dessa korta anmärkningar tydligt, att t. ex. ett stort företag, en organiserad kartell eller dyl. principiellt kan tänkas påverka företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden på helt olika sätt under skilda omständigheter. En kausalanalys har inte minst på denna punkt en viktig uppgift. Det bör emellertid redan från början sägas, att möjligheterna att nå till en tillfredsställande belysning av berörda problem äro starkt begränsade. Redan av principiella skäl stöter det på stora svårigheter att bedöma hurudan utvecklingen skulle ha tett sig, om organiserad konkurrensbegränsning inte funnits. Därtill kommer, att en undersökning av de konkurrensbegränsande avtalens särskilt under senare hälften av 30-talet täta snårskog ofta måste bli en stor, särskild forskningsuppgift redan för en enda branschs del. I många fall skulle för övrigt en sådan vara ogenomförbar så många år efteråt, helt enkelt därför att vederbörande kartellorganisatörer och andra äro döda eller inte kunna eller vilja minnas.

I syfte att i möjligaste mån komma fram till svar på frågor av den typ, som hittills skisserats, måste undersökningen genomföras i vissa etapper, vilka i sin tur kunna väcka nya frågor. Vad skall man till en början mena med företagsbildning och företagsdöd? På denna punkt kunna olika betraktelsesätt bryta sig mot varandra. Valet får göras med tanke på de skiftande frågeställningar man arbetar med, varefter man kan fortsätta med en kartläggning av *företagsbildningens och företagsdödens kvantitativa roll* inom olika industrier. Hur många företag tillkommo respektive föllo bort under perioden och vilken kvantitativ roll spelade de för produktions- och sysselsättnings-

utvecklingen? Utformningen av de industriella branschstrukturerna, d. v. s. företagsstorlekarna, av branschernas produktionsstruktur, d. v. s. de olika produkterna och deras fördelning på de olika företagsenheterna samt av företagens specialisering respektive splittring, blir vidare ett centralt studieobjekt.

Nästa etapp i studiet av mellankrigsperiodens företagarverksamhet blir en undersökning av företagsbildningens, företagsutvecklingens och företagsdödens *variationer i tiden.* Startades det flera företag under högkonjunktur än under lågkonjunktur? Upphörde flera företag under lågkonjunktur än under högkonjunktur? Vilka företags sysselsättning och produktion växlade mest från tid till annan? Etappen saknar direkt intresse för omvandlingsanalysen såsom sådan men har ett betydande indirekt intresse, därför att den kan väcka problem rörande de drivande krafterna bakom företagarverksamheten. Anknytningen till konjunkturforskningens problemställningar är uppenbar och kan närmare formuleras på följande sätt: vilken roll ha de nya respektive de gamla företagen spelat för investeringsverksamheten, fattad såsom en totalitet med bestämda konjunkturella verkningar? Samt: vilken roll har företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden direkt och indirekt spelat för sysselsättningens variationer? I vilken utsträckning lågo eventuella felinvesteringar i företagsbildning respektive i utveckling av äldre företag?

Studiet av företagarverksamhetens kvantitativa roll och yttre konturer samt dess variationer i tiden måste, om svar på djupare liggande frågor skola erhållas, leda till att man går närmare in på företagarverksamheten och särskilt företagsbildningen och företagsdöden genom att studera dess *karaktär. Den främsta uppgiften blir då till en början att kombinera resultaten av omvandlingsanalysen med ett studium från företagssidan på så sätt att man frågar dels i vad mån nya varor och nya produktionsmetoder, d. v. s. innovationer, framkommit genom nya respektive gamla företag, dels i vad mån de nya respektive gamla företagen fört fram nya varor och nya metoder.* Vilken roll spelade över huvud taget företagsbildningen i omvandlingsprocessen? Man får på så sätt en analys av den industriella dynamiken, som för över i en mera ingående analys av de nya respektive de gamla företagen ur andra synpunkter. På samma sätt förhåller det sig med frågan, i vad mån omvandlingens negativa komponent ledde till företagsdöd och, i vad mån företagsdöden var en följd av denna negativa komponent eller, i vad mån det var fråga t. ex. om strategiska felinvesteringar. En viktig fråga är också i vad mån företagsdöden sammanhängde med avsiktliga koncentrationssträvanden.

Marknadsproblemen träda då först i förgrunden i och med att man ställer frågan, i vad mån de nya, döda och gamla företagen hade samma karaktär med avseende på marknad och produktionsinriktning. I vad mån kompletterade respektive konkurrerade de nya företagen med de äldre? I vad mån påverkade företagsbildningen och företagsdöden branschens grad av till-

verkningskoncentration och specialisering? Emellertid är det inte bara kombinationen mellan å ena sidan produktion och marknad etc. och å andra sidan företagen och deras start, utveckling och död, som har intresse. En god bild av företagarverksamhetens förutsättningar och därmed av de drivande krafterna kan erhållas först genom att man anlägger *utvecklingshistoriska, sociologiska, finansiella* och *geografiska* aspekter.

De utvecklingshistoriska aspekterna gälla de nya företagens *ursprung.* Frågan har central betydelse för förståelsen av företagsbildningens bestämningsfaktorer, eftersom den aktualiserar frågan om nya företagares »rekryteringsbas». I vilken utsträckning utvecklades företagen ur hantverk i någon bestämd mening? I vad mån startades de i direkt anslutning till tidigare gross- eller detaljhandel? I vilken utsträckning startades de av äldre industriföretag, alltså som dotterföretag? I vad mån, slutligen, startades de av enskilda personer utan att någon anknytning till de redan nämnda ursprungstyperna förelåg? Den aktualiserar också frågan om motiven bakom företagsbildningen.

De *sociologiska* frågeställningar, som kunna uppställas, höra nära samman med de ovan nämnda utvecklingshistoriska. De taga nämligen framför allt sikte på de individuella *företagsgrundarnas tidigare sysselsättning, utbildning och ålder,* på deras »grupptillhörighet» i sociologisk mening, liksom på de personliga omständigheterna över huvud vid företagsgrundandet.

Besläktade med de sociologiska aspekterna äro de *finansiella.* Vid studiet härav är det viktigt att försöka få belyst dels de *nya företagens finansiering,* dels *finansieringen av den fortsatta företagsutvecklingen.* Båda sakerna måste förväntas ha betydelse för företagarverksamhetens omfattning och karaktär i olika industrier. De frågor man främst bör inrikta sig på att försöka besvara, äro följande: Vilka krav på kapital har företagsbildning och företagsutveckling ställt i olika industrier? I hur många fall ha företagsgrundarens egna penninginsatser vid starten och senare varit av betydelse? I hur många fall har startkapital eller utvecklingskapital tillskjutits genom aktieemissioner? Hur ofta har start- och utvecklingskapital erhållits genom s. k. förläggare? I hur många fall ha andra lån upptagits? Vilka lånformer ha härvid varit av betydelse?

Vad slutligen de geografiska aspekterna beträffar gäller intresset först och främst *företagsbildningens och företagsutvecklingens lokala fördelning.* De frågor, som kunna väckas av en dylik kartläggning, kräva i sin tur närmare analys för att kunna besvaras. I den mån den föregående analysen kunnat ge resultat, förefaller det emellertid troligt, att man redan kan ha vissa svar att ge. Har man t. ex. kunnat i någon mån belysa de utvecklingshistoriska aspekterna samt klarlägga relationer mellan företagsbildning och produktions- och marknadsinriktning, bör man i viss mån kunna få företagsbildningens geografiska lokalisering belyst.

Närmast följande kapitel, som behandlar den industriella omvandlingen under industrialismens första halvsekel, innehåller ett försök att på ett par

punkter tillämpa några av de ovan skisserade, egentligen för mellankrigsperioden avsedda frågeställningarna. Framställningen, som främst är tänkt som en inledning till studiet av tiden efter 1919, är emellertid mycket schematisk och hypotetisk och kan inte genomföras med den systematik, som skisserats för mellankrigsperiodens del. Den bygger nämligen till största delen på en litteratur, som signifikativt nog på nästan alla avgörande punkter varit otillräcklig för en mera ingående analys.

DEL II

MELLANKRIGSTIDENS INDUSTRIELLA PRODUKTIONSOMVANDLING

KAPITEL 5. BAKGRUND: NÅGRA DRAG I DEN TIDIGARE INDUSTRIELLA OMVANDLINGEN

A. INDUSTRIFÖRETAGARNA

Ett karakteristiskt drag i utvecklingen av det svenska näringslivet fram till första världskriget är, att den nya industrien bara i undantagsfall växte fram ur det gamla skråhantverket.[1] Detta framstår tydligt vid ett studium av innovationerna och företagsbildningen ur utvecklingshistoriska synpunkter. De innovationer och nya företag, som buro upp industrialiseringens första halvsekel, hade sällan introducerats resp. startats av hantverksföretagare. Inte heller hantverksanställda återfinnas i nämnvärd omfattning bland innovatörerna och företagsgrundarna. Det är inte bara så, att en helt ny industri uppstod på vissa områden, t. ex. pappersmasseindustri, utan också så att industriföretag startades av andra än hantverkarna eller deras anställda inom sådana gamla hantverksgrenar som smideshantverket, plåtslageriet, skomakeriet, skrädderiet, möbelfinsnickeriet m. fl. En utveckling från dessa hantverk till industriell tillverkning utan ny företags-

[1] Enligt den strängt språkliga betydelsen får man med »hantverk» åsyfta en tillverkning utan maskinella hjälpmedel. En sådan begreppsbestämning är dock numera föga ändamålsenlig, då det allra mesta av vad som i dagligt tal nu kallas hantverk i så fall skulle bli industri. En vanligare definition tar sikte på en annan synpunkt än den maskinella. Man talar om hantverk, när tillverkningen sker i »enstyck». En sådan tillverkning kan mycket väl ske med hjälp av många maskiner, även om det är vanligare att hantverk i ordets egentliga mening dominerar i sådana fall. Inte heller denna definition är emellertid i alla sammanhang lämplig, framför allt därför att blandformer äro mycket vanliga. En tredje definition tar sikte på avsättningen. Om man tillverkar på beställning av en konsument inom en lokalt begränsad marknad, säges verksamheten vara hantverk, medan tillverkning på lager i mer eller mindre standard och för avsättning på en större marknad betecknas som industri. Men inte heller denna definition är alltid invändningsfri. Delar av den moderna industrien i vardagsspråkets nu accepterade mening skulle i så fall komma att betecknas som hantverk. Problemet synes bäst kunna lösas på så sätt, att man inte binder sig för någon alltidgiltig definition. Rimligast torde i stället vara att använda olika definitioner i olika sammanhang beroende på vilken bransch det är fråga om, vilka frågeställningar man har och vilken tidsperiod man studerar. I nu föreliggande sammanhang kan hantverk definieras som en verksamhetsform, där tillverkningen sker praktiskt taget för hand och i »enstyck». Då det gäller industrialiseringens första skeden, är det inte lämpligt att knyta definitionen till avsättningen, eftersom vad som i dagligt tal utan tvekan kallades industri på den tiden ofta hade föga likhet med den moderna industrien vad avsättningen angår (exempel: de första mekaniska verkstäderna) samtidigt som vad som tveklöst kallades hantverk ibland var industri (exempel: järnmanufakturen i Eskilstuna).

bildning är också sällsynt. Det mest anmärkningsvärda undantaget utgör den s. k. Eskilstunaindustrien samt i viss mån garverierna. Men i det förstnämnda fallet spelade förläggarverksamheten en betydande roll vid utvecklingen mot industriföretag. Karakteristiskt är vidare, att den nya industrien långt ifrån alltid trängde tillbaka det gamla hantverket eller ens fick det att väsentligt ändra karaktär. Antalet hantverkare har för 1861 uppskattats till 76 000 och för 1910 till 166 000.[1] Det skulle alltså enligt dessa, låt vara mycket osäkra, uppgifter ha skett en kraftig ökning.

Att hantverkare eller hantverksanställda endast i undantagsfall startade industriföretag eller läto sitt gamla hantverk övergå till industriell verksamhet utan ny företagsbildning hindrar inte, att det i många fall förelåg starka samband på andra sätt mellan det gamla hantverket och den nya industrien. Den nya industrien hade ibland en förutsättning i hantverket och den s. k. hemindustrien. Även om t. ex. skomakarna sällan startade skofabriker, fingo de nya industriföretagen ofta en yrkesskicklig arbetarstam från detta hantverksmässiga näringsfång. På ungefär samma sätt låg det till inom textilbranschen, särskilt i Boråstrakten. Möbelindustrien drog vid sin uppkomst stor nytta av de från städerna utvandrade skråhantverksgesällerna. Liknande exempel kunna hämtas från många andra håll. Sådana förhållanden böra emellertid skiljas från den företeelse, som ovan getts beteckningen »utveckling ur hantverk».

Ett iögonenfallande drag är den nya industriens utvecklingshistoriska förbindelser med handeln. Detta gäller de allra flesta branscher. De första från de gamla bruken fristående verkstäderna grundades vanligen av handelns män liksom också de stora nya sågverken och pappersmassefabrikerna. Byggnadssnickerierna och möbelfabrikerna, vilka från början vanligen lågo i städerna, grundades likaså som regel av personer, som tidigare varit sysselsatta inom handeln, medan man på landsbygden, där möbelindustrien ryckte fram först på 90-talet, finner de flesta företagsgrundarna bland snickerikunniga jordbrukare och jordbrukarsöner, som ofta fingo hjälp av de vid den tiden i stort sett nya möbelhandlarna i städerna, och inte av de fåtaliga finsnickarmästarna. Textilindustriens pionjärföretag hörde intimt samman med grosshandeln i textilbranschen och förläggarverksamheten. Konfektionsindustrien hade likaså sina rötter i gross- eller detaljhandeln. Skofabrikerna startades i det alldeles övervägande antalet fall av skogrossister och förläggare. Den kemisk-tekniska industrien grundlades i särskilt hög grad av gross- eller detaljhandlare o. s. v.

Antalet företagsgrundare under industrialismens första årtionden förefaller vara väsentligt mindre än antalet nystartade företag. Ett tjogtal namn återkommer inom minst ett hundratal av de nya företagen under den svenska industrialismens första decennier. Pionjärföretagen synas ha grundlagts av en relativt liten grupp människor. Rekryteringsbasen för

[1] Wages, Cost of Living and National Income in Sweden 1860—1930, vol. III, E. Lindahl, K. Kock, E. Dahlgren: National Income of Sweden 1861—1930, II, sid. 210—211, London 1937.

företagsgrundare var av allt att döma ganska smal. Detta sammanhänger rimligtvis delvis med att hantverkarna och deras gesäller inte utgjorde någon nämnvärd del därav. Till en del förklaras det emellertid också av att kapitalägareskiktet var ganska litet. En faktor av betydelse var vidare folkets åtminstone efter nuvarande förhållanden låga bildningsnivå och dåliga kontakter med utlandet. Den första industrien var inte bara ett fåtal personers verk utan också i hög grad ett verk av den bildade »överklassen» och »högre medelklassen». Det förhållandet, att det utländska inslaget bland företagsgrundarna var påfallande, ehuru långt ifrån dominerande, kan det vara skäl att särskilt erinra om. Den första svenska industrien var för sin uppkomst ofta beroende av utländska impulser inte bara på det tekniska planet utan också i den meningen, att svenska företagsgrundare nästan som regel hade utländska resor bakom sig eller på annat sätt nära kontakter med utländskt, främst engelskt, affärs- och industrifolk. De utländska bidragen till *finansieringen* av den uppväxande svenska industrien före det första världskriget voro framför allt av indirekt betydelse i den meningen, att järnvägsbyggandet i största utsträckning finansierades med utländskt kapital, så att de svenska resurserna mera odelat kunde länkas in på det industriella området.[1] Kapitalet kom under industrialiseringens inledningsskede väsentligen från ett fåtal handelshus och förmögna enskilda personer ur »högre medelklassen» eller »överklassen» samt i någon mån från staten via den utlåningsinstitution, som kallades manufakturdiskonten. I ganska få fall skedde finansieringen genom en stor mängd små kapitaltillskott, t. ex. genom aktieteckning. Aktiebolag grundades vanligen inte för att samla ihop småsparandet utan för att — ofta långt senare än vid själva företagsstarten — åstadkomma en begränsning av den ekonomiska ansvarigheten. Företagsutvecklingen finansierades av allt att döma till mycket stor del genom »nedplöjning» av vinster samt genom tillskott från samma källor som vid företagsbildningen. Efter 1870, då innovationer inom bank- och kreditväsendet, som gjorts under de närmast föregående decennierna, snabbt började få stor betydelse, förlorade de gamla handelshusen sin dominerande ställning både såsom försäljare och leverantörer åt den större industrien och som finansiärer. De började på allvar efterträdas i den förstnämnda egenskapen av storindustrien själv samt grossister av modernare snitt och i den sistnämnda av bankerna.

Att det svenska samhällets sociala struktur — den smala rekryteringsbasen för företagsgrundare — och knappheten på riskvilligt kapital varit bidragande orsaker till den svenska industrialiseringens förhållandevis sena och långsamma start synes ganska uppenbart. Emellertid finns det också andra förklaringar. Den lagstiftning, som inskränkte näringsfriheten inom landet och utrikeshandeln fram mot mitten av 1800-talet, brukar man ofta hänvisa till. Utan tvivel var den ekonomiska liberalismens genombrott —

[1] Finansieringen har studerats framför allt av T. Gårdlund i Svensk industrifinansiering under genombrottsskedet 1830—1913, Sthlm 1947.

utanför Sverige framför allt genom den engelska frihandeln och inom Sverige framför allt genom reformerna 1846 och 1864 samt svensk-franska handelstraktaten av 1865 — en ekonomisk-politisk strukturförändring av stor betydelse för det svenska näringslivets industrialisering. De mest belysande exemplen finner man inom järnhanteringen och sågverksrörelsen.[1] Emellertid får man inte skjuta denna faktor i förgrunden. Frigörelsen från regleringarna hade sålunda knappast någon helt utslagsgivande betydelse för utvecklingen av inrikeshandeln och produktionen, medan den ifråga om utrikeshandeln spelade större roll, i synnerhet för sågverken. Den gamla näringslagstiftningen uppluckrades nämligen i många fall under de yttre och inre ekonomiska krafternas tryck redan innan den formellt upphävdes. Ett tidigare upphävande skulle sannolikt inte på något avgörande sätt ha påskyndat industrialiseringen. Samma tillspetsade formulering kan i viss mån — fast med mindre rätt — gälla utrikeshandeln, eftersom det t. ex. var ett starkt ökat behov av trävaror i Storbritannien, som tvingade bort trävarutullarna. Det är dock ingen anledning att tynga alltför mycket på denna punkt. Angeläget att understryka är endast, att man inte får taga det för givet, att den ekonomiska liberalismens sena genombrott i Sverige var den enda avgörande orsaken till den sena och i början långsamma industrialiseringen.

B. UTVECKLINGENS BALANSPROBLEM

Begränsade avsättningsmöjligheter försvårade utan tvivel den industriella utvecklingen i Sverige. För att få ett grepp om problematiken bör man hålla isär a) införandet av en innovation och b) innovationsspridningen samt a) den totala svenska marknaden och b) en lokalt eller regionalt avgränsad marknad inom landet.[2]

För att man skall kunna säga, att införandet av en innovation hindrats av den totala svenska marknadens begränsning, måste innovationen ha krävt en större avsättning än vad denna marknad kunnat absorbera till ett lönande pris. Detta var troligen fallet för flera grenar av maskinindustrien under industrialiseringens inledningsskede.[3] Utvecklingen av dessa maskinindustrier förutsatte, så länge en konkurrenskraftig export inte kunde åstadkommas, i många fall en svensk industriell utveckling på ganska bred front. Detta helt enkelt därför att maskinindustrien hade industrien till kund. Så-

[1] Se särskilt Eli F. Heckscher: Svenskt arbete och liv från medeltiden till nutiden, Sthlm 1941, A. Montgomery: Industrialismens genombrott i Sverige.

[2] För ögonblicket är det inte nödvändigt att differentiera begreppet »innovation». När det skall användas i en noggrannare analys blir emellertid en differentiering nödvändig. Se kap. 6.

[3] Jfr Gårdlund: Industrialismens samhälle, Montgomery op. cit. samt A. Malcolm: Factiska bevis att fabriks- och industriväsendet inom Sverige ej är lika tacksamt som i andra länder, Linköping 1870.

dana utvecklingsförsenande »balansproblem» möter man även i fortsättningen. Vid början av 1900-talet hade t. ex. en viss balans troligen nåtts för verktygsmaskin-, textilmaskin- och träbearbetningsmaskinindustriens del genom den svenska verkstads-, textil- och träförädlingsindustriens utveckling. Men i gengäld mötte den yngsta grenen av maskinindustrien, nämligen den elektriska, ett utpräglat balansproblem. Först ett stycke in på det nya seklet kunde t. ex. Asea slutgiltigt lösa ett sådant, som hotade att stjälpa hela företaget, genom att självt eller genom dotterföretag intressera sig mera för elektrifieringsarbetet samt genom att hjälpa till att skapa en industri, som krävde stora kraftanläggningar.[1] Först genom att fullborda ett helt elektriskt *»utvecklingsblock»* kunde man med full framgång bygga upp en elektrisk industri. Ett pionjärföretag på ett annat område, Skånska Cement AB, erbjuder ett annat lika typiskt exempel. Detta företag hade ett par decennier tidigare svårigheter att kämpa med bl. a. därför att folk inte kände till, hur cement kunde användas. För pionjärföretagets ledning var det därför angeläget att driva fram innovationer och utveckling inom en betongvaruindustri, liksom också att bedriva sådan byggnadsentreprenadverksamhet, som hade användning för cement.[2] Parallellen med Aseas problem vid sekelskiftet är uppenbar.

I de fall då avsättningen skulle varit tillräckligt stor till ett lönande pris för ett ensamt innovationsföretag, kunde införandet av innovationen inte hindras av totala marknadens begränsning. Företaget borde då kunnat konkurrera ut andra företag. I den mån så inte skedde, måste hindret ha varit något annat än totala marknadens begränsning.[3] Däremot kunde dess *spridning* vara ekonomiskt svårgenomförbar, eftersom den totala svenska marknaden kunde visa sig för liten för ett större antal innovationsföretag, även om den var stor nog för ett sådant liksom för många företag av den gamla typen. I sådana fall kunde man få tendenser till »överproduktion» och »felinvesteringar». Att flera grenar av den svenska maskinindustrien länge hade att dragas med ganska dålig ekonomi, även sedan marknaden vidgats tillräckligt för att göra åtminstone ett enda företag lönande, kan delvis ses mot denna bakgrund, även om många andra förhållanden spelade in, t. ex. knapphet på yrkesskicklig arbetskraft.[4] Ett anmärkningsvärt faktum är i detta sammanhang, att gamla företag och verksamhetsformer, där innovationen ifråga inte införts, ofta levde vidare i skuggan av innovationsföretagen, även om dessa senare inte hade god räntabilitet. Förklaringen låg av allt att döma ofta däri, att så länge de gamla anläggningarna — och företagarna själva — inte voro utslitna, kunde de fortsätta konkurrensen utan avskrivningskostnader och reinvesteringar. Genom att de på

[1] Jfr J. Åkerman: ASEA 1883—1933. Ett elektriskt halvsekel, Västerås 1933.

[2] Se K. Kock: Skånska Cementaktiebolaget 1871—1931, särskilt sid. 41 och 179 ff., Uppsala 1932.

[3] Problemet skall ägnas särskild uppmärksamhet vid analysen av mellankrigstiden.

[4] Gårdlund op. cit. samt T. Gårdlund: Bolinders — en svensk verkstad, Sthlm 1945.

sin höjd täckte sina rörliga kostnader, pressade de samtidigt innovationsföretagens marginaler. I andra fall kunde de gamla verksamhetsformerna ge acceptabel räntabilitet och innovationsföretagen god sådan. I sådana fall kan man fråga sig, varför inte antingen antalet innovationsföretag ökade eller de redan existerande växte så att räntabiliteten pressades ned. En anledning kunde vara, att ännu flera inte kunde startas, t. ex. av brist på riskvilliga företagare och/eller finansiärer, och att de redan existerande inte kunde eller ville expandera tillräckligt mycket för att ersätta samtliga andra företag i samma verksamhetsgren.[1] Under denna tid spelade dock inte organiserad konkurrensbegränsning någon roll.

Både då man fick tendenser till överproduktion och felinvesteringar och då man av olika anledningar hade en rad tröghetsfaktorer, kan man tala om balansproblem i utvecklingen. Det förelåg en »strukturell spänning». Antingen innebar denna ekonomiska svårigheter för innovationsföretagen eller medförde den att dessa företag blevo flera och/eller ytterligare expanderade med ekonomiska svårigheter till följd framför allt för de andra företagen, till dess att en ny branschstruktur med mindre »strukturell spänning» uppnåtts genom att marknaden så småningom vidgats och/eller en del företag fallit bort. Den tidiga industrialiseringen mötte på så sätt ofta svåra ekonomiska problem, som först så småningom löstes. »Spänningarna» ifråga och de »ofullbordade utvecklingsblocken» voro emellertid samtidigt drivande krafter i utvecklingen.

Medan man inom kapitalvaruindustrierna ofta var direkt beroende av någon eller några speciella andra industriers eller näringsgrenars expansion, var detta av naturliga skäl inte så ofta fallet inom konsumtionsvaruindustrierna. Där var man i stället i första hand beroende av näringslivets utveckling i stort. När det gäller konsumtionsvaruindustrien har man emellertid alldeles särskild anledning att understryka, att den *totala* svenska marknadens begränsning mera sällan spelade någon roll såsom försenande faktor för innovations*introduktionens* del. Produktionsstrukturen var nämligen inom de gamla konsumtionsvarugrenarna sällan sådan att ett enda eller ett fåtal företag försågo den svenska marknaden med samma produkt. Förhållandena lågo med andra ord sällan till på samma sätt som inom maskinindustrien. Medan en svensk produktion av textilmaskiner stötte på svårigheter, även om bara ett enda företag slog sig på en sådan, kan man inte säga, att marknaden t. ex. före 70-talet var ur stånd att absorbera ett industriellt konfektions-, sko- eller möbelfabriksföretags tillverkning till lönande pris. Däremot stötte innovationsintroduktionen och framför allt innovations*spridningen* av allt att döma ibland på ganska betydande svårigheter på grund av att avsättningsmarknaderna voro *lokalt eller regionalt*

[1] Faktorer av olika slag, som kunde komma företag att stanna i växten trots att marknadsförutsättningar i och för sig funnos för ytterligare tillväxt, komma att diskuteras och belysas i analysen av mellankrigstiden. De ha haft stor betydelse för branschstrukturernas utformning. Också frågan om innovationsföretagens vinstmarginaler skall där närmare diskuteras och belysas.

begränsade. I synnerhet så länge kommunikationerna voro obetydligt utvecklade, kunde många industrier inte få avsättning utanför en ganska snävt begränsad lokal eller regional marknad. Typiskt är, att ångkvarnar och ångbagerier under hela det industriella inledningsskedet endast byggdes i större befolkningscentra. I smärre sådana kunde avsättningen inte bli tillräckligt stor för att göra de med innovationerna förenade kapitalkostnaderna lönande. Detsamma kan sägas om maskiniserade byggnadssnickeri- och möbelfabriksföretag. Och inte minst kan det erinras om att ångsågarna infördes först i de sågverk, som producerade för en stor exportmarknad. De kunde först långt senare löna sig inne i landet, där avsättningen ofta var lokalt begränsad. I de fall då den lokala eller regionala marknadens begränsning inte lade hinder i vägen för ett enda innovationsföretag, fick man ibland i varje fall ingen allmän spridning av innovationerna. Liksom när det var fråga om tillverkningar, som i och för sig kunde avsättas över hela landet, fick man å andra sidan ibland också inom lokala och regionala områden överproduktionstendenser, när alltför många företag slogo sig på en innovation.

Vad som kan kallas utvecklingens balansproblem visar sig vid ett studium av det industriella genombrottet i många fall vara en faktor av viss betydelse inte minst för *kommunikationerna* själva. Järnvägsnätet kunde på många håll inte med fördel byggas ut alltför snabbt, helt enkelt därför att man inte kunde gå den industriella utvecklingen alltför långt i förväg. Trafikinkomsterna kunde inte bli tillräckligt stora, så länge inte en industri hunnit växa upp. Ett av de mest belysande exemplen härpå utgör utvecklingen i Småland, där järnvägarna ursprungligen byggdes för transport av sågverksprodukter men kunde bli lönande och utvecklas vidare först sedan en träförädlingsindustri vuxit upp.[1] Analoga exempel kunna hämtas från Bergslagen samt från Skåne, där flera järnvägar ursprungligen byggdes för jordbrukets behov. Ett annat exempel har man från den tidigare sågverks- och massaindustriens historia i synnerhet i Norrland. Trots att de tekniska förutsättningarna samt marknadsförutsättningarna ofta funnos för en praktiskt taget hur snabb expansion som helst, hade man en förlångsammande faktor i nödvändigheten att rensa och bygga ut flottleder. Det fanns självfallet också andra förlångsammande faktorer, t. ex. brist på experter på anläggning av massafabriker. Men den här berörda var sannolikt en ingalunda oviktig sådan. Utbyggnaden av hela »block» av här berörda typ var, liksom då det gällde tidigare nämnda typer, ofta en förutsättning för att de olika delarna i blocket skulle vara tillräckligt lönande.

Den förlångsammande effekt på innovationer och/eller innovationsspridning, som hittills berörts, har kunnat föras tillbaka på ett speciellt balansproblem i utvecklingen, varvid en bristande köpkraft, en otillräcklig lokal, regional eller nationell marknad ibland varit den strategiska faktorn.

[1] Jfr O. Gasslander: Halland och de moderna kommunikationerna, i Halland, en bok om hembygden, utgiven av Hallands nation i Lund, Lund 1938.

Det är emellertid anledning att inte alltför mycket skjuta fram köpkraftsmomentet i förgrunden. Innovationer ha mycket ofta helt och nästan alltid i viss mån skapat sin egen marknad, t. ex. genom att sänka varornas pris och/eller förbättra deras kvalité och göra dem köpbara och åtråvärda för flera människor än tidigare eller också genom att *skapa* ett behov, som över huvud taget inte tidigare fanns eller i varje fall inte manifesterade sig konkret. I verkligheten finner man i den tidigare industriella utvecklingen inte många renodlade fall av otillräcklig marknad. Å andra sidan finner man inte så ofta renodlade exempel på »marknadsutvidgande» utveckling. Man kan dock karakterisera olika förlopp genom att säga, att de lågo nära den ena eller den andra typen. De nya färdiga kläderna voro till en början ingalunda billigare än de gamla hemma- eller skräddarsydda. De kunde inte tränga ut dessa, förrän ändrade förhållanden försvårat särskilt hemmaproduktionen och dessutom tvingat fram en stark efterfrågan från tidigare obefintliga folkgruppers sida. Detta i synnerhet så länge bristfälliga transportmöjligheter gjorde en avsättning över större områden ogenomförbar. I viss mån på samma sätt låg det till för den tidigaste möbel-, byggnadssnickeri- och skoindustriens del. Omvänt kan man peka på många fall, som lågo nära den marknadsutvidgande typen. Den industri, som började tillverka maskiner för ersättning av manuellt arbete samt varaktiga konsumtionsvaror, t. ex. fotogenförgasningskök och symaskiner, skapade i hög grad sin egen marknad, även om avsättningen underlättades av näringslivets expansion i övrigt och genom den marknadssugning, som låg däri. I det förra fallet kan man på goda grunder göra gällande, att utvecklingen under den svenska industrialismens första decennier inte skapade goda förutsättningar för expansion. Men man kan inte i lika hög grad göra detta i det senare fallet. Det skulle måhända vara av intresse att närmare studera utvecklingsförloppen inom skilda industrigrenar med utgångspunkt från här berörda, i kapitel 4 teoretiskt utförda problemställning. Med hänsyn till att det skulle kräva ett källmaterial av helt annan omfattning och tillförlitlighet än vad som för närvarande kunnat stå till förfogande, måste dock ett sådant försök uppgivas för den svenska industrialismens första halvsekels del. I analysen av mellankrigstiden kommer ju ifrågavarande problemställning och dess betydelse för belysning av företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden att inta en central plats.

Ett balansproblem i den ekonomiska utvecklingen, som till det yttre kunde te sig ungefär som de hittills diskuterade, och som ofta är svårt att skilja från dessa i praktiken, sammanhängde med *strukturella »spänningar» i den tekniska eller organisatoriska utvecklingen.* Här var det fråga om att fullborda ett »utvecklingsblock» genom att bringa tekniken eller organisationen på olika områden »i paritet». Detta balansproblem visar sig vid ett närmare studium ofta vara av en ganska fascinerande karaktär. Det har emellertid märkligt nog föga uppmärksammats inom nationalekonomien, trots att det kan ifrågasättas, om det inte spelade större roll både som ska-

pare av stora ekonomiska svårigheter och som drivande krafter än nyss berörda, mera uppmärksammade balansproblem.

Exempel finner man redan inom företag med flera led i en och samma produktionskedja. Av olika skäl kunde ibland ett led inte kompletteras med köp av råvara eller mellanprodukt från andra företag. Ibland var distributionsstrukturen inom branschen så stel eller förelågo sådana andra förhållanden — t. ex. transporttekniska — att tillräcklig avsättning av mellanprodukt utanför det egna företaget inte kunde ske. Ett tekniskt framsteg i ett mellanled kunde i sådana fall ofta inte bli en innovation så länge inte sådana framsteg gjorts i ett eller flera övriga led, att en balans kunde uppnås. Förhållandet låg till på principiellt samma sätt i många fall där produktionskedjans olika led voro spridda över olika företag. I sådana fall kunde man möta antingen ett hinder för introduktion av en innovation eller ett hinder för innovationens spridning. Man har exempel på allt detta kanske framför allt från den svenska järn- och metallindustriens historia. Götstålsprocesserna kunde ibland inte med fördel introduceras därför att masugnstekniken inte stod i sådan paritet med deras teknik, att man kunde få tillräckligt mycket tillräckligt billigt tackjärn att mata bessemerkonvertrarna eller martinugnarna med. Denna strukturella spänning löstes emellertid förvånansvärt snabbt genom att masugnstekniken tog jättesteg framåt, bl. a. under trycket av ifrågavarande strukturella spänning.[1] Ett besvärligt hinder för den koncentration av masugnsdriften, som vanligen var ett led häri, nämligen bristfälliga transportförhållanden, övervanns tack vare järnvägarna. När järnverken inte kunde eller ville bygga ut sina egna masugnar, möjliggjorde det nya transportmedlet tackjärnsköp från andra masugnar, så att den egna kunde nedläggas. Vad som sagts om masugnarna gäller också gruvorna. Denna strukturella spänning i förhållandet mellan färsknings-, masugns- och gruvteknik var emellertid inte den enda. Även i förhållande till manufaktureringen och verkstadsindustrien förelåg på 60- och 70-talen ett ofullbordat utvecklingsblock, som åtminstone till en del sammanhängde med tekniska och organisatoriska faktorer, även om marknadsfaktorer också spelade betydande roll. R. Åkermans samtida skildring av situationen är här mycket belysande. »Bessemerfärskningen har allt sedan dess uppkomst varit använd i Sverige; men ännu år 1871 tillverkades endast 189 000 ctr Bessemermetall, och fastän denna process måste anses såsom för oss synnerligen passande, enär dels de flesta svenska jernmalmer dertill väl lämpa sig, och dels bränsleåtgången för den med denna process framställda metallen nästan endast blir hälften så stor som för Lancashirejern, så är det dock först under de allra sista åren, som Bessemerfärskningen hos oss vunnit ett mera allmänt erkännande. Hufvudskälet hertill är utan tvifvel att söka i den omständigheten, att denna metod erfordrar så dyrbara anordningar och i följd deraf icke passar för små verk med obetydlig produktion; men

[1] Se C. Sahlin: Den basiska martinprocessens införande i Sverige. Jernkontorets Annaler årg. 124 H. 10, Sthlm 1940.

sagda förhållande beror säkerligen också derpå, att Bessemerprocessen icke egentligen lämpar sig för stångjernstillverkning, utan bör åtföljas af de framställda götens manufakturering eller förädling till färdig vara. Sistnämnda omständighet bör naturligtvis icke blifva något verkligt hinder för Bessemerprocessens antagande, utan i sjelfva verket kan en betydligare utvidgning af den svenska jernhandteringen endast på det sätt möjliggöras, att man jemte stångjern, hvaraf verldsmarknadens behof under vanliga år är ganska begränsadt, också tillverkar något annat; men förhållandet är emellertid det, att Sverige ända till de allra sista åren nästan icke till utlandet afyttrat jern under någon annan form än stångjern och garfstål, och det är derföre nödigt att, på samma gång som man öfvergår till Bessemerfärskning, också upparbeta en alldeles ny marknad, hvarigenom processens antagande naturligtvis försvåras.»[1] När spänningen mellan färskning och masugnsteknik löstes, var det i hög grad fråga om planmässiga ansträngningar från järnverkens sida, men detta var delvis också fallet, när spänningen löstes mellan järnverk å ena sidan och manufakturering och verkstäder å andra sidan. Det var framför allt från slutet av 70-talet, som järnverken tvingades över på framställning av mera förädlade valsverk- och manufakturprodukter, varvid man så mycket som möjligt fick gå in för högkvalitativa sådana, vilket samtidigt betydde, att man måste bygga upp egna försäljningsorganisationer.[2]

Den inverkan utvecklingens balansproblem i hittills berörda mening haft på industrialiseringen, framträder, såsom redan vid ett par tillfällen antytts, bl. a. om man studerar de ekonomiska svårigheter, ledande till ägarebyte, företagsdöd eller finansiella rekonstruktioner, som karakteriserat utvecklingen. Många sådana svårigheter kunna säkerligen förklaras av en bristande likviditet och/eller bristande räntabilitet till följd av ofullbordade utvecklingsblock samt därmed sammanhängande knapphet på företagare och kreditmöjligheter. Nödvändigheten att utveckla hela »block» inte endast hindrade åtskilliga projekt utan skapade också svårigheter, när projekten ändå börjat genomföras. De förmögenheter, som offrats på de ofullbordade utvecklingsblocken, äro med all sannolikhet både många och stora, och det förefaller vara en lockande uppgift, som dock här tyvärr inte kan fullföljas, att närmare studera detta förhållande. Ett av de mest renodlade exemplen har man i de stora engelska förlusterna på malmfälten och malmbanan i övre Norrland under 80-talet. Andra sådana kunna hämtas från andra järnvägsföretag längre söderut, från massafabrikerna, som ofta voro ur stånd att lösa kraftfrågan, o. s. v.[3] Även om det inte är möjligt

[1] R. Åkerman: Några ord om jernhandteringens ståndpunkt i Sverige vid början af år 1873, sid. 26, Sthlm 1873.

[2] Jfr Ett svenskt jernverk, Sandviken och dess utveckling 1862—1937, Uppsala 1937. Vidare Gust. Ekman: Framtidsutsikterna för Sveriges järnhantering, Affärsvärlden, 1901—1926, Första kvartseklets festskrift, Sthlm 1926.

[3] Mot bakgrunden av utvecklingens balansproblem framstår det närmast såsom egendomligt, att tendenserna till överproduktion och felinvesteringar inte voro mera framträdande än de i verk-

att här närmare studera saken, blir det anledning att återkomma till den vid diskussionen av utvecklingens konjunkturproblem. Redan nu kan uppmärksamheten fästas på att företag, som byggts ut alltför långt i förhållande till andra delar i ett utvecklingsblock och därför kommit att i åtminstone viss mån te sig såsom felinvesteringar, ofta köptes billigt av personer eller företag, som sedan voro i stånd att fullborda eller i varje fall fortsätta utvecklingsblockets utbyggnad och för vilka företagen i fråga just av denna anledning hade ett större värde än för de personer eller företag, som hade otillräcklig likviditet och/eller förmåga att se utvecklingsblockets krav och möjligheter. Många av den svenska industrialismens stora »finanshus» och koncerner leda delvis sin uppkomst och utveckling tillbaka på en serie dylika köp och ibland utomordentligt vinstgivande »kombinationer», medvetet eller omedvetet såsom led i ett fullbordande av utvecklingsblock, d. v. s. en lösning av utvecklingens balansproblem.

Den ganska långa tid, som ofta förflöt mellan en i och för sig fullgod teknisk uppfinning och en innovation samt mellan en innovation och dess allmänna spridning, kunde sammanhänga inte bara med frånvaron av tillräckliga avsättningsmöjligheter och/eller balans av tekniskt slag, utan också med *löneutvecklingen*. I den mån det inte lönade sig att införa en ny maskin så länge de löner man måste betala för arbetskraften inte lågo på en viss nivå, kunde maskiniseringen inom en bransch vara intimt beroende av utvecklingen inom *andra* områden av näringslivet på så sätt, att en mera omfattande och snabb utveckling inom helt andra branscher eller näringsgrenar drev på maskiniseringen genom att driva upp den allmänna lönenivån. En snabb expansion inom en viktig näringsgren lockade sålunda via arbetsmarknaden fram dels tekniska framsteg i andra branscher, dels redan uppnådda tekniska framstegs tillämpning i praktiken, d. v. s. innovationer, som legat latenta. Särskilt det senare förhållandet har intresse för Sveriges del, eftersom det jämte det tidigare diskuterade måhända kan bidraga till att förklara, varför tekniska landvinningar i utlandet inte slogo igenom genast de blivit kända i Sverige. Man skulle kanske bl. a. kunna

ligheten voro (jfr följ. avsnitt rörande utvecklingens konjunkturproblem). Förklaringen härtill ligger väl bl. a. däri, att de tekniska impulserna till innovationer i olika led på många håll kommo så snabbt på varandra, att problemen löstes utan alltför stora svårigheter, särskilt så länge kapital från de svenska handelshusen kunde ställas till förfogande eller utländskt kapital strömmade in över Sveriges gränser. Färsknings- och masugnsteknikens framsteg »kuggade» exempelvis förvånansvärt väl i varandra, och järnhanteringens stora kapitalbehov kunde tämligen väl tillfredsställas. Vidare ligger förklaringen med viss sannolikhet inte minst däri, att innovationsspridningen inom de delar av utvecklingsblocken, som »lågo före» de andra, gick relativt långsamt, helt enkelt därför att rekryteringsbasen för företagare liksom också för yrkesskicklig arbetskraft ofta var så pass smal, att de företag, som åtminstone på kort sikt skulle tenderat att bli felinvesteringar, aldrig kommo till. Hade götstålsinnovationerna spritts snabbare än som blev fallet skulle man kanske dels fått kraftigare tendenser till överproduktion, dels samtidigt större svårigheter inom de järnverk, som inte försökte sig på innovationerna i fråga. Om konfektionsföretag uppstått snabbare än vad som i verkligheten blev fallet, skulle här kanske uppstått tillfälliga överproduktionsproblem, samtidigt som skrädderiet måhända fått svårare att hävda sig.

peka på textilbranschen med dess länge synnerligen låga lönenivå, även om förhållandet inte framträdde så tydligt i Sverige som i England.[1]

C. DEN KUMULATIVA INDUSTRIALISERINGSPROCESSEN

Likaväl som här antydda förhållanden kunna bidraga till förklaringen av en relativt långsam, trevande och av många bakslag karakteriserad industrialiseringsstart, kunna de kanske bidraga till att förklara, varför den långsamma starten ledde över till en mycket snabb, kumulativ industrialisering. Den typiska bilden av en förhållandevis långsam inledande utveckling, som ganska hastigt slår om i en mycket snabb process, bör man vänta, när man tänker sig in i innebörden av här diskuterade karakteristiska drag i industrialiseringens dynamik, alldeles oavsett det förhållandet, att tekniska och organisatoriska framsteg på ett håll nästan som regel kunde tillämpas på flera andra håll.

Till en början låg ett kumulativt element redan däri, att rekryteringsbasen inte bara för yrkesskicklig arbetskraft utan också för företagsgrundare vidgades kumulativt. Varje nytt industriföretag utbildade inte bara många ingenjörer, försäljare, yrkesskickliga arbetare etc. utan också många framtida företagsgrundare, särskilt som man samtidigt fick teknisk undervisning vid nyinrättade skolor. Vid ett studium av företagsbildningen finner man redan under 1800-talets sista decennier början till en delvis annan bild av företagsgrundarrekryteringen än under tiden närmast efter seklets mitt.[2] Även om handelns folk alltjämt dominerade bilden under 80- och 90-talen, finner man betydligt flera tekniker bland företagsgrundarna än tidigare. Framför allt inom den snabbt expanderande verkstadsindustrien har man allt flera i de äldre verkstäderna sysselsatta tidigare tekniker av olika slag bland företagsgrundarna. — Att de ökade utländska kontakterna tack

[1] Utvecklingen i den engelska textilindustrien erbjuder flera intressanta exempel på strukturella spänningar av olika slag. När den »flygande skytteln» kommit i bruk under 1730-talet, uppstod stor brist på garn. Denna drev fram uppfinningar och innovationer inom spinneribranschen strax efter seklets mitt. Dessa voro så stora, att tekniken inom väverierna i stället kom på efterkälken. Så länge inte denna teknik hunnit ikapp spinneritekniken, utmärktes läget bland spinnerierna av stora svårigheter i form av överproduktion. Den mekaniska vävstolen uppfanns i slutet av seklet, och förutsättningar för balans mellan de olika produktionsleden inom textilindustrien skapades härigenom. Emellertid blev nu utvecklingen den, att vävarlönerna pressades hårt inför hotet att allmänt införa den mekaniska vävstolen. De pressades i själva verket så kraftigt, att denna vävstol kom att införas påfallande långsamt. En av orsakerna härtill var sannolikt det förhållandet, att textilindustrien var utvecklad för långt »i förväg» framför andra industrier, så att vävarna inte hade många andra industriella yrken att övergå till. När också andra industrier efter Napoleonkrigens slut ryckte fram, kunde emellertid vävarna bättre motstå lönepressen nedåt. På så sätt bidrog dessa andra industriers framryckning via sin inverkan på lönerna till att den sedan länge uppfunna mekaniska vävstolen slutligen och ganska snabbt introducerades. Jfr F. Mantoux: The Industrial Revolution in the 18:th Century, övers. från franskan, London 1931.

[2] Jfr Gårdlund: Industrialismens samhälle.

vare förbättrade utlandskommunikationer inneburo ett kumulativt element även frånsett inflytandet på rekryteringen av företagsgrundare, är så pass självklart, att det inte är nödvändigt att närmare uppehålla sig därvid. Detsamma gäller det kumulativa element, som köpkraftsvägen låg i näringslivets mångsidigare utveckling och i att kapitalvaruindustrien skapade en utveckling inom andra industrier och näringsgrenar genom att ge dem helt andra tekniska resurser än tidigare. Att kommunikationernas utveckling på många håll plötsligt skapade förutsättningar för en snabb industriell expansion, är inte heller problematiskt. Dessa moment ha för övrigt mer eller mindre ingående beskrivits av alla författare, som varit inne på det svenska näringslivets stora omvandling.[1] Innovationernas spridning inom bank- och kreditväsendet bidrog självfallet också till att underlätta en snabbare industriell utveckling än tidigare.[2] Detta inte minst genom att underlätta en utbyggnad av hela utvecklingsblock, där svårigheterna ofta lågo på likviditetsplanet.

Utan att överdriva utvecklingsblockens roll i föreliggande sammanhang bör uppmärksamheten därför fästas också på deras kumulativa moment. Det förhållandet, att det krävdes vissa kombinationer av utveckling liksom av tekniska framsteg för att det skulle kunna bli en snabb expansion, skapade svårigheter under en inledningsperiod, så länge förutsättningarna i fråga om företagarskicklighet, t. ex. förmåga att tänka i »block», eller i fråga om kapital och likvida medel, förmåga att finansera hela »block», voro otillräckliga, d. v. s. så länge utvecklingsblocken inte kunde fullbordas. Men när förutsättningarna i fråga skapats, fick man en kumulativ expansion med ofta goda företagarvinster.

Likaväl som de otillräckligt utbyggda flottlederna i viss mån höllo tillbaka skogsindustriens utveckling under större delen av 80-talet, lika uppenbart är det, att det omfattande flottledssystem, som färdigställdes under 80-talet, bidrog till att möjliggöra ett ganska plötsligt genombrott både i form av intensiv företagsbildning och utveckling av äldre företag från slutet av 80-talet och framåt. På samma sätt förhöll det sig med många andra utvecklingsblock. Utvecklingen kunde gå långsamt, så länge en länk av tekniskt slag saknades. Men när den »felande länken» funnits eller hämtats från utländska förebilder, fick man kumulativ expansion. I en sådan situation tillgodogjorde man sig inte bara ett utan också flera framsteg, *som gjorts tidigare.* I stället för ekonomiska besvärligheter skördade man då ofta stora vinster.

[1] Jfr t. ex. Eli F. Heckscher: Till belysning af järnvägarnas betydelse för Sveriges ekonomiska utveckling, Sthlm 1907, samt Svenskt arbete och liv, Montgomery: op. cit., Gårdlund: Industrialismens samhälle.

[2] En sak, som vore väl värd ett specialstudium, är fastighetsvärdestegringen. Genom denna stegring vidgades möjligheterna till kreditexpansion på basis av inteckningssäkerheter. Den bl. a. tack vare denna fortsatta industrialiseringen och urbaniseringen ledde i sin tur till ytterligare fastighetsvärdestegringar o. s. v.

En tämligen långsam och jämnt fortskridande industrialisering förefaller *i längden* föga sannolik. På ett framskridet industriellt utvecklingsstadium finns det visserligen anledning vänta, att utvecklingen inom helt olika industriella sektorer befinner sig i olika stadier, så att hela industriens utveckling i genomsnitt kan te sig ganska jämn. Men i början har man snarast att vänta sig en långsam starts ganska plötsliga övergång i ett kumulativt förlopp. Utvecklingen i Sverige under industrialismens första halvsekel bör ses mot bl. a. denna bakgrund. 1870- och 1880-talens, låt vara ibland överdrivna, svårigheter[1] kunna delvis ses mot bakgrunden av alla de ofullbordade utvecklingsblock, som då förelågo, och 90-talet samt tiden fram till det första världskriget kan i viss mån ses såsom ett fullbordande av dessa.[2]

Till sist bör uppmärksamheten riktas på löneutvecklingens roll. »Uppsamlingen» av redan gjorda tekniska framsteg, vilka inte kunde ge innovationer eller i varje fall inte allmän innovationsspridning, därför att arbetskraften var billig, innebar i likhet med ovan diskuterade utvecklingsblock också ett kumulativt element. Det förhållandet, att en hel rad *nya* industrier ryckte fram i Sverige under de första decennierna av industrialismens första halvsekel bidrog med all sannolikhet inte bara till att tvinga fram nya tekniska framsteg och innovationer utan också till att aktualisera en mängd latenta innovationer i en rad *äldre* branscher. Att avväga vilken roll detta kumulativa element spelade i förhållande till andra är emellertid omöjligt utan en mera ingående analys än vad här kunnat komma i fråga.

De kumulativa element, som nu antytts, ha hittills uteslutande setts ur långsiktssynpunkt. Det har gällt att peka på faktorer, som påverkade förloppet under den svenska industrialismens första halvsekel som helhet betraktat. Det är dock tydligt att flera av dem framträtt starkt just under högkonjunkturer. En del ha länge varit välkända inom konjunkturteorien och ha därför endast markerats utan att särskilt diskuteras. Då frågan om utvecklingens konjunkturproblem tas upp, är det heller ingen anledning att dröja vid faktorer, som komma i intressets centrum vid en analys i totalkategorier. I stället är det anledning att också då koncentrera uppmärksamheten kring utvecklingens balansproblem.

[1] Man bör komma ihåg, att de samtida skildringarna av svårigheterna i många fall sannolikt voro färgade, i det att de tillkommit inför avgörandet av tullfrågorna. För övrigt är det väl alltid så, att de, som träffas av trycket från den ekonomiska utvecklingens negativa komponent, äro benägna att klaga sin nöd och göra sina stämmor så mycket hörda som möjligt. Tider av omfattande ekonomisk omvandling bli därför i allmänna medvetandet lätt »dåliga tider». Jfr H. Palme: De hårda tiderna. En statistisk undersökning, Sthlm 1895.

[2] Det kan vara skäl att särskilt peka på detta bl. a. vid en diskussion av de under åren 1888 och 1892 införda tullarnas betydelse för den utomordentligt snabba utvecklingen mellan mitten av 90-talet och det första världskrigets utbrott. Ehuru en dylik diskussion faller utanför ramen för föreliggande arbete, kan det erinras om, att tullarna i fråga utan tvivel spelade stor roll inom många industriella områden men också om att utvecklingen i sina huvuddrag säkerligen inte hade uteblivit, om tullarna inte hade införts. Beträffande problemet om tullarnas verkningar se hela raden av utredningar av Tull- och traktatkommittén.

När den följande framställningen sålunda främst anknytes till vissa av problemställningarna i det föregående, är det av vikt att understryka dess principiella och fullt avsiktliga begränsning. Det förhållandet, att en rad mer eller mindre viktiga konjunkturteoretiska problem antingen helt utelämnas eller beröras med lätt hand, får inte fattas såsom ett förnekande av deras betydelse utan endast ses som en konsekvens av F.U.:s intresseinriktning.

D. UTVECKLINGENS KONJUNKTURPROBLEM. FÖRETAGSBILDNINGEN

Vissa perioder av den svenska industrialismens första halvsekel ha alltid brukat betecknas såsom konjunkturellt dåliga. Så är framför allt fallet med början och slutet av 60-talet, slutet av 70-talet, mitten av 80-talet, åren 1891—93, 1901—03 och 1908—09. Hur konjunkturutvecklingen sådan som den kan avläsas i några lättillgängliga statistiska tidsserier ter sig framgår av tidigare återgivna diagram 2 samt av diagram 9 nedan.

Iögonenfallande är hur måttliga konjunktursvängningarna varit, om man får döma av de anförda indikatorerna.[1] Den taxerade inkomsten visar bara vid ett tillfälle, nämligen 1878, en nämnvärd sänkning under nivån året före närmast föregående toppår. Även om felmarginalen kan vara rätt stor och även om folkökningen gav en stigande trend — för tiden 1875—95 dock motvägd av en fallande pristrend — är detta skäl att observera. Arbetarantalet sjunker nämnvärt endast åren 1878—79 och 1908—09 och då relativt obetydligt. Om man närmare studerar olika branscher, finner man endast en depression, som med något som helst berättigande kan kallas allmän, nämligen den som inträffade i slutet av 70-talet. Även då äro emellertid en del branscher nästan oberörda.

Vid en jämförelse mellan i diagram 9 återgivna svenska konjunkturindikatorer och i diagram 10 återgivna serier över konjunkturväxlingarna i andra länder, framträder en allmän parallellism. De internationella konjunkturomslagen nedåt visa sig dock vid ett närmare studium som regel komma tidigare än de svenska, vilket åren 1873, 1883 och 1890 framträder t. o. m. i årsdata och inte bara i månadsdata. Detta hindrar naturligtvis inte, att de till betydande del också kunna ha legat i den svenska ekonomiska utvecklingens natur. För att närmare belysa detta borde man studera utvecklingen mera ingående än vad som här kan komma i fråga för den industriella genombrottstidens del. I det följande skall endast pekas på vissa viktiga

[1] Det bör observeras, att arbetslöshetsserier helt saknas. I någon ringa mån ger serien över antalet sysselsatta arbetare i industri en antydan om arbetslösheten eller — med tanke på industriarbetarnas emigration eller återströmning till jordbruket under dåliga år — snarare om tendenserna till arbetslöshet inom industrien. Här bör dock ihågkommas, att uppgifterna inte återspegla de troligen ganska stora variationerna i arbetstiden.

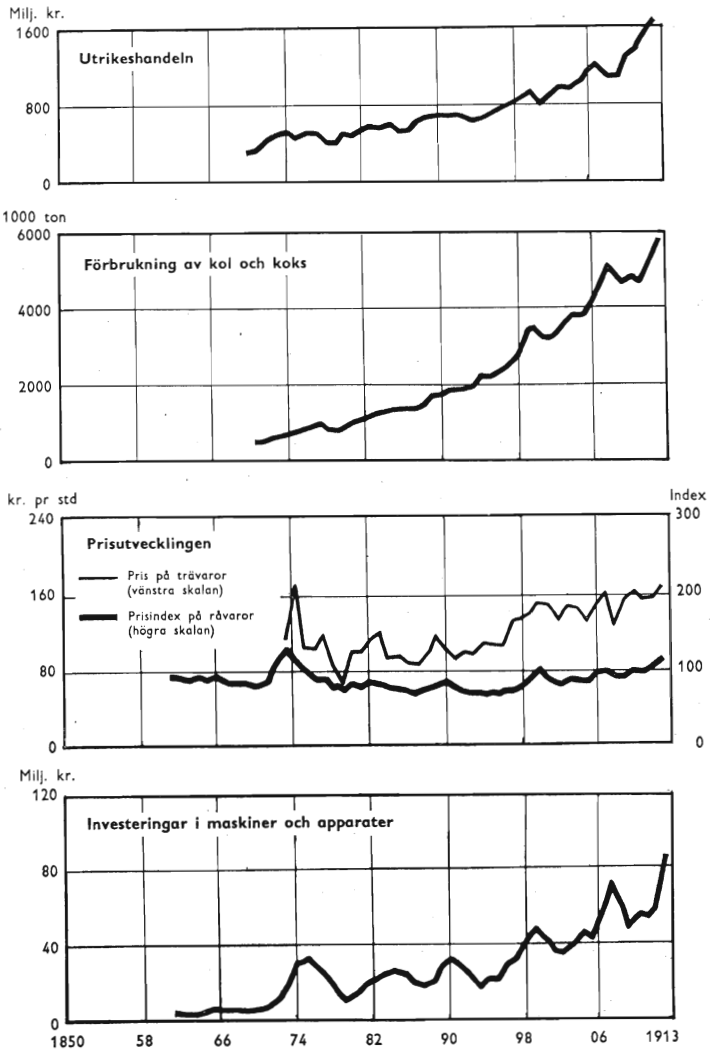
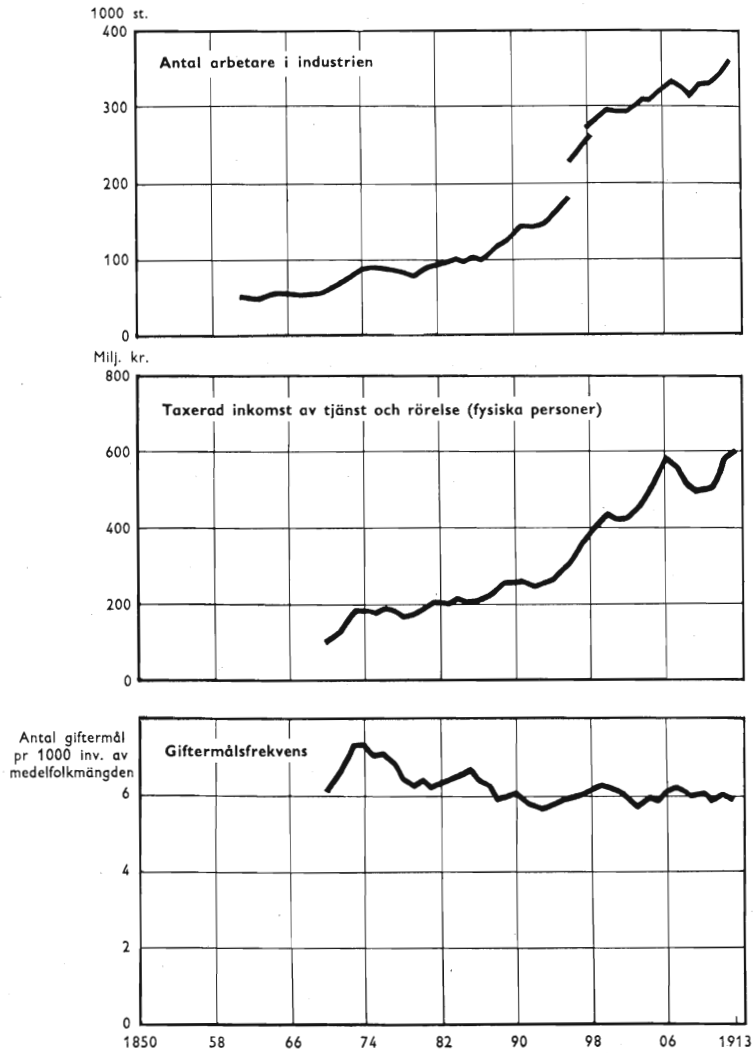


Diagram 9. Svenska konjunkturer 1860—1913.

Källor: Utrikeshandel, förbrukning av kol o. koks, prisutvecklingen på trävaror, taxerad inkomst av tjänst o. rörelse, giftermålsfrekvens: Statistisk översikt av det svenska näringslivets utveckling åren 1870—1915, tab. 345.
Antal arbetare i industrien o. prisindex på råvaror: Wages, Cost of Living and National

data rörande företagsbildningen samt på vissa fakta, som vanligen utan att statistiskt mätas framhävas i en rad historiska skildringar. Tyvärr har det inte varit möjligt att göra någon ens tillnärmelsevis tillförlitlig undersökning rörande företagsdöden eller utvecklingens negativa komponent. Detta är huvudanledningen till att det här inte kan bli fråga om någon närmare analys. På denna punkt har det varit nödvändigt att helt och hållet bygga på de vanligen föga sägande historiska skildringarna.

Material för beräkning av *företagsbildningen* har på stora områden antingen



Income in Sweden 1860—1930, Vol. II, G. Bagge, E. Lundberg, I. Svennilson: Wages in Sweden 1860—1930, II tab. 187 resp. 190.
Investeringar i maskiner o. apparater: Wages, Cost of Living and National Income in Sweden 1860—1930, Vol. III, E. Lindahl, E. Dahlgren, K. Kock: National Income of Sweden 1861—1930, I, tab. 53.

helt saknats eller varit av sådan beskaffenhet, att man inte med säkerhet kunnat fastställa startår. Sammanställningen nedan (tabell 2 med tillhörande diagram 11) bygger huvudsakligen på de data rörande startår, som kunnat erhållas för företag, som fortfarande voro i gång vid slutet av den här studerade perioden, d. v. s. omedelbart före det första världskriget.[1] Till en mindre del gälla sammanställningarna även företag, som försvunnit

[1] Ur olika handböcker och branschutredningar ha noterats de data angående anläggningsår för olika fabriker, som funnits angivna. Registrering torde ha kunnat ske av en ganska stor del av de

under tiden 1900—10. Materialet är sålunda ofullständigt både på så sätt, att det inte omsluter samtliga vid det första världskrigets utbrott befintliga företag och — vilket torde vara mera allvarligt — på så sätt, att det som regel inte heller omsluter företag, som hunnit försvinna före åren kring 1910. Undantag från denna regel utgöra i första hand uppgifterna rörande massaindustrien, pappersbruken, tändsticksindustrien och glasbruken, där det varit möjligt att få en praktiskt taget fullständig kartläggning av företagsbildningen.

Sammanställningen omfattar dels en rad branscher var för sig samt en grupp för diverse industri, inneslutande i första hand snickeri- och möbelfabriker, kemisk-tekniska industrier och livsmedelsindustrier, dels en summering av samtliga berörda branscher. Vidare har en schematisk uppdelning skett på å ena sidan kapital- och exportvaruindustri och å andra sidan konsumtions- och hemmamarknadsindustri. Samtliga större branscher utom sågverksindustrien, där uppgifter om anläggningsår som regel saknats, ha blivit representerade.

Konjunkturvariationer i företagsbildningen uppträda tydligt, sedan inledningsskedet passerats. Fr. o. m. 80-talet länkades Sverige påtagligt in i den internationella industrialismens konjunkturer.[1] Fyra toppar äro framträdande, nämligen 1872, 1889, 1898 och 1907.[2] Den första och den sista

företag, som ännu funnos kvar vid första världskrigets utbrott och som då voro av en inte alltför ringa storlek.

De använda källorna ha varit följande: Svenska industrien 1911—1912 samt 1918—1919, utg. av Carl Sjögren, Sthlm 1911 resp. 1918. — Svensk industrikalender 1918. — Sveriges handel och industri i ord och bild, Arboga 1916. — Sveriges industri, dess stormän och befrämjare, Texten af Herm. A. Ring, Sthlm (omkr. 1900; okänt tryckår). — Sveriges äldsta företag under red. av Carl Forsstrand, Sthlm 1923. — Svenska industrier, Industrilexikon över Västergötlands och Göteborgs och Bohus läns industriella utveckling med biografier över industriernas ledande män, Gbg 1945. — Sveriges bergshantering år 1913. Specialundersökning av Kommerskollegium, Sthlm 1917. — Textil- och beklädnadsindustrien. Specialundersökning av Kommerskollegium, Sthlm 1914. — Läder-, hår- och gummivaruindustrien. Specialundersökning av Kommerskollegium, Sthlm 1915. — L. Bjerning: Skånes jord- och stenindustri, Hälsingborg 1947. — Otryckta uppgifter rörande anläggningsår för massafabriker, sammanställda av E. Bosæus, väsentligen efter Nordisk Pappers-kalender, utgiven av H. Brusewitz AB, Gbg. — Likaså otryckta uppgifter rörande anläggningsår för glasbruk, sammanställda av Edv. Strömberg. — Svenska Pappersbruksföreningen 1923—1948, Minnesskrift vd 50-årsjubileet, Sthlm 1948. — G. Cederschiöld och E. v. Feilitzen: Den svenska tändsticksindustriens historia, Sthlm 1945. — Se vidare litteraturförteckningens företagsmonografier.

[1] Den märkliga bilden för tiden t. o. m. 70-talet med nästan regelbundna, rätt starkt markerade »2-årscyklar» för onekligen tanken på den s. k. »svincykelteorien». Även om ett närmare studium visar, att bilden framträder i flera av de i lokalbilden ingående industrigrenarna, förefaller det dock alltför djärvt att våga hypotesen, att sammanhanget innan Sverige kom med i den internationella konjunkturrytmen skulle ha varit av denna art, d. v. s. att förhållandevis många nya företag ett år tillfälligt avskräckt många under närmast påföljande år o. s. v. Möjligheten av någon systematisk statistisk felkälla kan inte uteslutas, även om ingenting tyder på att en sådan föreligger.

[2] Frågan, huruvida årsangivelserna för företagsbildningen kunna anses tillräckligt säkra och ifrågavarande toppar sålunda statistiskt säkerställda synes bäst kunna besvaras så att toppåren i varje fall inte gärna kunna vara senare än de i sammanställningen framträdande. Med till visshet gränsande sannolikhet har man nämligen, i den mån man inte angett det år då anläggningen

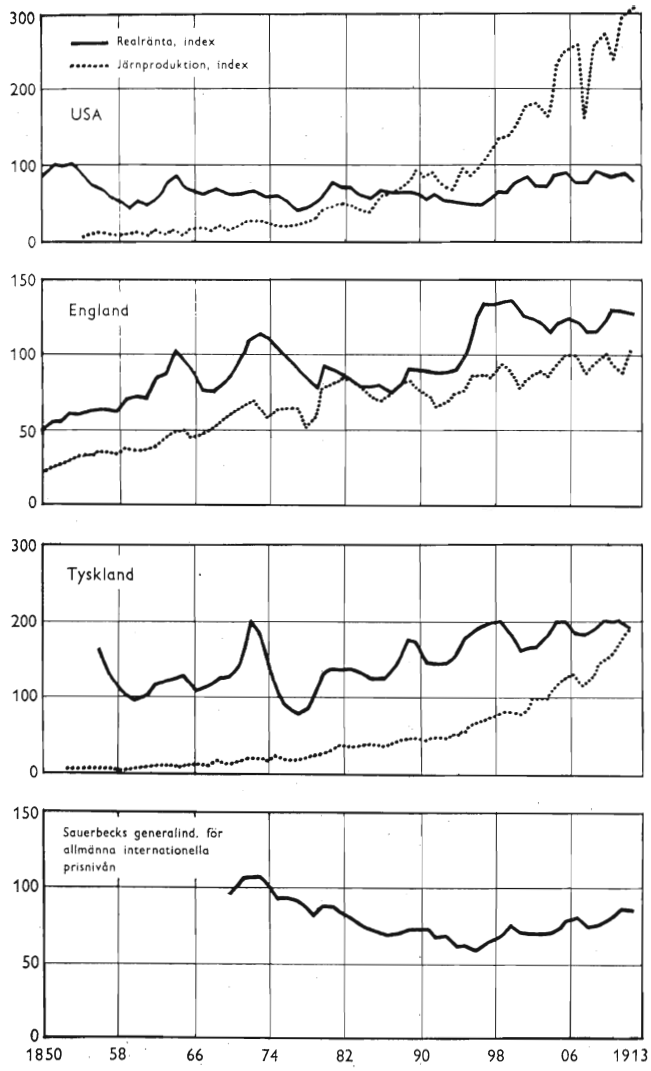


Diagram 10. Internationella konjunkturer 1850—1913.

Källor: Realränta och järnproduktion: J. Åkerman: Ekonomisk teori II, sid. 605—615.
Sauerbecks generalindex: Statistisk översikt av det svenska näringslivets utveckling åren 1870—1915, tab. 345.

äro tydligt gemensamma för huvudindustrigrupperna. Utvecklingen inom kapital- och exportvarubranscherna och konsumtions- och hemmamarknadsbranscherna är över huvud taget ganska parallell. Den första gruppens svängningar äro dock något kraftigare än den sistnämndas, i varje fall under 1800-talet. Ett iögonenfallande drag är, att toppåren inte infalla under de svenska högkonjunkturernas toppår sådana som de framträda t. ex. i investeringskurvan i diagram 9 utan ett eller ett par år tidigare. För 1872 års del kan detta kanske ses mot bakgrunden av att detta år var det sista hela högkonjunkturåret före 1873 års internationella kris. Motsvarande

Tabell 2. Företagsbildningen 1850—1909.

År	Järn- och stålverk	Verkstads-industri	Pappersmasse-industri och pappersbruk	Tändsticks-industri	Summa kapitalvaru- o. exportvaru-industri[1]	Textil- o. beklädnads-industri	Läder-, hår- o. gummivaru-industri	Glasbruk	Annan hemmamarknads-industri[2]	Summa konsumtionsvaru- o. hemmamarknads-industri	Hela industrien
1850	—	—	—	1	2	3	1	2	5	11	13
1851	—	1	—	1	2	—	—	—	2	2	4
1852	—	1	—	1	2	3	1	—	3	7	9
1853	—	1	—	—	1	1	1	—	1	3	4
1854	—	2	—	—	4	3	2	1	5	11	15
1855	—	—	—	2	2	3	1	—	4	8	10
1856	2	4	—	2	8	5	3	1	1	10	18
1857	—	4	1	3	8	—	—	—	8	8	16
1858	1	—	—	3	4	2	1	1	3	7	11
1859	—	3	—	3	6	—	—	1	2	3	9
1860	1	5	1	5	12	2	2	—	6	10	22
1861	—	1	—	3	4	1	1	—	3	5	9
1862	1	5	1	—	7	4	—	4	6	14	21
1863	—	3	—	3	6	3	—	2	1	6	12
1864	2	2	—	—	4	4	1	—	6	11	15
1865	—	—	—	2	2	1	4	—	7	12	14
1866	—	1	2	2	5	4	—	—	2	6	11
1867	—	3	1	2	6	2	1	—	7	10	16
1868	2	7	6	4	19	3	—	1	13	17	36
1869	—	2	2	6	10	4	2	—	—	6	16
1870	—	4	5	4	13	3	2	1	6	12	25
1871	1	1	6	6	15	1	2	1	3	7	22
1872	—	4	20	4	29	5	3	2	9	19	48
1873	—	4	—	6	10	4	3	2	7	16	26
1874	2	5	2	10	21	8	3	5	8	24	45
1875	—	2	1	5	8	2	2	2	9	15	23
1876	1	3	2	4	10	6	5	1	13	25	35
1877	—	7	—	5	12	4	1	1	3	9	21
1878	1	8	1	2	13	6	2	—	7	15	28
1879	—	5	2	—	7	3	2	1	3	9	16
1880	—	8	4	1	13	4	6	1	8	19	32
1881	1	3	2	2	9	5	2	1	8	16	25
1882	—	8	5	3	17	7	1	—	9	17	34
1883	1	7	7	—	15	3	2	—	3	8	23
1884	—	5	3	2	11	2	1	—	7	10	21
1885	—	2	2	—	5	9	1	—	8	18	23
1886	—	4	7	1	12	2	1	—	1	4	16
1887	—	3	9	—	12	4	10	3	3	20	32
1888	2	2	17	—	22	10	7	1	11	29	51
1889	1	9	33	—	44	11	4	1	8	24	68

[1] Häri ingå även ett antal tegelbruk och cement- och betongvarufabriker. [2] Häri ingå bl. a. snickerier.

Tabell 2 (forts.).

År	Järn- och stålverk	Verkstads-industri	Pappers-massе-industri och pappers-bruk	Tänd-sticks-industri	Summa kapital-varu- o. export-varu-industri[1]	Textil- o. beklädnads-industri	Läder-, hår- o. gummi-varu-industri	Glas-bruk	Annan hemma-marknads-industri[2]	Summa konsum-tions-varu- o. hemma-marknads-industri	Hela indu-strien
1890	1	7	4	—	12	3	8	4	5	20	32
1891	—	—	1	1	2	9	3	1	8	21	23
1892	1	5	4	—	10	3	5	1	9	18	28
1893	—	6	3	—	10	9	5	1	6	21	31
1894	1	5	7	—	14	9	7	2	9	27	41
1895	1	3	9	—	13	15	4	4	6	29	42
1896	1	3	4	—	9	14	6	5	14	39	48
1897	5	4	5	1	18	13	10	5	8	36	54
1898	3	8	6	—	21	20	10	4	12	46	67
1899	1	7	9	—	19	10	10	1	12	33	52
1900	3	10	8	—	22	8	8	1	11	28	50
1901	3	8	7	—	18	16	5	1	4	26	44
1902	3	7	2	—	14	11	5	—	7	23	37
1903	2	6	8	—	17	6	5	1	8	20	37
1904	2	9	5	1	19	8	12	—	8	28	47
1905	2	12	8	2	24	12	11	2	5	30	54
1906	2	11	9	—	22	9	6	5	3	23	45
1907	3	15	10	1	31	14	18	1	5	38	69
1908	3	7	3	—	13	8	6	1	6	21	34
1909	2	3	5	—	10	12	10	—	6	28	38

[1] Häri ingå även ett antal tegelbruk och cement- och betongvarufabriker. [2] Här ingå bl. a. snickerier.

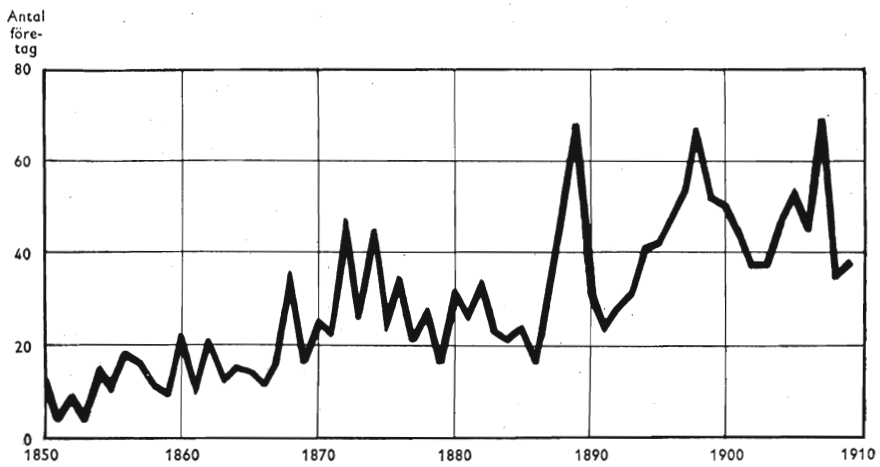


Diagram 11. Företagsbildningen 1850—1909.

kan i viss mån sägas om 1889. Här kunde man dock likaväl ha väntat sig 1890 som toppår, eftersom de internationella konjunkturerna voro mycket oenhetliga. 1889 års svenska företagsbildningstopp får delvis ses mot bakgrund av speciella förhållanden inom massaindustrien och i någon liten mån också av 1888 års protektionistiska genombrott, men det förefaller samtidigt som om de utländska impulserna träffade företagsbildningen i Sverige tidigare än konjunkturerna i allmänhet. Det är nämligen intressant att observera, att någon allmän konjunkturnedgång i Sverige knappast inträffade förrän 1891. Nästa topp i företagsbildningen skulle, om den hängde nära samman med den internationella konjunkturen, ha inträffat 1899 i stället för 1898. Nedgången i företagsbildning mellan 1898 och 1899 är nu också ganska ringa och kan i motsats till skillnaden mellan toppår och kringliggande år i de tre övriga fallen falla inom felmarginalen. År 1907 sammanfaller såväl svenskt som internationellt toppår med toppår för svensk företagsbildning. Förklaringen till det sistnämnda förhållandet kan ligga i att omslaget då kom först sent på hösten, medan 1873 och 1900 års krisomslag kommo redan på våren.

Utvecklingsbilden tyder på ett starkt internationellt beroende även på företagsbildningens område, så snart den svenska industrialiseringen kommit in i sitt kvantitativa genombrottsskede, d. v. s. efter 1870. Det förefaller som om reaktionssnabbheten vore betydande. Att den är större än på t. ex. investeringarnas område är knappast förvånande, då ett avslutande av påbörjade anläggningar bör ha medfört eftersläpning.

Man kan knappast på grundval av förefintliga konjunkturskildringar och ovan gjorda sammanställningar göra gällande, att det legat i det svenska näringslivets natur att under sitt första industriella halvsekel falla in i starka konjunktursvängningar. Även om man inte är benägen att tillmäta här anförda indikatorer bevisvärde, kan man med skäl hävda, att en stark krisbenägenhet hittills inte bevisats föreligga. Bevisbördan åvilar dem, som vilja göra gällande, att så varit fallet. Kriser och depressioner synas ha varit ganska lindriga, och motståndskraften mot de utifrån kommande impulserna var stor, trots att exportindustrien redan under denna tid var av stor betydelse, och trots att det svenska näringslivets omvandling till en del skedde med hjälp av utländskt kapital.[1] Detta alldeles frånsett det förhållandet, att arbetslöshetstendenser inom industrien brukade med-

började, såsom anläggnings- och grundningsår angett året för färdigställandet eller det år, inom vilket huvuddelen av anläggningstiden fallit (även om detta inte varit samma år som då anläggningen började) snarare än ett därpå följande år. Hade sammanställningen byggt uteslutande på uppgifter om bolagsbildningen eller firmagrundningen, skulle felkällan sannolikt gått i motsatt riktning, eftersom ett beslut om företagsstart ibland följts av påbörjad anläggningsverksamhet först vid en senare tidpunkt.

[1] Även om det utländska kapitalet kvantitativt inte spelade någon dominerande roll för industriens utveckling (jfr Gårdlund: Svensk industrifinansiering) förefaller det kanske rimligt att tänka sig, att dess marginella betydelse i kritiska situationer kunde vara större. Jfr I. Svennilsons anmälan av Gårdlunds op. cit. i ET 1947: 4.

föra dels emigration, dels återströmning av arbetskraft till jordbruket. Det kan i detta sammanhang också erinras om i hur hög grad företagsdöd på många områden omedelbart följdes av företagsbildning, så att de sociala verkningarna mildrades. Många sågverk och framför allt många järnbruk blevo massafabriker.[1] En annan sak är, att man, särskilt under vissa perioder, hade svårigheter, som sammanhängde med ett mera kroniskt tryck från utvecklingens negativa sida.

Frågan i vad mån högkonjunkturerna karakteriserats av innovationer och innovationsspridning, som i en följande kris och depression tvingat till mera omfattande företagsdöd än under högkonjunkturen samt andra anpassningsrörelser, produktionsomläggningar och dylikt, med andra ord i vad mån samspelet mellan utvecklingens positiva och negativa komponent förlöpt på ett sätt, som skapat konjunkturväxlingar, kan tyvärr inte besvaras tillfredsställande. Det något så när lättillgängliga källmaterial, som det har kunnat bli fråga om att arbeta fram, är otillräckligt, och de tryckta källorna äro sällan tillräckligt givande. Ett studium av de historiska skildringarna tyder dock på en stark innovations*spridning* under högkonjunkturår, då internationella högkonjunkturer via god exportkonjunktur spridas till Sverige och bl a. locka till företagsbildning, samtidigt som tidigare svenska innovationer genom sin spridning själva skapa goda tider. Att lågkonjunkturerna inneburo stora svårigheter för många industrier och näringsgrenar och särskilt då för dem, som utsattes för ett tryck från utvecklingens negativa komponent, framträder också ganska klart i många skildringar. Det är tydligt, att bakom denna negativa komponent inte bara lågo innovationer i utlandet, som ledde till svåra konkurrensförhållanden för svenskt näringsliv, utan också innovationer i Sverige. Att härav draga slutsatsen, att utvecklingens negativa komponent spelade en aktiv roll i uppkomsten av lågkonjunkturerna och inte bara framträdde särskilt och accentuerades av dem, synes dock knappast tillåtligt. Endast under två perioder framträder bilden så pass tydligt, att man kanske kan våga uttala sig ganska bestämt, nämligen under 70- och 80-talen. Man kan hävda, att dessa perioder med all sannolikhet skulle ha kunnat karakteriseras såsom ekonomiskt besvärliga på ett stort antal områden, även om krisimpulser från utlandet uteblivit. Att det här var fråga om en »omläggnings- och anpassningskris» med inslag av felinvesteringsutrensning inom flera branscher synes nämligen uppenbart. Alla skildringar av förloppet peka i denna riktning.

Jordbrukets med ett tryck från utvecklingens negativa sida sammanhängande svårigheter inverkade övervägande depressivt på industrien genom att starkt dämpa marknadssugningen. Jordbrukets »strukturkris» gav m. a. o depressionstendenser inom industrien. Inte mindre framträdande är emellertid det »strukturella» kriselementet inom industriens och hantverkets eget område. Slutet av 70-talet var en djupgående omläggningskris för järnhante-

[1] E. Bosæus: När järnet och cellulosan möttes, i Med hammare och fackla XV, Sthlm 1946. Drygt hälften av alla nedlagda järnbruk blevo enligt B. träsliperier eller cellulosafabriker.

ringen. De stora in- och utländska framstegen på götprocessernas område skakade, antingen de redan från början voro ekonomiskt lyckosamma inom de svenska företagen eller ej, grundvalarna för den svenska järnhanteringen och tvingade till nedläggning av en rad gamla bruk eller till rekonstruktioner, sedan man ibland länge hållit på att »kasta goda pengar efter dåliga». I all synnerhet blev detta fallet med de bruk, som inte fingo någon järnväg. Ångsågarna gjorde vidare livet allt besvärligare för de gamla vattensågarna, och många av dessa nedlades. Typiska innovationsföretag inom superfosfatbranschen, tändsticksindustrien, tegelindustrien och garverierna började slå ut en hel rad äldre företag.[1] De successiva tullsänkningarna på 1850-, 60- och 70-talen gjorde också sina verkningar gällande t. ex. för garveriernas del.[2] Ångmaskinens införande i allt flera företag inom t. ex. Eskilstunaindustrien gav typiska depressionssymptom inom övriga företag.[3] I många branscher hade det gamla lokala hantverket en svår tid, då det höll på att utkonkurreras av ny industri.[4] Inslaget av felinvesteringar var också av allt att döma ganska stort på många områden. I vissa fall var det fråga om »strategiska» sådana, grundade på spekulationsmisstag, felkalkyler och dylikt. Man kan som exempel peka på åtskilliga järnvägsföretag, där entreprenörer kalkylerat för låga kostnader. I andra fall om felinvesteringar, som få ses mot bakgrunden av ofullbordade utvecklingsblock, vilket är en helt annan sak. Vilka svårigheter det här var fråga om har redan i viss mån berörts i det föregående vid diskussionen av utvecklingens balansproblem. Man kan peka på att en del av de järnbruk, som accepterade götstålsprocesserna, mötte svårigheter, bl. a. därför att efterfrågan var i knappaste laget från den föga utbyggda manufaktureringens och verkstadsindustriens sida för att kompensera de med innovationerna i utlandet sammanhängande prisfallen på alla slag av järnverksprodukter. En viss överproduktion av papper i samband med snabb innovationsspridning förelåg, därför att den grafiska industriens innovationer och expansion kommit »på efterkälken», vilket på ett slående sätt demonstrerar balansproblemen i den industriella dynamiken. Före pappersmassans tid hade problemet varit av rakt motsatt beskaffenhet.[5] Stora svårigheter förelågo för ett stort antal träsliperier, innan de hunnit integrera nedåt genom att anlägga egna pappersbruk eller pappfabriker och på så sätt fullborda ett utvecklingsblock.[6] Men man

[1] T. Althin: Stockholms Superfosfatfabriks AB 1871—1946, Sthlm 1946, G. Andreasson: Tändsticksindustrien i Sverige, Ymer 1946: 4, Sthlm 1946. Läder-, hår- och gummivaruindustrien, specialund. av Kommerskollegium, Sthlm 1915.

[2] Se En kritisk tid för svensk bottenlädertillverkning, osign. art. i Sveriges läder- och skoindustri, 1925, sid. 324.

[3] K. Hellberg: Järnets och smedernas Eskilstuna, II, Katrineholm 1938.

[4] Många belysande exempel härpå återfinnas i Tullkomiténs underdåniga betänkande af år 1882, I—II, Sthlm 1882.

[5] T. Althin: Papyrus 1895—1945, Mölndal 1945.

[6] Jfr E. Bosæus: Utvecklingen av produktion och teknik i svensk massaindustri 1857—1939, Uppsala 1949, samt Molæ Chartariæ Suecanæ, Sthlm 1923.

kan framför allt peka på förhållandena på kommunikationernas område. Särskilt i södra Sverige hade många järnvägsföretag likviditetssvårigheter inte bara därför att de inte hunnit bygga ut hela järnvägsnätet utan också därför att den industri, som behövdes för att göra järnvägarna lönande, ännu inte hunnit tillräckligt långt i sin utveckling. Man kan också återigen erinra om järnhanteringen, vars koncentration inte kunde försiggå tillräckligt snabbt, så länge järnvägsnätet inte var utbyggt.

De ganska svaga konjunkturerna under åren 1883—87 kunna delvis ses som en fortsättning av konjunkturen under slutet av 70-talet och därför delvis karakteriseras på samma sätt, särskilt som det också var dåliga tider för jordbruket till följd av jordbrukets utveckling i de transoceana länderna och de snabbare sjötransporterna. Inom flera industrier hade man av allt att döma fortfarande en omfattande företagsdöd i det att små företag trängdes undan av innovationsföretag. Detta var t. ex. alltjämt fallet inom järnhantering, järn- och stålmanufaktur, sågverk, tändsticksindustri, tegelbruk och garverier. Man hade med andra ord ett tydligt utslag av den ekonomiska utvecklingens negativa komponent.

Att de dåliga konjunkturer, som började med bakslagen 1891, 1900 och 1907, i lika hög grad hade omläggnings- och anpassningskaraktär kan däremot knappast påstås. Den ekonomiska utvecklingens negativa komponent i form av gamla företags och gamla verksamhetsformers undanträngning möter man visserligen överallt vid studiet av de olika branschernas och näringsgrenarnas förhållanden, men man kan knappast finna den mycket utpräglad just under lågkonjunkturerna och man har svårt att tillskriva den en avgörande roll. Detta inte ens inom järnhanteringen, där dock den basiska martinprocessens införande inom och utom landet medförde särskilt stora svårigheter inom de järnverk, som inte förmådde gå över till utpräglad kvalitéproduktion. Karakteristiskt är vidare, att den nedläggning av en mängd små träsliperier, särskilt i Värmland och Småland, som framtvingades av konkurrensen med de stora nya, på avgörande innovationer baserade träsliperierna i Norrland, varken synes ha spelat någon sådan aktiv roll eller koncentrerats till depressionerna. Motsvarande kan förhållandet sägas ha varit för garverier, skohantverk, kakelugnsmakerier, fiskguanofabriker etc., som också voro på utvecklingens negativa sida.[1] Inte heller synas de dåliga tiderna i särskilt hög grad ha varit präglade av de ofullbordade utvecklingsblockens svårigheter, även om detta tydligt var fallet på vissa områden — t. ex. åren i början av 1900-talet inom den elektriska industrien samt inom sågverksindustrien, där de första avsättningssvårigheterna då mötte och där egna skogar behövde köpas och massafabriker behövde byggas för en bättre balans i utnyttjandet av den skogliga råvarubasen. Utrensning av strategiska felinvesteringar var det däremot sannolikt mera fråga om. Massa-

[1] Jfr: Partiskomakeri och partihandel i Närike, osign art. i Sveriges läder- och skoindustri, 1926, sid. 164. Det s. k. partiskomakeriet sopades helt bort på några få år i slutet av 90-talet — under »allmän» högkonjunktur.

industriens exceptionellt livliga period under de sista åren av 80-talet medförde flera typiska felinvesteringar till följd av tekniska ofullkomligheter.[1] I allmänhet synas konjunkturerna efter 80-talet dock inte heller i detta hänseende ha varit helt jämförliga med de båda första depressionerna. I viss mån kan detta sägas sammanhänga med att man vanligen kommit över en första »Klondykeperiod», vartill en mera bankmässig syn på kreditgivning och kapitalplacering bidragit. Den gissningen förefaller rimligast, att kriserna och depressionerna fr. o. m. 90-talet väsentligen utgingo från utlandet och nådde Sverige via utrikeshandeln samt via penning- och kapitalmarknaden, att de hade karaktär av »handels- och penningkriser» och i påfallande hög grad lågo på det psykologiska planet. De synas med viss rätt kunna betraktas såsom »störningar». Detta är inte att fatta så, att de störde en ekonomisk jämvikt eller en harmonisk utvecklingsprocess. Det fanns vid varje tillfälle svaga punkter i den svenska ekonomiska organismen — ibland flera och ibland färre. Dessa som bland annat sammanhängde med kampen mellan nytt och gammalt, med ofullbordade utvecklingsblock och med strategiska felinvesteringar, blevo akuta genom de internationella störningarna och skapade på så sätt svårigheter.

[1] Jfr Bosæus op. cit.

KAPITEL 6. ALLMÄN STATISTISK BILD OCH SAMMANFATTANDE ANALYS

A. DEN ALLMÄNNA STATISTISKA BILDEN AV AVANCERANDE, STAGNERANDE OCH VIKANDE INDUSTRIER SAMT AV INDUSTRIERNAS RÄNTABILITET

En analys av den industriella omvandlingen kräver inte någon en gång för alla given uppdelning av industriföretagen på olika grupper.[1] Tvärtom kommer man längst genom att anpassa denna efter skiftande frågeställningar. I bilaga 1 lämnas emellertid en översikt över de riktlinjer, som legat till grund för primärmaterialets första bearbetning och gruppering.[2] Denna första statistiska gruppering har i föreliggande kapitel som ett andra led i analysen i enlighet med den teoretiska diskussionen i kapitel 4 kombinerats med en klassificering på *avancerande*, *stagnerande* och *vikande* industrier.[3]

En *avancerande* industri kan generellt sägas vinna terräng i tävlan om investerarnas eller konsumenternas köpkraft. Mera exakt uttryckt kan man tala om en avancerande industri, så snart man har en ökning i produktionen mellan två i konjunkturellt hänseende likartade perioder. Det kan visserligen vara svårt att välja jämförelseår, men man kan vid beräkningen

[1] Frågan om gränsdragningen mellan »hantverk» och »industri» kan tills vidare skjutas åt sidan med hänvisning till vad som redan sagts härom i ett tidigare sammanhang (kap. 5. 1) och till vad som måste sägas längre fram (kap. 10: 181 samt bil. 1).

[2] I många fall ha »rena» branscher inte kunnat erhållas. På många arbetsställen sysslar man nämligen med mycket olikartade tillverkningar och arbetarna kunna inte alltid fördelas på dessa. Huvudprincipen har därför måst bli att föra arbetsställena och därmed arbetarna till olika branscher efter den tillverkning, varmed man till största delen är sysselsatt. Denna schematisering får hållas i minnet vid analysen. I vissa fall har det varit nödvändigt eller i varje fall lämpligt att på olika sätt försöka ungefärligt differentiera det statistiska materialet på »renare» branscher med hjälp av approximativa beräkningar. Detta har särskilt varit fallet i kap. 10 och följande.

[3] Begreppen få inte tagas i så bokstavlig bemärkelse att avancerande nödvändigtvis måste betyda, att industrien blir rationellare eller över huvud taget »går framåt» i vardagsspråkets mening och vikande det motsatta.

utgå från genomsnitt av två eller flera år. Även om inte all godtycklighet därigenom försvinner, blir beräkningen rimlig för alla praktiska ändamål. I föreliggande arbete väljas jämförelseåren som regel[1] på följande sätt: genomsnittet av åren 1913, 1919 och 1920 jämföres med genomsnittet av åren 1928, 1929 och 1930 samt 1937, 1938 och 1939 samtidigt som genomsnittet av åren 1921 och 1922 jämföres med genomsnittet för åren 1931, 1932 och 1933.

Två undantag göras från huvudprincipen. För det första får inte en hur liten ökning av produktionen som helst motivera beteckningen avancerande. En industri, som visar en ökning med mindre än 10 % per konjunkturcykel, räknas sålunda inte som avancerande. För det andra hänföres en industri med en produktionsstegring av högst 15 % till de stagnerande, om stegringen under närmast föregående period, d. v. s. från 1896—1900 till 1910—1913, uppgått till 50 % eller mera. Om utvecklingen avancerat i nämnda takt från 1913 till 1929 men sedan under 30-talet med mindre än 15 %, talas också om stagnation under det senare årtiondet. Då statistiken från tiden före det första världskriget inte kunnat ordnas så, att full jämförbarhet uppnåtts med de serier, som här användas från mellankrigstiden, har förstnämnda jämförelse ibland måst bli något osäker. I praktiken spelar detta dock ingen roll, eftersom felmarginalerna äro ganska måttliga.

En *vikande* industri anses som regel föreligga, när man har en interkonjunkturell produktionsnedgång med 10 % eller mera. När produktionsutvecklingen rör sig inom gränserna ± 10 %, betecknas industrien som *stagnerande*, något som man i enlighet med vad som nyss sagts ibland också kan göra, när stegringen ligger mellan 10 och 15 %.

Godtyckligheten i dessa begreppsbestämningar är uppenbar. Något orimligt ligger inte a priori häri. Utslagsgivande vid en bedömning av dem bli de resultat de leda till. Redan en tillämpning av i olika riktningar avvikande sådana kan ge en uppfattning om deras rimlighet. En sådan tillämpning visar inga nämnvärt avvikande resultat, så länge man håller sig till begreppsbestämningar, som inte radikalt avvika från de ovan anförda.

Det mest problematiska ligger inte i begreppsbestämningarna såsom sådana utan i mätningen av produktionen. Endast i vissa fall är det nämligen möjligt att för en hel industrigren få en fullgod sådan. Produktionsvolymberäkningar ha visserligen utförts av Kommerskollegium (KK) sedan 1913.[2] Men i åtskilliga fall äro dessa ganska meningslösa, då produktionsomvandlingen gjort förhållandena vid två från varandra avlägsna tidpunkter omöjliga att jämföra på detta sätt. Om man å andra sidan väljer arbetarantalets eller salutillverkningsvärdets utveckling, är man ofta ute på ännu lösare

[1] Avsteg motiveras av att vissa år i en del fall äro utpräglat »onormala», t. ex. på grund av råvarubrist eller strejk.

[2] Ang. principerna m. m. se Arbetslöshetens omfattning, karaktär och orsaker, Arbetslöshetsutredningens betänkande I, sid. 515 ff., SOU 1931: 20 samt KM 1938: 2 sid. 219.

sand. Arbetsbesparande rationaliseringar eller kvalitéändringar utan motsvarande prisändringar kunna nämligen ha en allt annat överskuggande betydelse. Därtill kommer svårigheten att undvika dubbelräkningar vid uträkningen av sammanlagda salutillverkningsvärdet.[1] Sådana dubbelräkningar kunna undgås endast i vissa fall. Enda utvägen ur detta dilemma, som bara delvis bottnar i statistisk-tekniska svårigheter, synes vara att använda serier över arbetarantalet men därutöver redovisa produktionsutvecklingen så långt det går för individuella varor eller varugrupper inom respektive industrier. I vissa fall peka samtliga kriterier tydligt i samma riktning. Man kan då utan svårighet göra grupperingen. Men i andra fall peka de delvis i varandra motsatta riktningar. Arbetarantalet kan t. ex. minska men produktionen av många viktiga varor ökar. Samtidigt som man får bestämma sig för att låta det ena eller det andra vara utslagsgivande, tvingas man att ha den stundom tvivelaktiga innebörden av grupperingen i minnet. Någon tvekan angående exempelvis pappersindustriens klassificering kan inte föreligga, medan däremot läderskoindustriens klassificering är diskutabel.

Grupperingen på avancerande, stagnerande och vikande industrier har i enlighet med riktlinjerna i kapitel 4 kompletterats med en *räntabilitetsundersökning*. Någon ingående sådan har dock inte varit nödvändig. I första hand har det gällt att jämföra avancerande, stagnerande och vikande industrier under olika skeden av mellankrigstiden. Vidare har det varit önskvärt att se, om det eventuellt förekommit iögonenfallande och bestående olikheter mellan olika företag inom samma industri. Att smärre sådana varken behöva eller böra beaktas i sådana sammanhang och framför allt att ingen avgörande vikt behöver läggas vid ett studium av förändringarna år från år, underlättar i väsentlig grad uppgiften. Företagens balansräkningar lämna ofta ett mycket osäkert underlag för ett noggrannare studium, medan bestående nivåskillnader och interkonjunkturella nivåförskjutningar liksom sådana olikheter och förskjutningar mellan individuella företag i samma industri vanligen äro signifikativa.[2]

Räntabiliteten har mätts genom att den redovisade nettovinsten satts i relation till eget kapital. Till eget kapital har härvid räknats aktiekapital och egna fonder, d. v. s. i första hand reservfond och dispositionsfonder, årets redovisade vinst samt vinst- och förlustsaldo från föregående år. Som stöd för bedömningen av de olika företagens och industriernas ekonomiska läge har dessutom »finansieringen» beräknats, d. v. s. förhållandet mellan eget och främmande kapital. Finansiering betyder alltså här inte finansieringen av de under respektive år eller period faktiskt verkställda kapitalinvesteringarna. Detta senare är en helt annan sak, som måste beräknas på an-

[1] Det är att märka, att dessa dubbelräkningar gå igen i de produktionsvolymberäkningar, som basera sig på värdeserier och prisindices.

[2] Ang. begreppen »räntabilitet» och »vinst» se t. ex. Vinster, utdelningar, skatter, löner m. m. inom industrien 1946—1949, IUI, Sthlm 1949.

nat sätt.[1] Som ytterligare stöd har »taxerat belopp» sammanräknats för ett betydande antal företag och ställts i relation till eget kapital, varvid Sveriges Taxeringskalender kommit till användning. Taxerat belopp i förhållande till eget kapital är i många fall en bättre räntabilitetsindikator än redovisad vinst, men då negativa belopp inte taxeras, förlora sammanställningarna branschvis en del av sitt värde. De kunna bara jämföras med sammanställningar beträffande redovisad vinst i företag utan förlust.

Ett speciellt problem vid varje räntabilitetsundersökning ligger däri, att det i många fall förekommit bortskrivning av stora engångsförluster vid finansiella rekonstruktioner utan att dessa förluster någonsin behöva ha redovisats i vinst- och förlusträkningarna. Dylika förluster borde slås ut på ett större eller mindre antal år, då kanske t. o. m. vinster redovisats, men då det mycket ofta är omöjligt att veta, på hur många år de skola slås ut, har någon hänsyn inte kunnat tagas till dem. De ha alltså i allmänhet inte medräknats i F. U. Detta betyder, att framräknade räntabilitetsdata särskilt i en del industrier uppenbarligen äro missvisande framför allt under 20-talet, då de finansiella rekonstruktionerna voro många. De räntabilitetsdata, som framräknats för dessa industrier, ha i tabellsammanställningarna försetts med en asterisk, vilken alltså avser att markera, att värdena med all sannolikhet äro alltför höga.

Beräkningarna ha inte kunnat utföras för samtliga i övrigt studerade industriers del liksom naturligtvis inte heller för samtliga i undersökningen i övrigt ingående företag. Detta främst därför att långt ifrån alla varit aktiebolag men också därför att det varit omöjligt att utan alltför omfattande undersökningar framskaffa och bearbeta balansmaterial. En begränsning har i första hand fått ske till industrier som varit någorlunda talrikt representerade i Aktieägarnas Uppslagsbok (AU). Som komplettering i industrier, som varit otillräckligt representerade i denna uppslagsbok, har dock i många fall Kungl. Patent- och registreringsverkets arkiv utnyttjats. På så sätt ha ganska många mindre företag, som inte funnits med i AU, kommit att omfattas av undersökningen. Undersökningen har inte ansetts behöva omfatta samtliga mellankrigsår. Som regel ha endast åren i början och slutet av både 20-talet och 30-talet studerats. Som jämförelse ha också förkrigsåren 1911—1913 undersökts. I sistnämnda fall liksom då det gällt åren i början av 20-talet ha de av Socialiseringsnämnden gjorda undersökningarna kunnat användas. Nämndens resultat ha så till vida korrigerats som räntabilitetstalen omräknats i enlighet med F.U.:s definition av räntabilitet.[2] Korrigeringen är emellertid av ringa betydelse. Full jämförbarhet med resultaten för senare perioder har trots korrigeringen inte alltid varit möjlig att uppnå, eftersom företagsurvalet inte varit alldeles detsamma. Denna osäkerhetsfaktor har dock sällan varit så betydande, att man inte kan jämföra de i procenttal uttryckta resultaten.

Jämförbarheten rubbas naturligtvis också i den mån nya företag efter 1927 komma med i undersökningen eller falla bort, nämligen då man syftar till en jämförelse mellan olika tidsperioder. Men å andra sidan kan man självfallet inte arbeta bara med genomgående företag. Utvägen blir här att redovisa vissa resultat dels inklusive, dels exklusive nya företag samt sedermera bortfallna sådana.

Det största problemet vid sidan av räntabilitetsmätningen som sådan är hur pass representativt det med nödvändighet begränsade företagsurvalet kunnat göras för de olika industrierna. De procenttal, som i bilaga 3 uttrycka antalet arbetare i de företag, vilka omfattas av undersökningen, i förhållande till totalantalet arbetare i respek-

[1] En bild härav kan inte erhållas genom en saldering av plus- och minusposter på samma sätt som när det är fråga om ett studium av »finansieringen» i den andra, här ifrågavarande betydelsen. Jfr Finansieringen av industriens investeringar 1939—1944 i Inkomster och investeringar inom industrien 1937—1944, IUI, Sthlm 1945.

[2] I Socialiseringsnämndens undersökning inräknas nämligen, i motsats till vad som är fallet i F. U., inte årsvinsten i det egna kapitalet.

tive industrier, äro i allmänhet inte tillräckligt höga för att fullt betryggande slutsatser rörande räntabiliteten i de olika industrierna skola kunna dragas. Urvalet har nämligen måst bli skevt så till vida som i stort sett bara större och medelstora företag i betydelsen av företag med flera än 50 arbetare kunnat medtagas. Procenttalen i fråga ha därför inte kallats »representativitetstal» utan »täckningsprocent».[1] Dessa procenttal äro emellertid i allmänhet tillräckligt höga för att urvalet skall kunna sägas vara representativt *för de större och medelstora företagen*. Givetvis skulle en medelfelsberäkning för denna företagskategoris del ha varit önskvärd. Emellertid har en sådan, som skulle ha krävt ett synnerligen omfattande och besvärligt arbete, inte kunnat anses nödvändig. Det är nämligen mycket osannolikt, att osäkerhetsmarginalerna skulle bli större än de nivåskillnader i tiden och mellan de olika industrierna, *varvid avseende fästes i analysen*. Hade avsikten varit att lägga vikt vid smärre dylika skillnader, skulle en medelfelsberäkning däremot ha varit ofrånkomlig.

Att bedöma hur pass representativ räntabilitetsbilden i de olika fallen är för de olika industriernas *samtliga företag* har tyvärr varit omöjligt. Någon medelfelsberäkning har inte kunnat göras, eftersom urvalet varit skevt i ovan anförda mening. Emellertid ha resultat först framräknats för företag, som varit medtagna i AU, och dessa ha sedan kunnat jämföras med resultaten för ett större företagsurvals del, varvid förhållandevis flera företag med ganska få arbetare blivit medtagna. Då denna utökning av antalet företag, trots att den medfört en ofta ganska betydande höjning av täckningsprocenten, undantagsvis påverkat räntabilitetsbilden i så hög grad, att de slutsatser, som preliminärt dragits i analysen, behövt ändras, är det mycket som talar för att bilden i själva verket oftast är ganska representativ inte bara för de större och medelstora företagen utan också för industrierna i sin helhet. Särskilt är detta fallet i industrier med något så när homogen branschstruktur i den meningen, att karaktären hos företag t. ex. i de övre storleksklasserna inte varit mycket olik karaktären hos företag i de lägre storleksklasserna. I industrier med mera heterogen branschstruktur har däremot en sådan bedömning inte kunnat göras med samma sannolikhetsgrad.

Beträffande täckningsprocenten bör till sist nämnas, att exempelvis det, som uträknats för »ren cellulosaindustri», inte anger hur många av *samtliga* de arbetare, som sysselsattes i svensk cellulosaindustri, som funnos i de av undersökningen omfattade företagen. Det anger bara hur många av de arbetare, som sysselsattes i de företag, vilka *till alldeles övervägande delen* ägnade sig åt cellulosaframställning, som funnos i de av undersökningen omfattade företagen.

En speciell kommentar till räntabilitetsundersökningen lämnas i bilaga 3.

Diagram 12 illustrerar i någon mån den industriella produktionsomvandlingen i Sverige under mellankrigstiden. De serier, varpå diagrammen grunda sig, redovisas i bilaga 2 och 9. Diagrammen ha grupperats så att man först får industrier, som kunna betecknas såsom avancerande under såväl 20-talet som 30-talet. Därefter får man en grupp, som varit stagnerande eller vikande under 20-talet men avancerande under 30-talet. En tredje grupp innehåller industrier, som varit avancerande under 20-talet, men stagnerande eller vikande under 30-talet, medan en fjärde grupp, slutligen, innehåller sådana som varit stagnerande eller vikande under hela mellankrigstiden.

Resultatet av räntabilitetsundersökningen redovisas i kort sammandrag i tabell 3. En utförligare redovisning lämnas i bilaga 3.

[1] Jfr bil. 1.

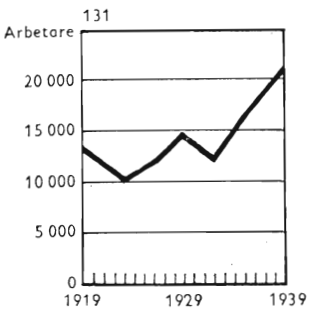
Diagram 12. Huvuddragen av den industriella produktionsomvandlingen 1913—1939

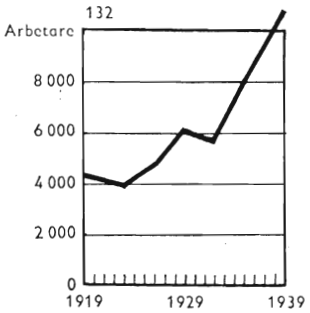
Kod

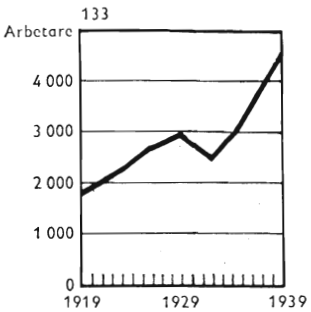
131. Järn- och stålmanufakturindustri.
132. Metallmanufakturindustri.
133. Bleckmanufakturindustri.
141. Kapitalvaruverkstäder, ej elektriska.
142. Konsumtionskapitalvaruverkstäder, ej elektriska.
144—145. Lantbruksmaskinindustri o. övrig ej el. maskin- och apparatindustri.
151. Kapitalvaruverkstäder, elektriska.
152. Konsumtionskapitalvaruverkstäder, elektriska.
210. Cementindustri.
220. Betongvaru- och lättbetongindustri.
311. Möbelindustri.
313. Komb. möbel-, byggnads- och inredningssnickerifabriker.
312 o. 314. Byggnadssnickeri-, inrednings- och trähusfabriker.
321 o. 322. Sulfit- och sulfatmassaindustri.
323. Slipmassaindustri.
331 o. 332. Finpappers- o. övrig pappersindustri.
351. Pappersemballageindustri.
352 o. 353. Övrig pappers- och pappförädlingsindustri.
411. Choklad- och karamellindustri.
412. Fruktförädlingsindustri.
450. Mineralvatten- och läskedrycksindustri.
431—433. Konservindustri.
511—514. Bomullsindustri.
551—556. Konfektions- och sömnadsindustri.
541—546. Trikåindustri.
710. Färg- och fernissindustri.
720. Olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustri.
110. Järn- och stålverk.
241. Porslinsfabriker.
242. Kakelfabriker.
243. Lervarufabriker.
251. Fönsterglasbruk.
252. Emballageglasbruk.
253. Småglasbruk.
521—524. Ylleindustri.
621—623. Handsk-, skinn- och pälsvaruindustri.
420. Margarinindustri.
230. Tegelbruk.
300. Sågverk och hyvlerier.
610. Garverier.
630. Skoindustri.

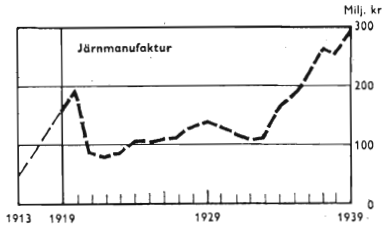
Heldragen kurva avser kvantitet, streckad kurva avser värde.

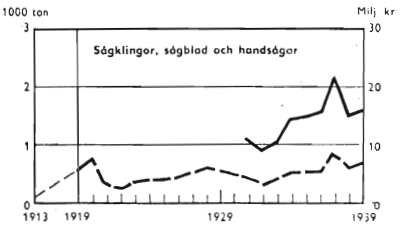
Järn-, stål- och metallmanufakturindustri.

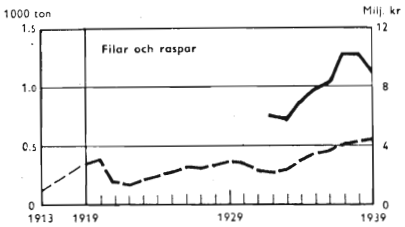


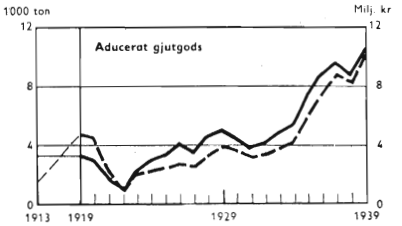


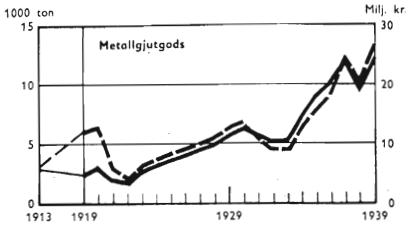


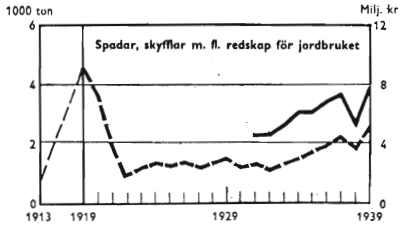


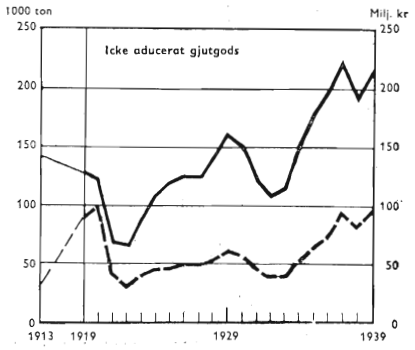


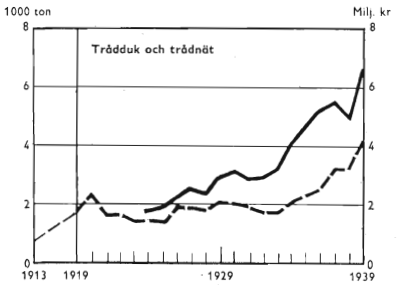


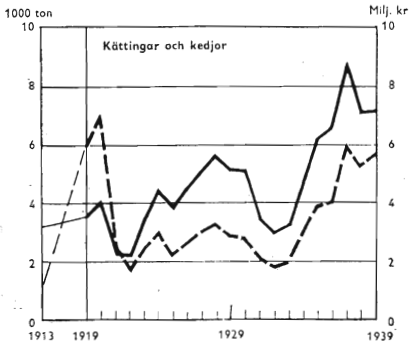


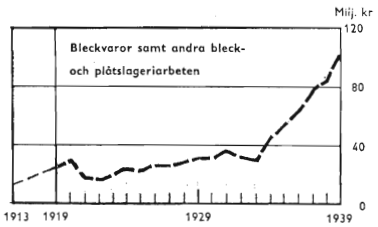


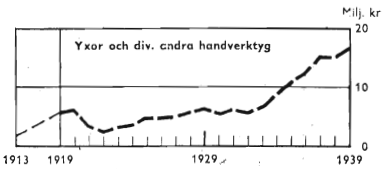


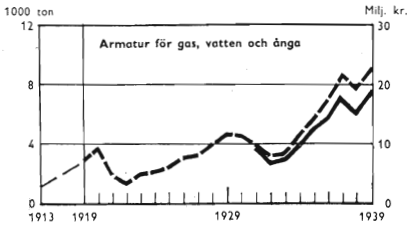

1000 ton
Milj. kr
Icke aducerat gjutgods
250
200
150
100
50
0
1913
1919
1929
1939

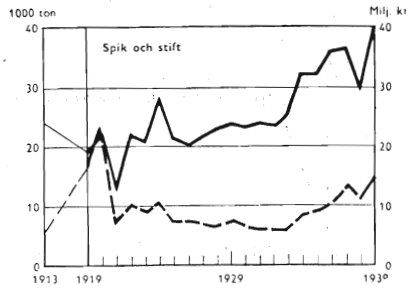

1000 ton
Milj. kr
Trådduk och trådnät
8
6
4
2
0
1913
1919
1929
1939

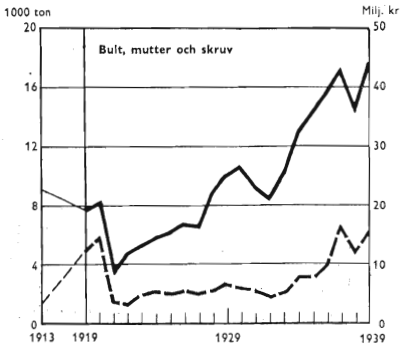

1000 ton
Milj. kr
Kättingar och kedjor
10
8
6
4
2
0
1913
1919
1929
1939


Milj. kr
Bleckvaror samt andra bleck- och plåtslageriarbeten
120
80
40
0
1913
1919
1929
1939

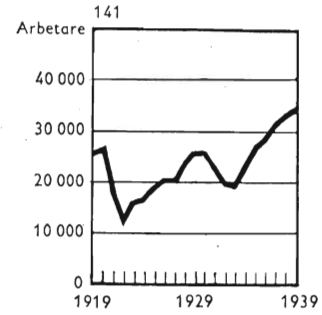

Milj. kr
Yxor och div. andra handverktyg
20
10
0
1913
1919
1929
1939

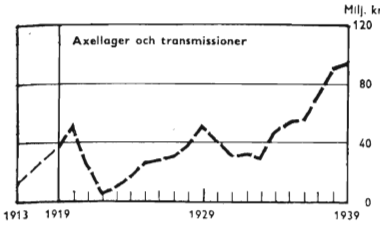

1000 ton
Milj. kr.
Armatur för gas, vatten och ånga
12
8
4
0
30
20
10
0
1913
1919
1929
1939

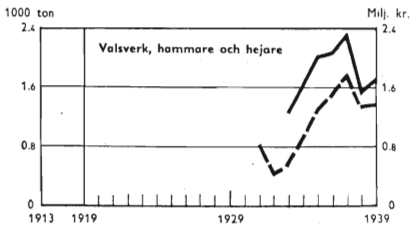

1000 ton
Milj. kr
Spik och stift
40
30
20
10
0
1913
1919
1929
1939


1000 ton
Milj. kr
Bult, mutter och skruv
20
16
12
8
4
0
50
40
30
20
10
0
1913
1919
1929
1939

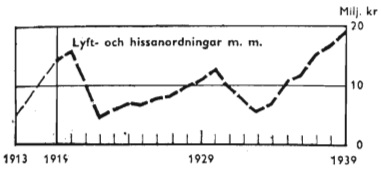
Kapitalvaruverkstäder (icke elektriska).

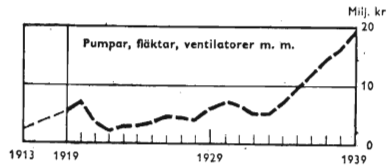


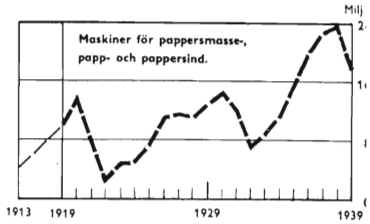


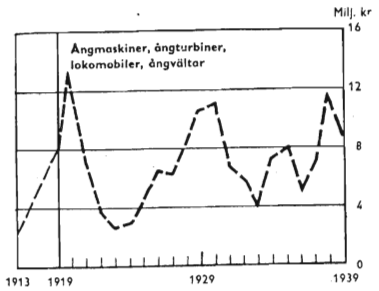


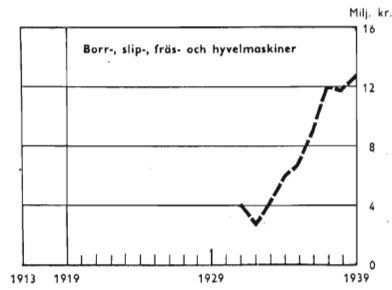


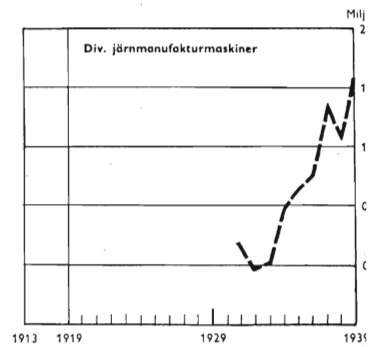


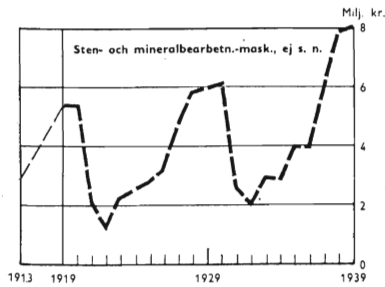


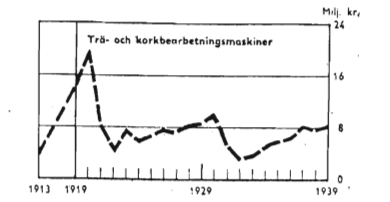


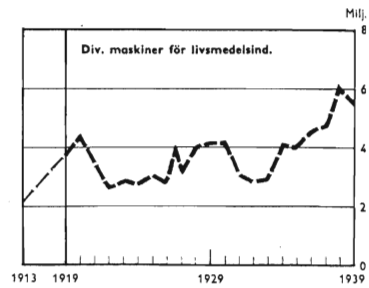




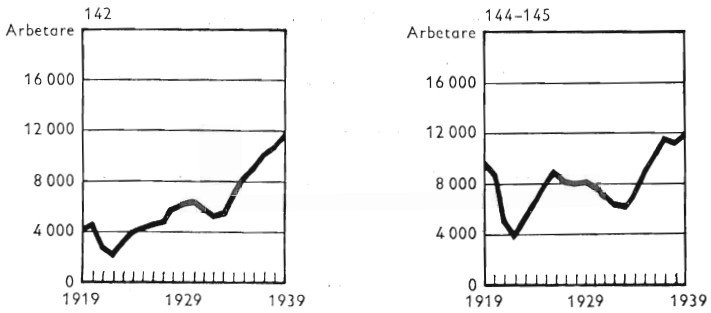


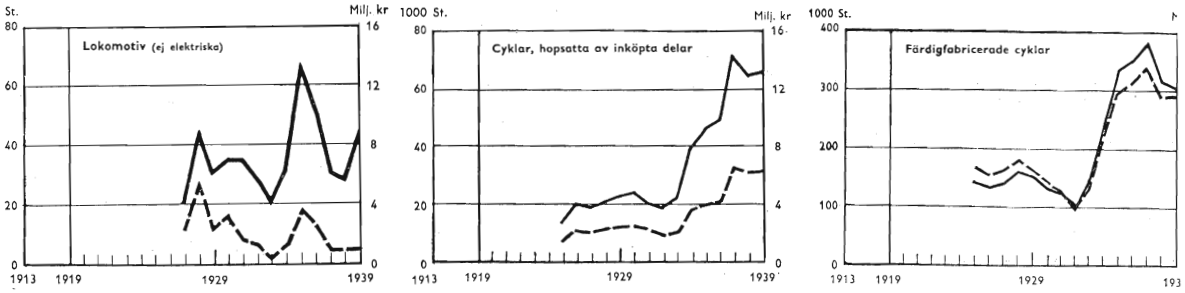


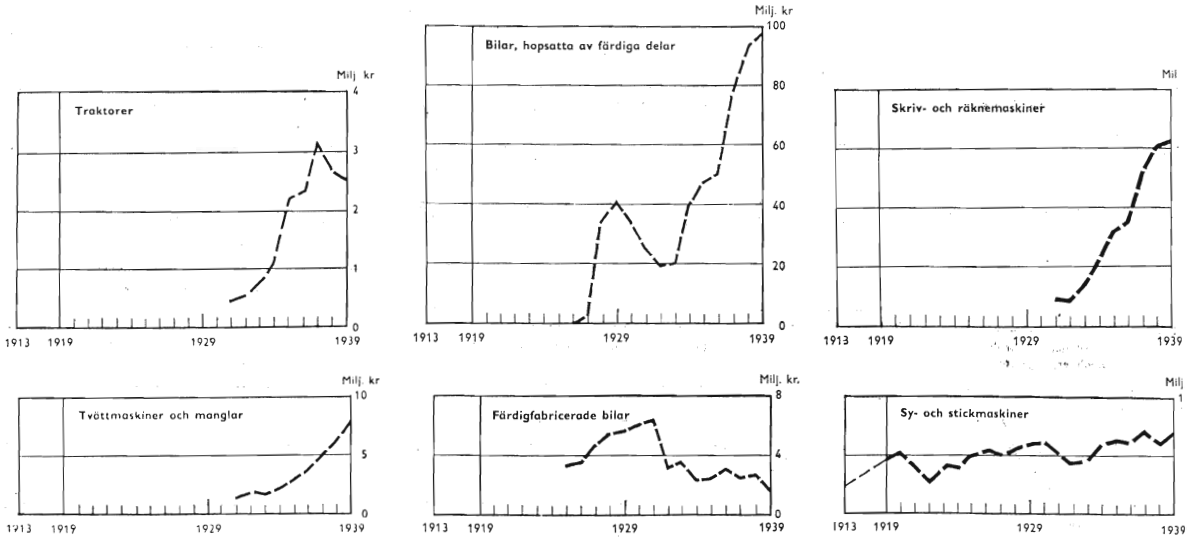


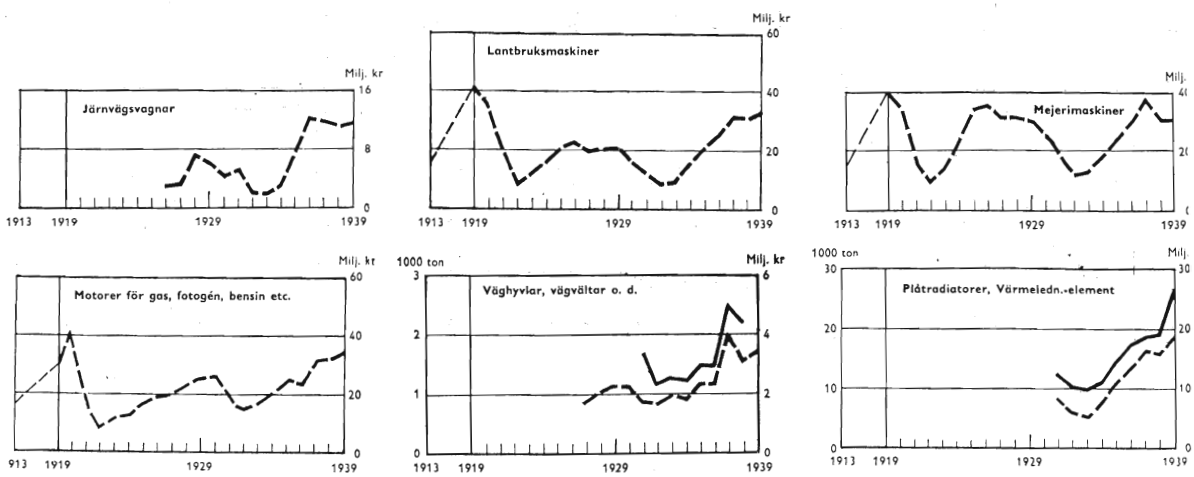


Konsumtionskapitalvaruverkstäder (icke elektriska) samt lantbruksmaskinindustri m. m.

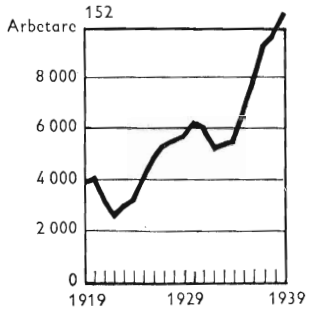


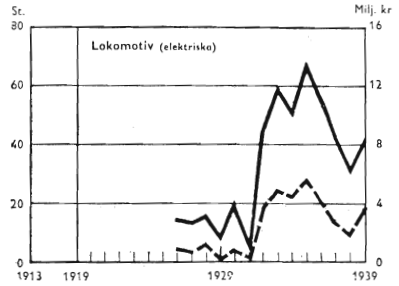


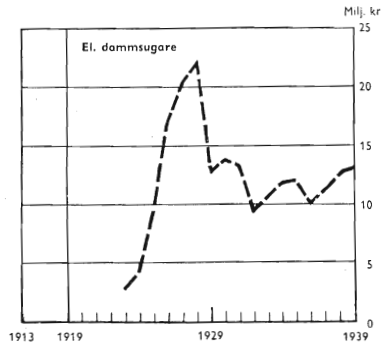


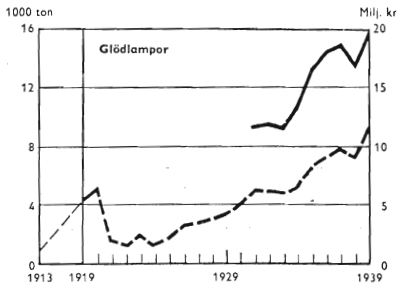


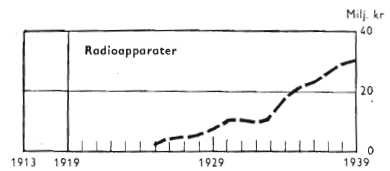
Konsumtionskapitalvaruverkstäder (elektriska).

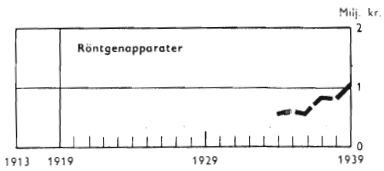


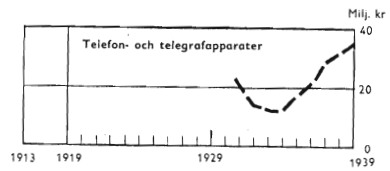


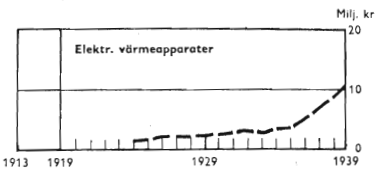


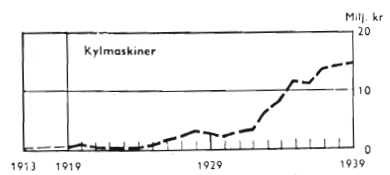






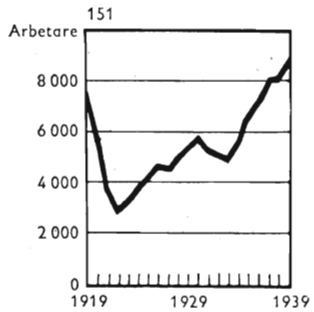


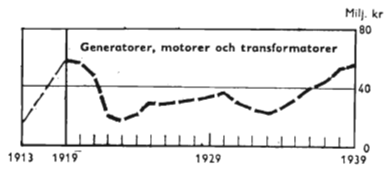


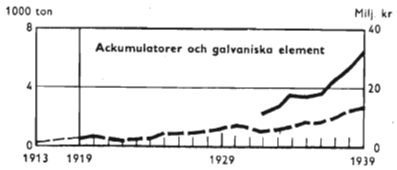


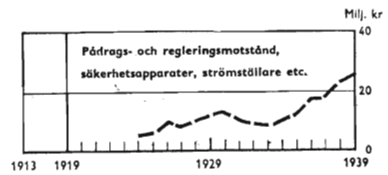
Kapitalvaruverkstäder (elektriska).

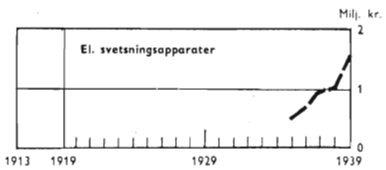
151

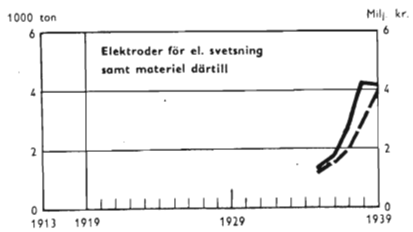


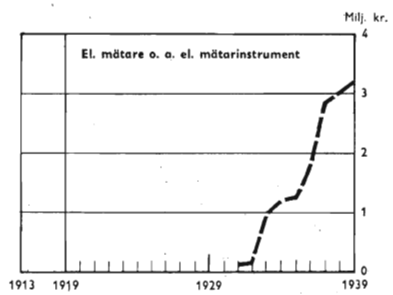




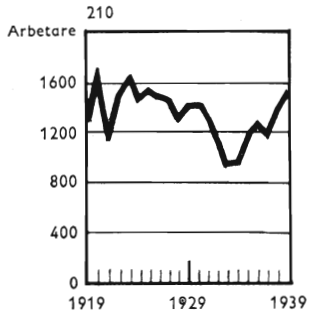


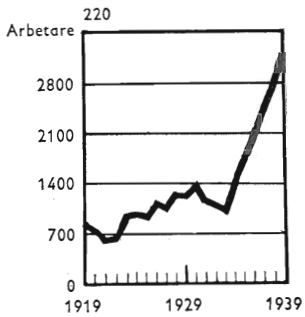


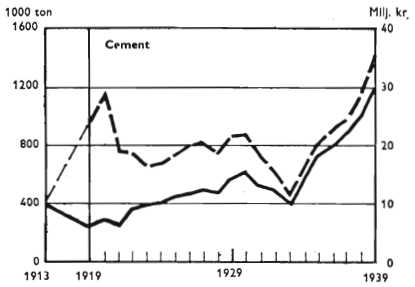


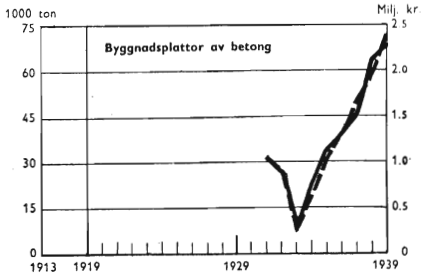


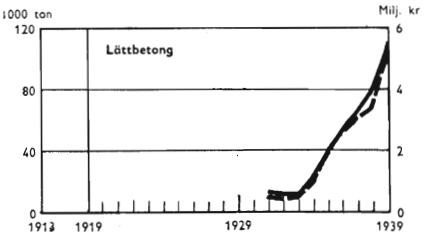
Cement-, betongvaru- och lättbetongindustri.

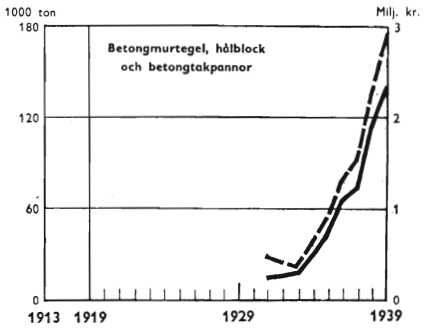


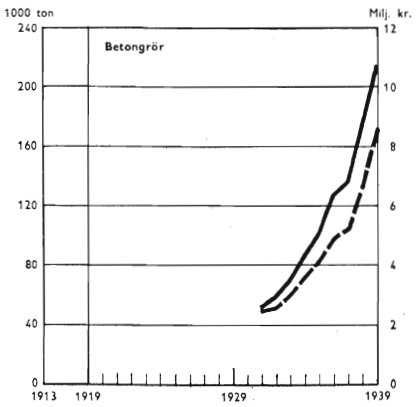




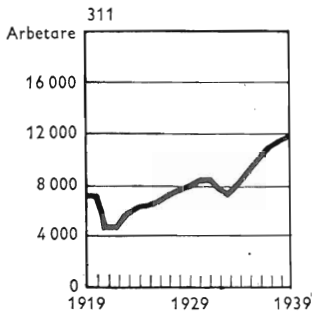


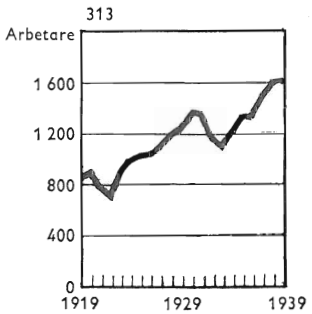


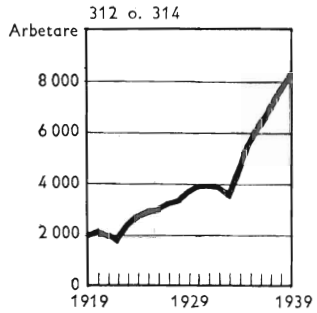


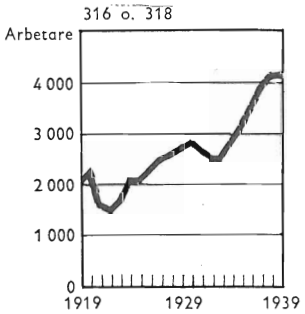


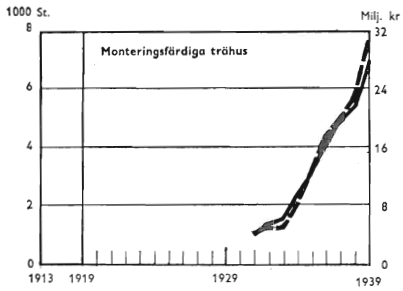
Snickeriindustri.

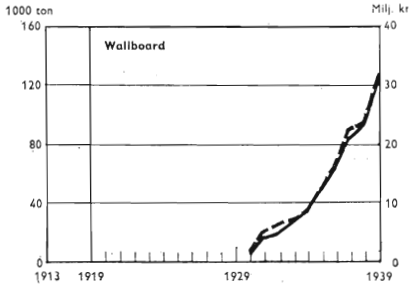


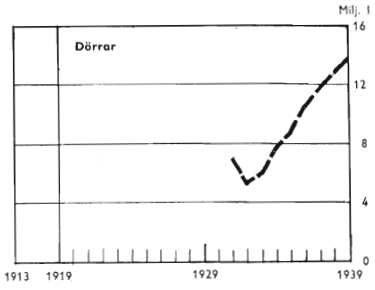


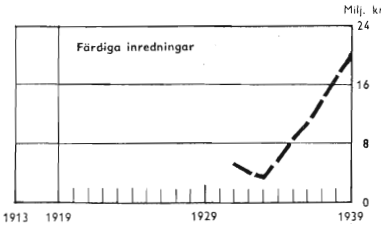


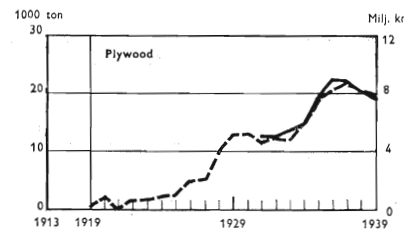


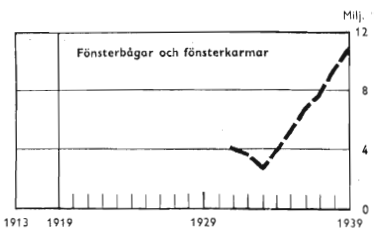


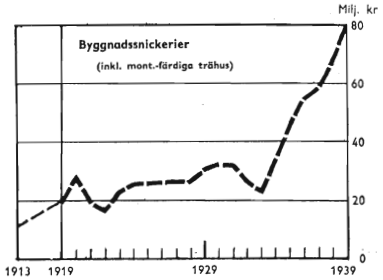


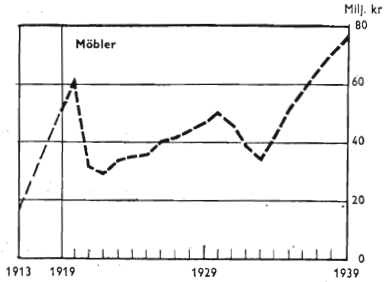




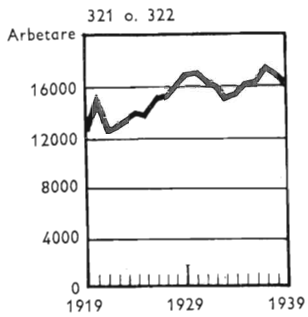


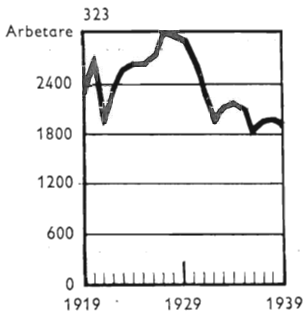


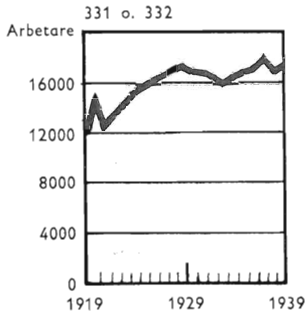


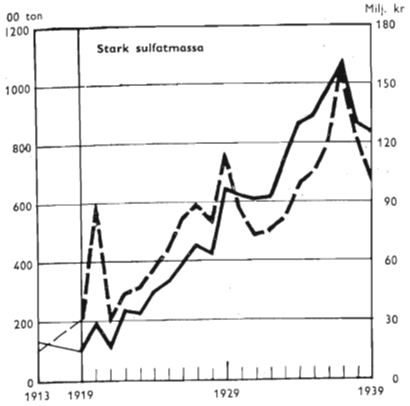


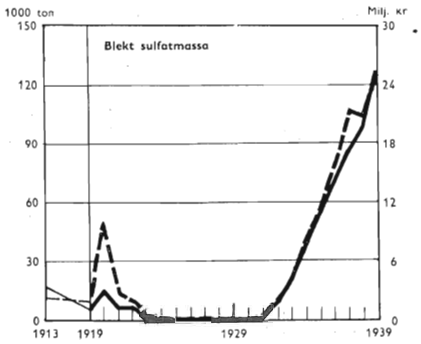
Massa- och pappersindustri.

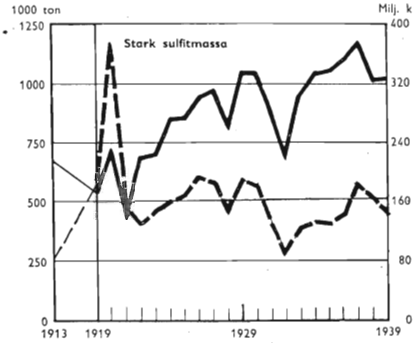


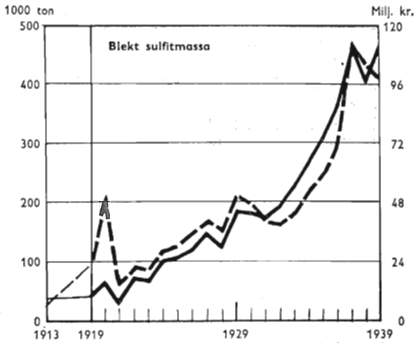




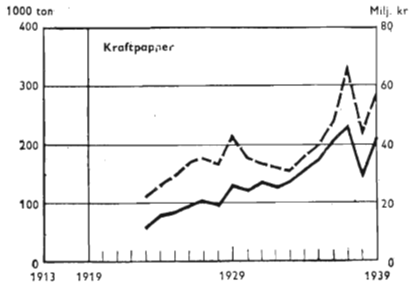




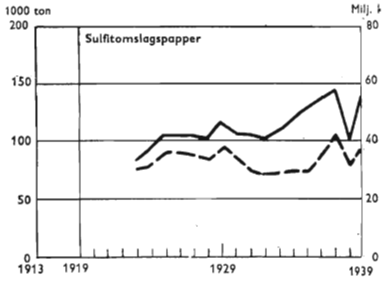


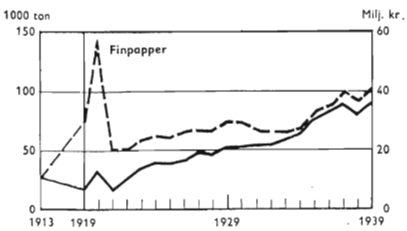


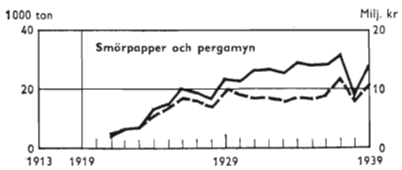


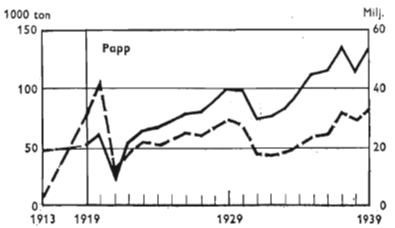


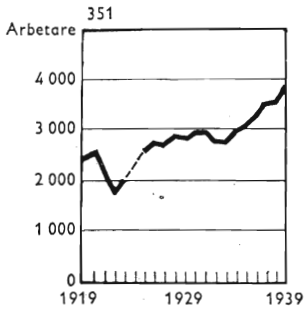


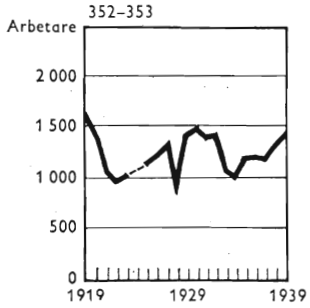


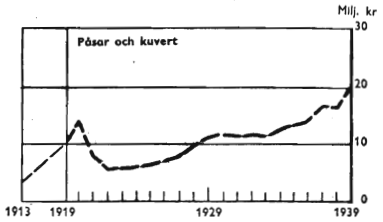


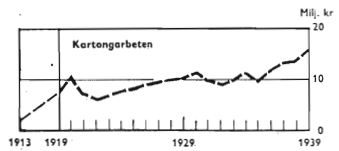


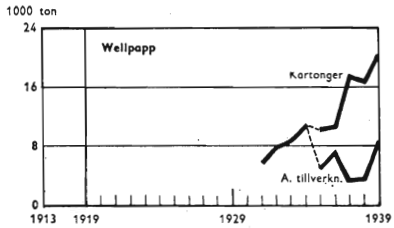



351
Arbetare
4 000
3 000
2 000
1 000
0
1919
1929
1939

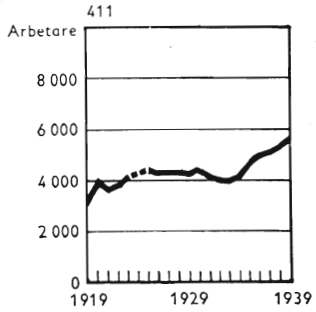

352–353
Arbetare
2 000
1 500
1 000
500
0
1919
1929
1939

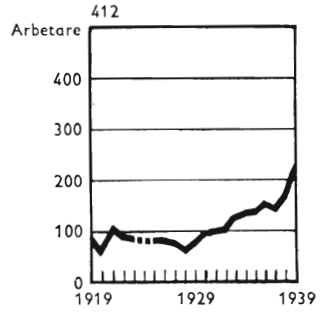

Milj. kr
Påsar och kuvert
30
20
10
0
1913
1919
1929
1939

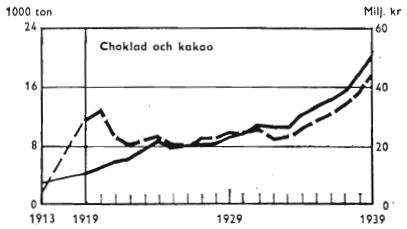

Milj. kr
Kartongarbeten
20
10
0
1913
1919
1929
1939

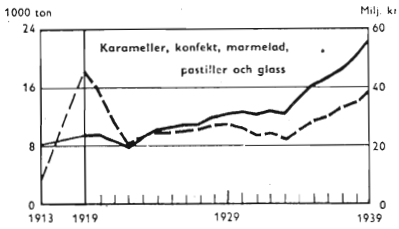

1000 ton
Wellpapp
Kartonger
A. tillverkn.
24
16
8
0
1913
1919
1929
1939

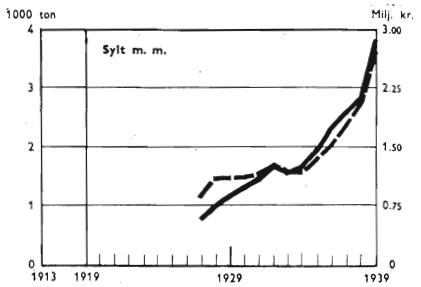
Kakao-, socker- och fruktförädlingsindustri.



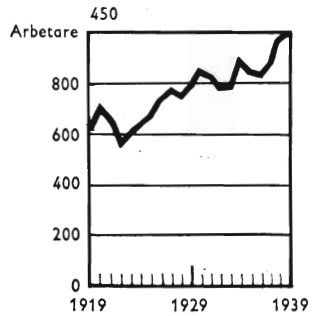


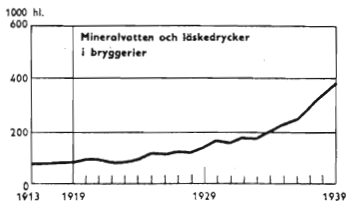


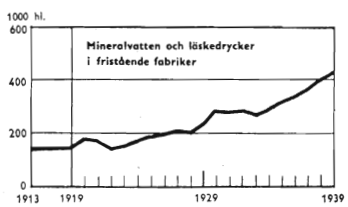




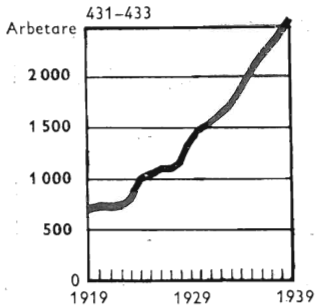
Mineralvatten- och läskedrycksindustri.

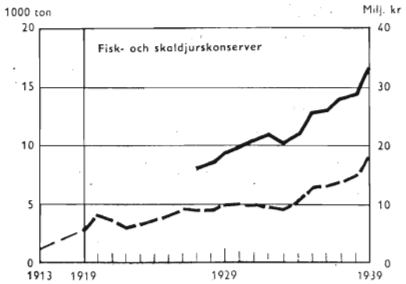


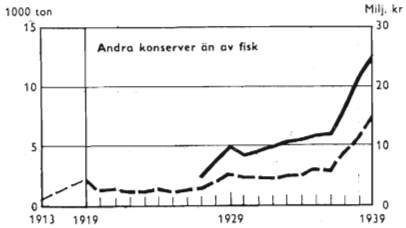




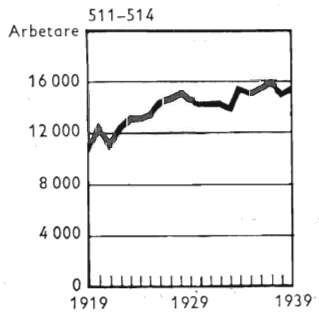
Konservindustri.

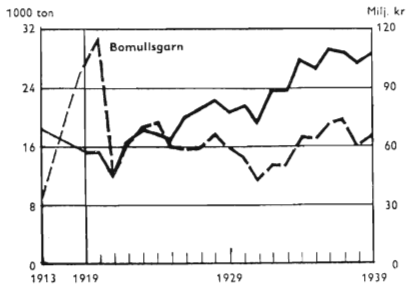


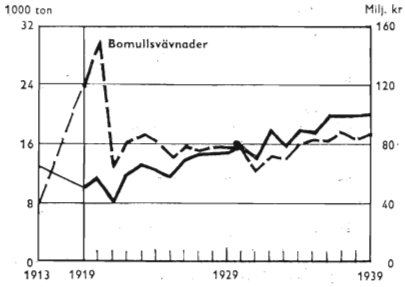


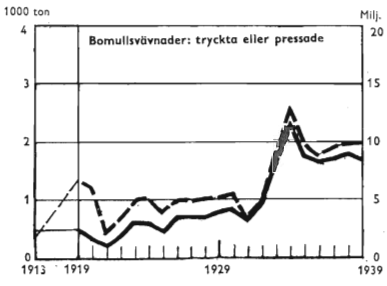


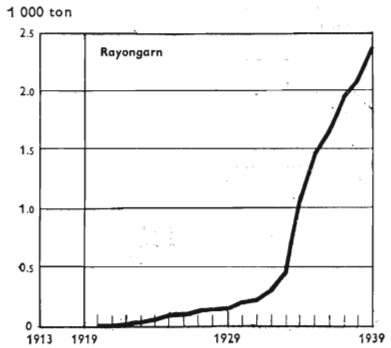
Bomullsindustri.

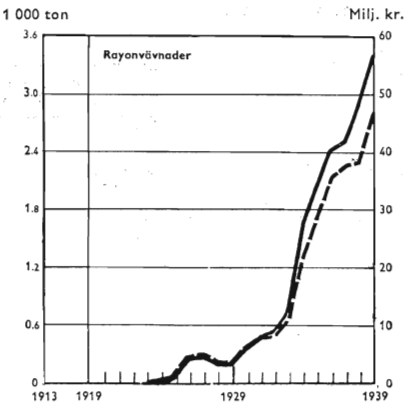


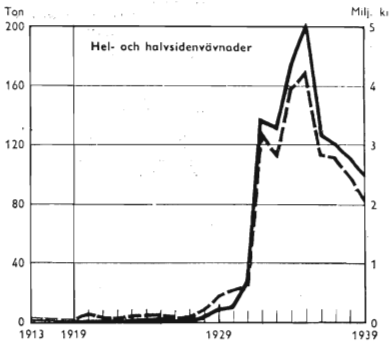




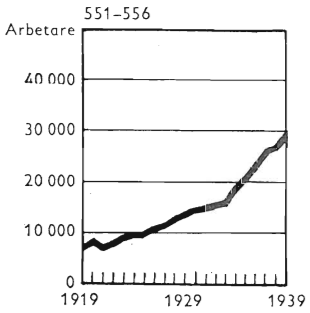


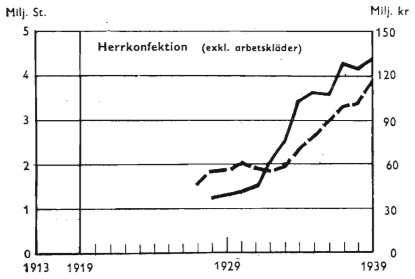


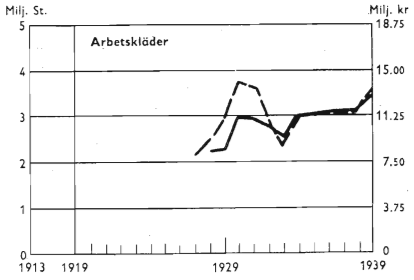


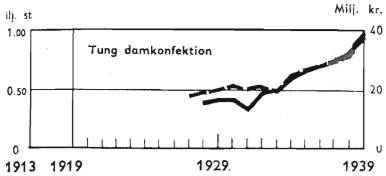


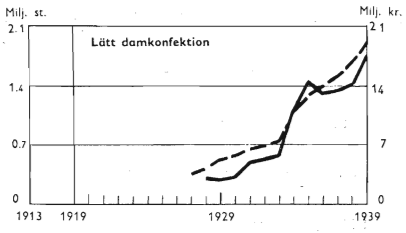
Konfektions- och sömnadsindustri.

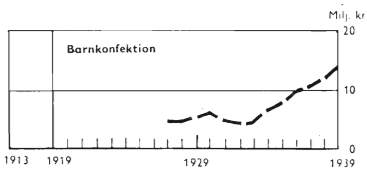




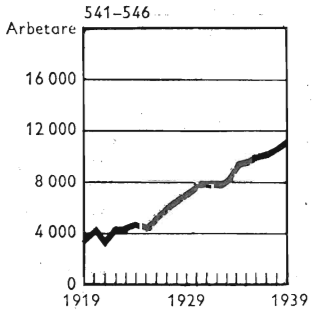


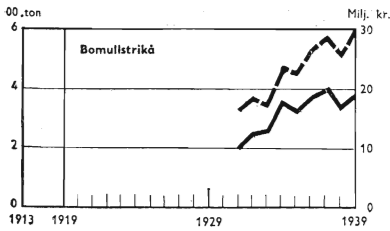


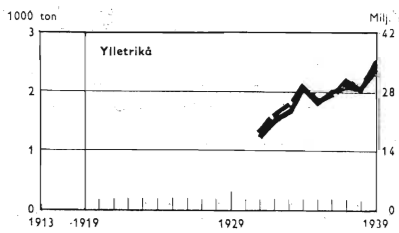


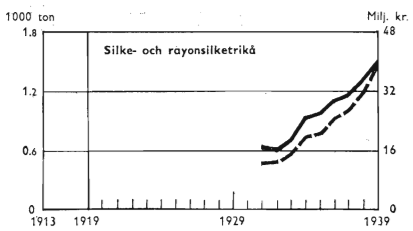


Trikåindustri.

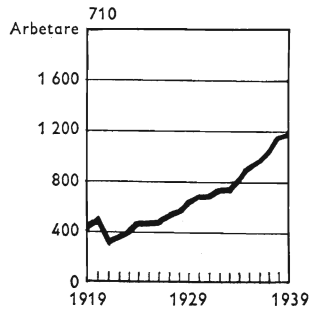


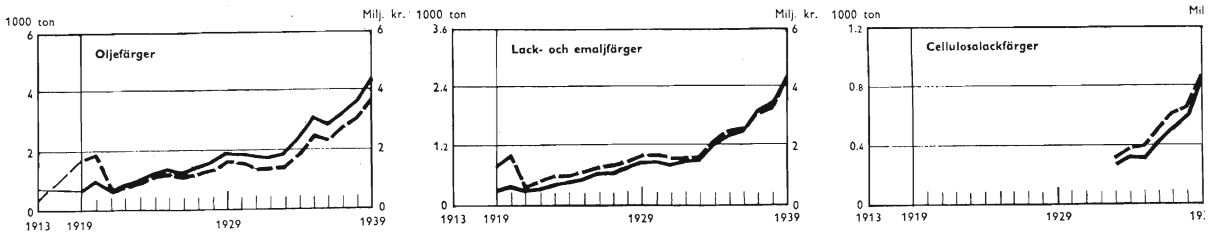




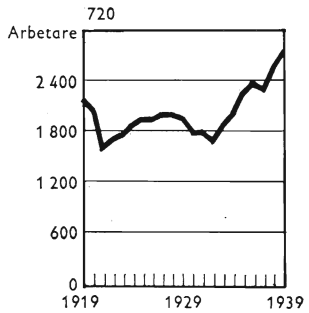


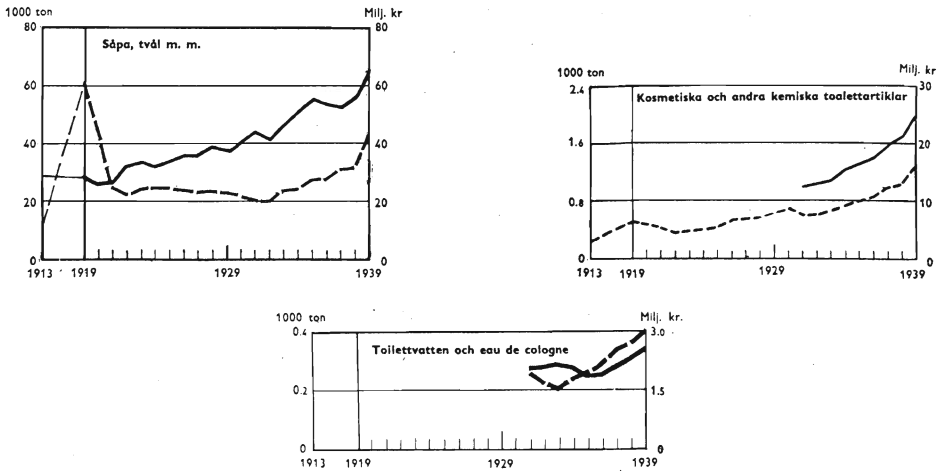
Färg- och fernissindustri.



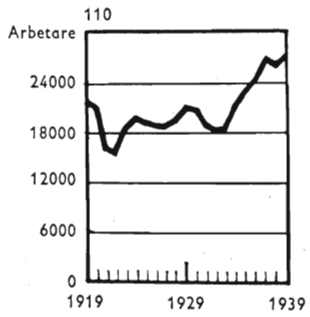


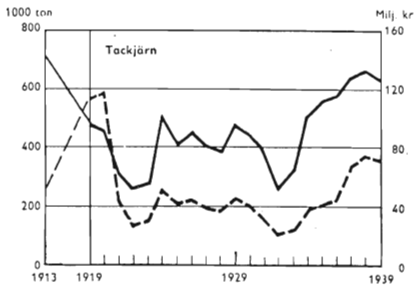
Olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustri.

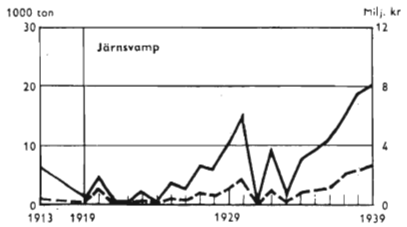


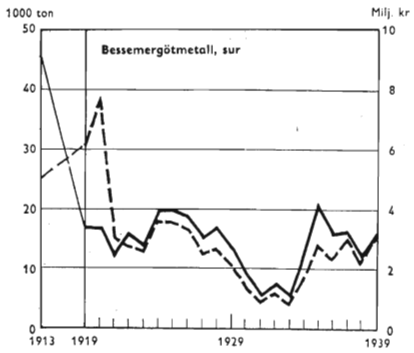


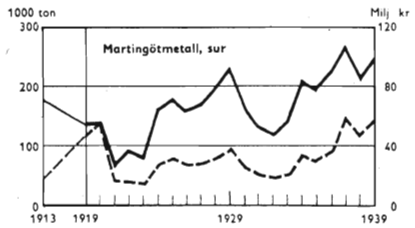
Järn- och stålverk.

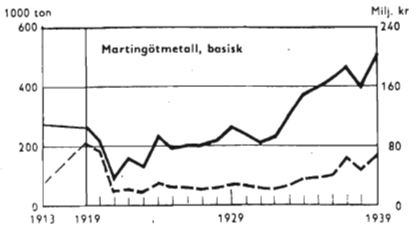




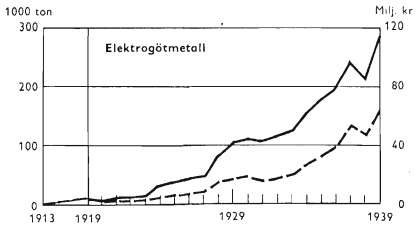


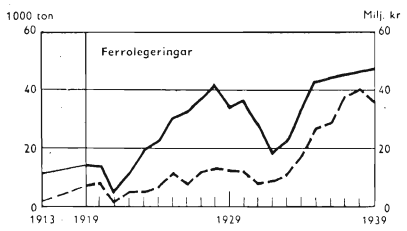


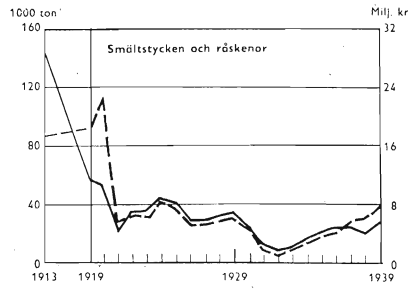


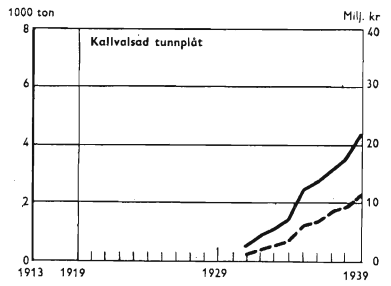


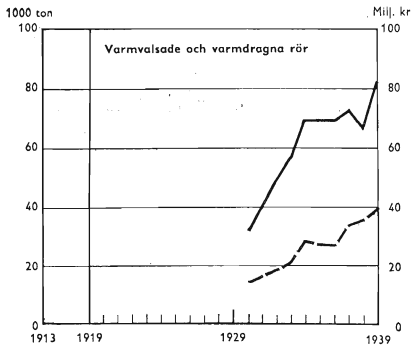


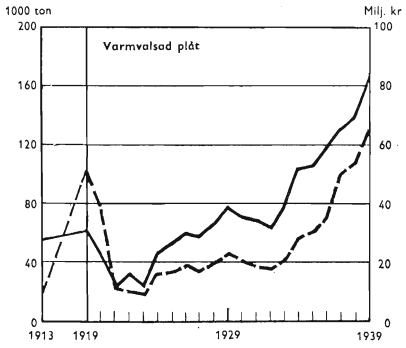

1000 ton
Milj. kr
Elektrogötmetall
300
200
100
0
120
80
40
0
1913
1919
1929
1939

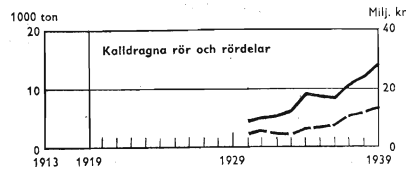

1000 ton
Milj. kr
Ferrolegeringar
60
40
20
0
60
40
20
0
1913
1919
1929
1939

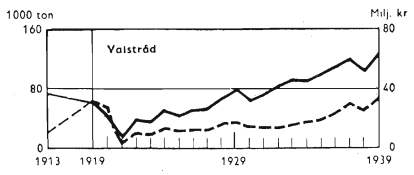

1000 ton
Milj. kr
Smältstycken och råskenor
160
120
80
40
0
32
24
16
8
0
1913
1919
1929
1939

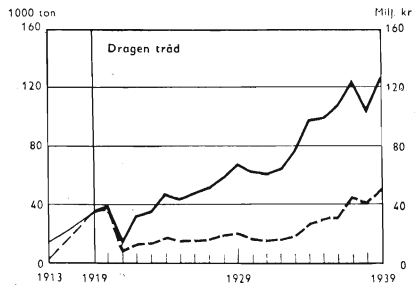

1000 ton
Milj. kr
Kallvalsad tunnplåt
8
6
4
2
0
40
30
20
10
0
1913
1919
1929
1939


1000 ton
Milj. kr
Varmvalsade och varmdragna rör
100
80
60
40
20
0
100
80
60
40
20
0
1913
1919
1929
1939

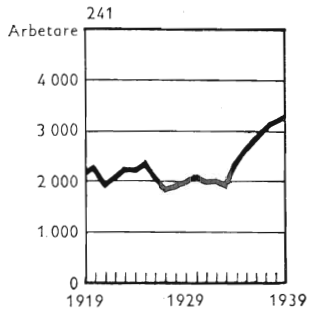

1000 ton
Milj. kr
Varmvalsad plåt
200
160
120
80
40
0
100
80
60
40
20
0
1913
1919
1929
1939

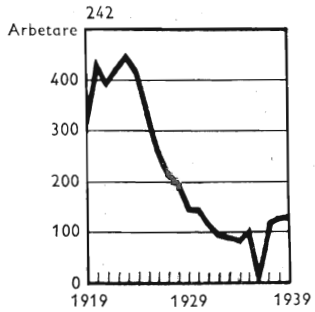

1000 ton
Milj. kr
Kalldragna rör och rördelar
20
10
0
40
20
0
1913
1919
1929
1939

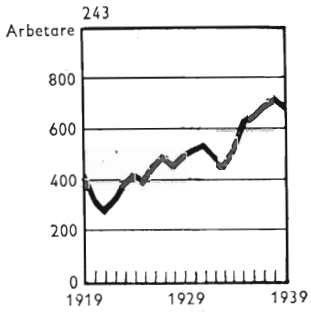

1000 ton
Milj. kr
Valstråd
160
80
0
80
40
0
1913
1919
1929
1939

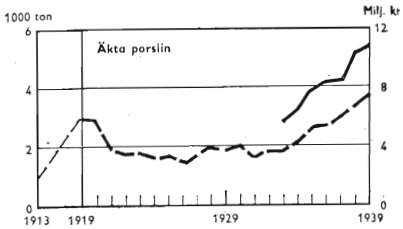

1000 ton
Milj. kr
Dragen tråd
160
120
80
40
0
160
120
80
40
0
1913
1919
1929
1939

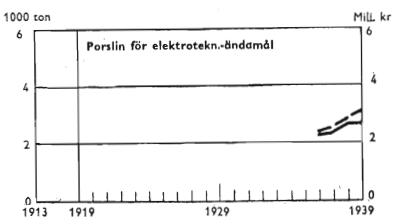
Porslin- och keramikindustri.

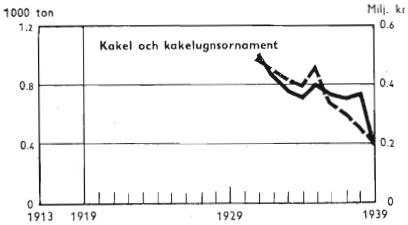


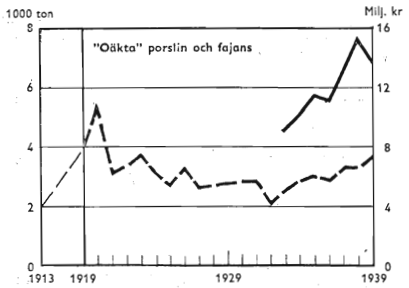


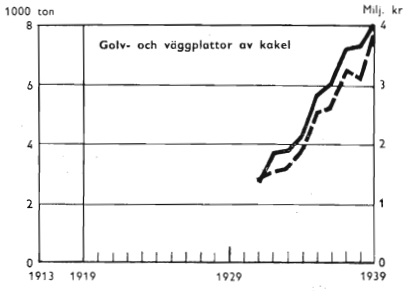




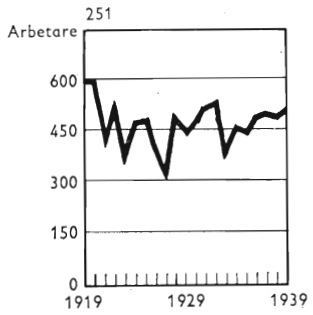


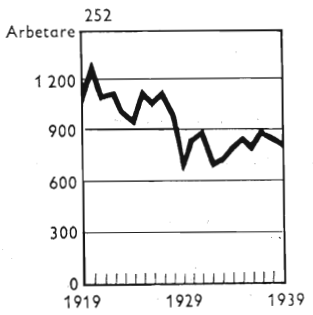


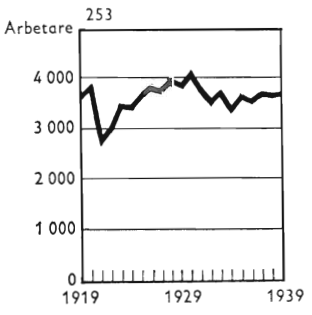


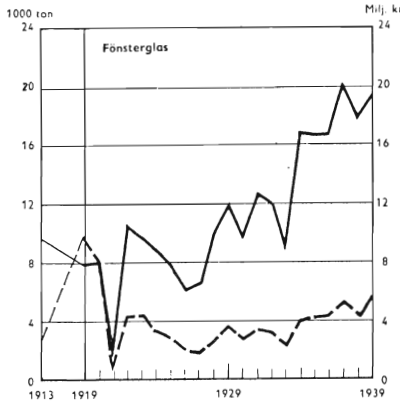


Glasbruk.

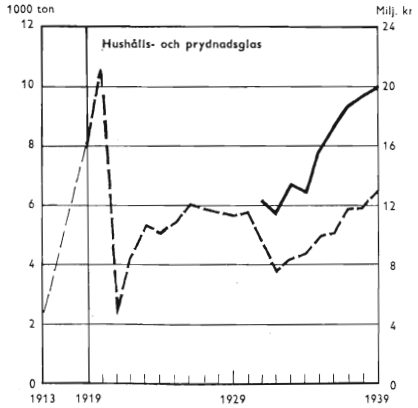




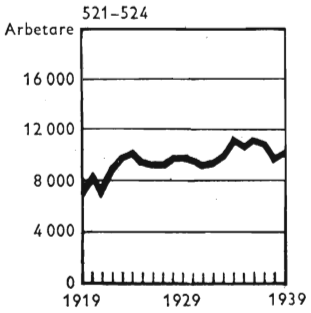


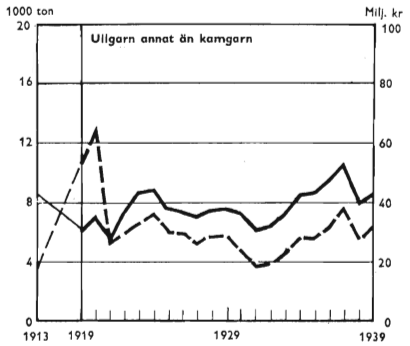


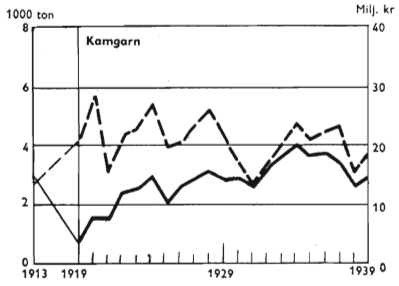


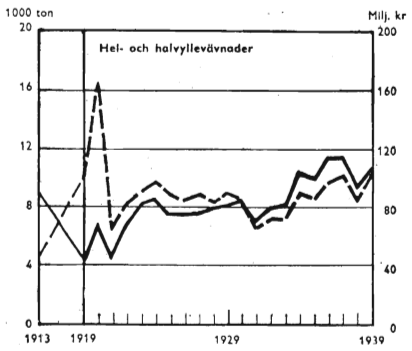


Ylleindustri.

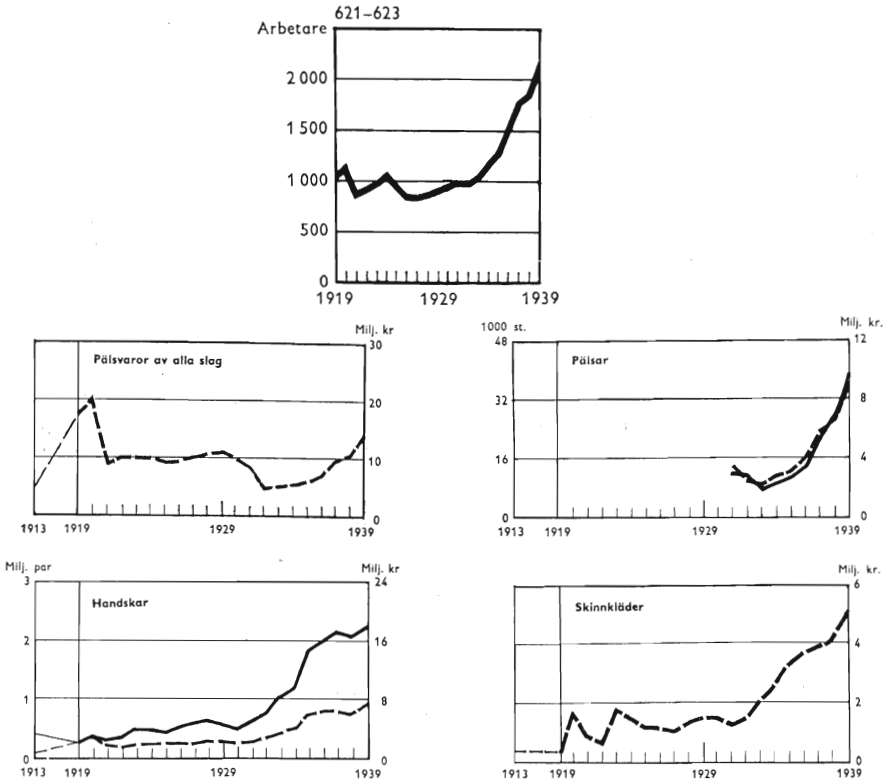




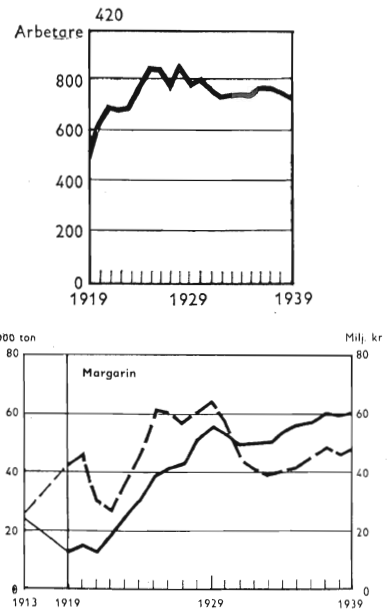




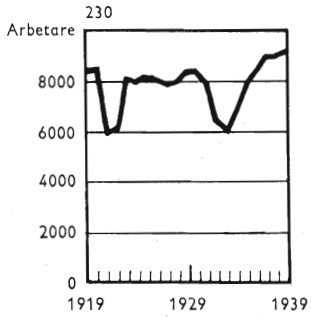
Handsk-, skinn- och pälsvaruindustri.

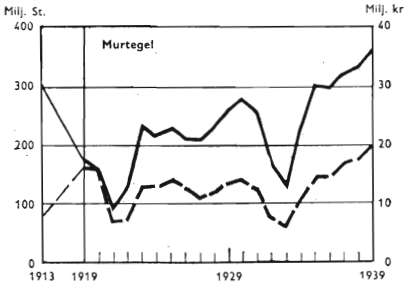


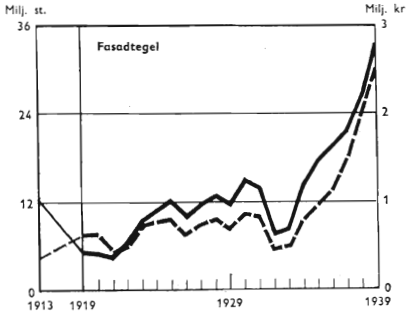
Margarinindustri.

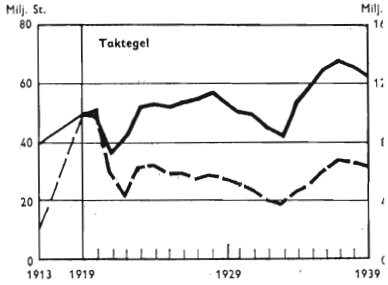


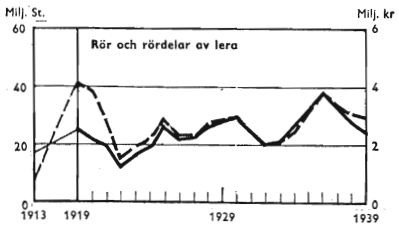
Tegelbruk.



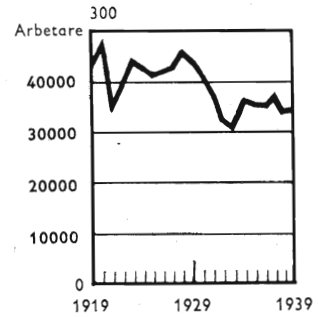


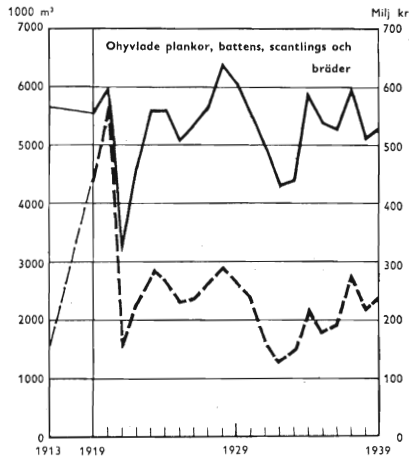


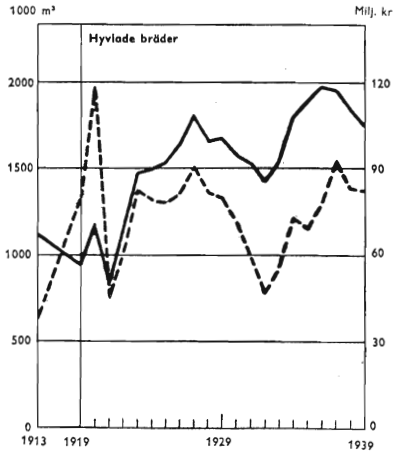




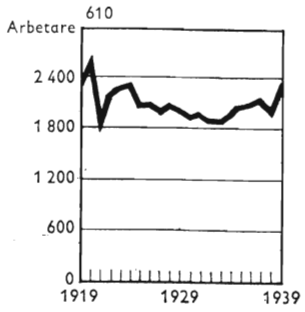
Sågverk.

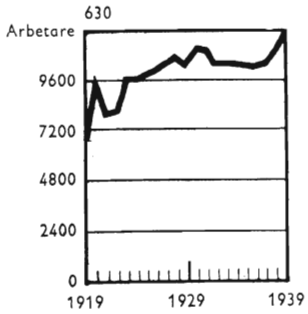


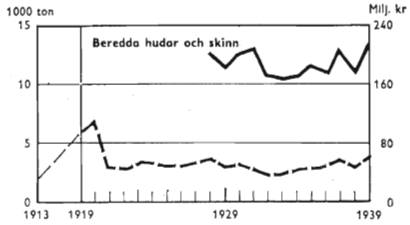


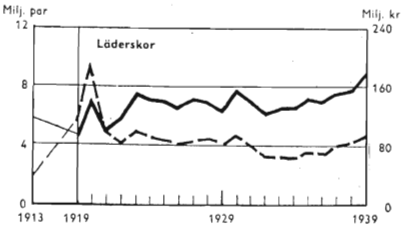


Garverier och läderskoindustri.

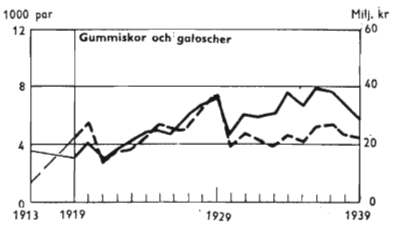


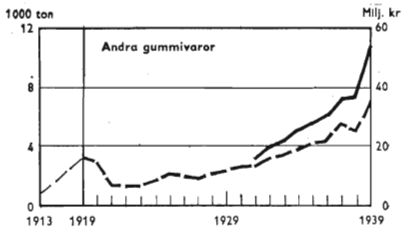






*





Tabell 3. Redovisad vinst i procent av eget kapital.

Kod	Bransch	År					
		1911	1912	1913	1923	1924	1925
110	Järn och stålverk	4,9	6,2	8,7	− 8,9	0,3*	−0,1
131+133	Järn- och stålmanufaktur	4,7	5,4	4,8	4,8	4,2	4,5
132	Metallmanufaktur	10,6	9,9	8,0	− 6,5	3,3	4,5
—	Därav: halvfabrikat	—	7,6	6,5	4,2	4,1	3,4
—	övrig metallmanufaktur	10,6	11,4	9,5	−23,5	2,1	5,8
14	Maskin- och apparatindustri (exkl. elektrisk)	6,9	7,4	8,6	1,2	2,7	4,6
141	Därav: kapitalvaror	—	—	—	—	—	—
142	konsumtionskapitalvaror	—	—	—	—	—	—
144	lantbruksmaskiner	—	—	—	—	—	—
145	blandat och övrigt	—	—	—	—	—	—
210+220	Cement-, betongvaru- och lättbetongindustri	6,6	8,3	6,5	3,6	3,6	6,1
210	Därav: cementindustri	—	—	—	—	—	—
220	betongvaru- och lättbetongindustri	—	—	—	—	—	—
230	Tegelbruk	4,6	2,9	2,3	7,2*	3,3*	4,4*
24	Porslin- och keramikindustri	4,0	5,5	3,9	2,7	−1,2	−0,9
25	Glasbruk	1,8	4,2	4,7	2,2	−1,1	0,8
300	Sågverk och hyvlerier	7,5	5,7	7,1	− 0,1	−2,2	−1,6
311−313	Möbel-, byggnadssnickeri- och inredningsfabriker	4,2	6,0	6,0	− 1,7	−3,3	−0,5
32	Massaindustri	5,4	6,4	7,3	4,4	4,4	5,8
321+322	Därav: sulfit- och sulfatmassa	—	—	—	—	—	—
323	slipmassa	—	—	—	—	—	—
—	komb. sågverk och cellulosafabriker	—	—	—	—	—	—
33	Pappers- och pappbruk	5,7	5,8	5,6	1,4	2,0	3,8
411	Choklad och karamellfabriker	7,0	8,1	3,8	5,6	6,6	5,8
420	Margarinindustri	1,2	12,6	13,9	4,5	4,8	6,4
43	Konservindustri	—	—	—	—	—	—
51	Bomullsindustri	3,8	9,1	8,9	5,6	4,4	3,4
52	Ylleindustri	4,2	3,1	5,1	7,6	1,4	1,7
—	Komb. bomulls- och ylleindustri	—	—	—	—	—	—
54	Trikåindustri	5,3	7,4	9,5	8,2	8,7	7,0
55	Konfektionsindustri och annan sömnadsindustri	10,6	12,5	12,9	5,6	3,4	4,3
610	Garverier	6,6	8,3	7,8	5,2*	6,4*	2,9
62	Handsk-, skinn- och pälsvaruindustri	13,4	19,2	16,1	2,5	2,9	5,0
630	Skoindustri	8,7	8,7	8,1	7,9*	6,8*	4,8*
710	Färg- och fernissindustri	—	—	—	—	—	—

År									Kod
1927	1928	1929	1931	1932	1933	1936	1937	1938	
3,6*	4,6	7,2	2,0	0,1	2,9	7,7	9,6	8,3	110
6,5	6,9	7,7	5,6	5,5	5,4	11,1	14,4	10,1	131+133
3,7	4,5	4,7	2,6	−4,8*	2,0	8,0	9,9	7,8	132
3,9	4,3	4,4	2,4	−6,3*	3,7	6,7	9,7	8,0	—
2,5	5,2	6,2	3,3	3,8	−5,3	12,3	10,4	7,0	—
									14
5,5	6,0	6,7	1,8	−0,3	2,1	8,0	9,6	10,1	
3,1	4,3	6,0	1,4	−1,3	1,9	7,5	9,5	11,7	141
7,9	9,4	8,5	0,4	1,9	5,0	8,6	10,4	9,0	142
7,6	6,8	7,0	2,3	−0,0	0,7	8,3	9,2	8,1	144
1,5	3,0	5,2	3,0	−0,5	4,9	7,8	11,2	11,5	145
									210+220
8,0	8,2	8,8	7,3	5,7	4,2	9,0	9,5	9,0	
8,7	9,5	9,7	7,7	6,1	4,0	8,5	9,0	8,2	210
5,2	2,5	4,9	5,7	3,9	5,3	11,1	11,7	12,0	220
1,8*	3,7*	3,5	2,0	−6,4	−3,1	4,5	3,3	5,3	230
5,9	5,2	7,4	5,0	5,4	2,3	7,0	6,8	7,4	24
0,0	−0,2	5,1	5,8	3,9	−0,8	13,4	11,3	7,9	25
2,8*	2,0*	−1,6	−5,6	−6,1	1,2	7,3	9,5	5,3	300
									311−313
1,8	−1,6	4,0*	1,3	−1,4	−0,8	5,8	5,1	5,8	
7,4	5,9*	8,0	−2,3*	−0,9*	2,4	6,2	8,3	5,5	32
9,3*	4,2*	6,5	−1,8	−4,4*	1,7	4,9	7,0	3,8	321+322
−2,8	−4,3	5,1	−7,2	−8,7	1,3	3,0	5,7	4,7	323
7,4	6,5	8,4	−2,2*	−0,4*	2,6	6,7	8,7	6,0	—
4,8	6,2	6,6	2,4	1,9	1,7	4,5	5,4	3,2	33
5,3	6,2	5,9	4,9	3,5	2,9	4,6	3,1	3,6	411
9,2	9,1	11,4	9,4	8,5	9,4	7,7	7,4	8,2	420
8,1	8,3	8,0	9,3	7,4	7,0	7,6	6,9	7,8	43
6,3	4,4	3,0	4,4	5,0	5,1	6,0	5,5	5,9	51
5,3	4,1	3,5*	5,8	5,1	5,9	9,2	6,2	4,9	52
1,0	−2,8	0,3	1,4	2,6*	4,0	8,4	4,7	5,6	—
9,9	9,0	7,9	6,9	6,1	6,9	8,6	9,1	8,4	54
									55
5,3	5,6	4,5	5,8	3,7	1,3	7,7	7,9	8,4	
6,3	4,7	4,0	4,0	1,2	2,8	7,1	7,5	5,4	610
7,2	8,3	4,3	8,8	−2,9	6,3	4,4	4,1	3,6	62
4,4	4,2	3,5	3,0	−2,6	−0,8	4,1	4,8	4,0	630
6,9	6,6	8,7	6,9	5,6	5,1	7,8	9,0	7,0	710

B. ANALYSENS FRÅGESTÄLLNINGAR OCH BEGREPP

Den statistiska bilden i diagram 12 samt tabell 3 och bilaga 3 skall i enlighet med riktlinjerna i kapitel 4 såsom ett tredje led i analysen studeras med utgångspunkt från tre huvudfrågeställningar. För det första: sammanhängde den avancerande bilden inom de olika industrierna med en (aktiv) marknadsutvidgning genom nya varor och/eller nya metoder eller berodde den på en marknadssugning? För det andra: sammanhängde den stagnerande eller vikande bilden med utvecklingens negativa komponent? För det tredje: hur kan räntabiliteten i olika industrier ses mot bakgrunden av svaren på dessa två frågor?

När analysen genomföres på detta sätt, väcker den i sin tur nya frågor, som det blir uppgiften i kapitel 10 och följande att besvara. Med hänsyn härtill blir den i kapitel 7—9 genomförda analysen inte mycket ingående. Endast de mest framträdande utvecklingslinjerna beröras och många förenklingar måste göras för att få fram det mest väsentliga. Den skall inte betraktas såsom något avslutat helt utan i stället ses tillsammans med de följande kapitlens analys.[1]

Ovan formulerade frågeställningar kräva först och främst en mera ingående diskussion av begreppet *innovation* än som var nödvändig i kapitel 4.[2] En innovation i form av en ny produktions- eller distributionsmetod[3] (ofta baserad på någon ny maskin, som samtidigt är en innovation i form av ny vara inom den industri, där den tillverkas) eller en ny vara kan antingen anses som *primär* eller som *sekundär*.[4] En primär innovation innebär en helt ny metod eller en vara med helt ny karaktär, medan en sekundär innovation innebär en förändring av en tidigare metod eller vara utan att dess grundkaraktär förändras. I regel bygger en primär varuinnovation på en speciell, just för ändamålet konstruerad produktionsutrustning, medan en sekundär sådan vanligen kan bygga på den äldre utrustningen. Kullagren voro exempelvis en primär innovation, men genom sekundära innovationer har tillverkningen sedan undergått förbättringar och antalet typer av kullager ökat väsentligt. Den första säljbara radioapparaten var en primär innovation, som sedan följdes av många sekundära. Ofta äro de sekundära innovationerna försvarsåtgärder, som tillgripas, när en

[1] I själva verket ligga i många fall resultat av de studier, som beskrivas och dokumenteras i kap. 10—15, bakom utsagor i kap. 7—9. Detta gäller exempelvis den genomförda differentieringen mellan »aktivt, marknadsutvidgande utvecklingsförlopp» och »marknadssugningsförlopp», en differentiering, som ofta krävt ett ingående studium av händelseförloppen. I viss mån har med andra ord framställningen getts en annan ordningsföljd än den, vari själva forskningen bedrivits. Detta har skett av dispositionstekniska men framför allt didaktiska skäl.

[2] Skillnaden mellan »uppfinning» och »innovation» har redan i kap. 4 understrukits. »Uppfinningen» såsom sådan saknar intresse i den ekonomiska analysen, medan »innovationen» har primär relevans, vartill kommer att den är lättare att registrera och värdera.

[3] En innovation kan också bestå i ett nytt sätt att organisera produktionen eller distributionen (t. ex. flytande tillverkning eller utbyggnad av egen försäljningsorganisation). Schumpeter talar om »öppnandet av en ny marknad» som en innovation. Mera konsekvent synes dock vara att hellre betrakta sådana organisatoriska eller andra nyheter, som äro förknippade härmed, såsom innovationer.

[4] Schumpeter gör ingen uttrycklig dylik differentiering utan fäster sig bara vid innovationer av »första ordningen» (B. C. I, sid. 94). I sak arbetar han dock med differentieringen i fråga.

gammal vara eller produktionsmetod hotas av en ny. Ibland lyckas man möta hotet men i regel bara för en tid. Det är självfallet i många fall svårt att dra gränsen mellan primär och sekundär innovation. Mycket beror på vad man menar med »vara»[1], och på hur vidsträckt innebörd man ger begreppet »ny produktionsmetod». Detta spelar dock inte så stor roll, eftersom man i praktiken får tillräckligt många fall, som inte kunna anses tveksamma.

Användningen av begreppet innovation väcker i kausalanalysen statistiska mätningsproblem, som visserligen inte äro principiellt oöverstigliga, men som dock äro praktiskt svårbemästrade. Teoretiskt kan varuinnovationernas direkta betydelse alltid uppskattas genom mätning av den nya varans kvantitet i förhållande till de äldre varornas inom industrien i fråga. I praktiken är detta dock långt ifrån alltid möjligt, eftersom det statistiska primärmaterialet ofta är otillräckligt differentierat.[2] Värre är det dock med metodinnovationerna, vars direkta betydelse ofta borde mätas bl. a. med den kostnadssänkande effekten. En sådan mätning är emellertid i praktiken i allmänhet ogenomförbar, låt vara att ett studium av priserna ibland kan tjäna som surrogat. »Mätningen» och därmed sovringen bland den mängd metodinnovationer, som verkligheten uppvisar och där många små tillsammans ofta betyda mera än en större, ensam och mera gripbar sådan, måste därför till en början ske genom ett studium av PAT, d. v. s. produktionen per arbetstimme (»produktiviteten»).[3] Vidare kan ett studium t. ex. av råvaru- eller bränsleförbrukning per producerad enhet vara av största värde. Man kan också undersöka kapacitetsuppgifter för vissa maskiner och led i en produktionsprocess. Det går också att få en viss vägledning genom ett studium av »installerad drivkraft» i relation till arbetarantalet.[4] Framför allt måste

[1] Det rimligaste är att inte binda sig för någon en gång för alla fixerad definition utan att i stället hålla möjligheten öppen att variera definitionen allt efter analysens krav. Jfr Kristensson: Studier i svenska textila industriers struktur, sid. 45 ff. Utg. av IUI, Sthlm 1946.

[2] IS är visserligen mera differentierad vid mellankrigstidens slut än vid dess början, men i den mån den större differentieringen bara varit genomförd några år, kan man ju inte följa den nya varan tillbaka någon längre tid.

[3] I den mån sådan beräkning ansetts tillåtlig med hänsyn till produktionsutvecklingens karaktär har PAT-index beräknats efter principer, som redovisats i I. Svennilson: Industriarbetets växande avkastning i belysning av svenska erfarenheter, i Studier i ekonomi och historia, tillägnade Eli F. Heckscher, Uppsala 1944. Ang. innebörden av begreppet PAT se i övrigt E. Ruist: Produktionen per arbetstimme som mått på industriföretagets effektivitet, AE 1948: 6. PAT är inte ensamt något gott uttryck för metodinnovationernas betydelse alldeles frånsett de svagheter, som ligga däri, att kvalitéförskjutningar samt förändringar i produktionsinriktningen o. dyl. i regel inte kunna bli tillräckligt beaktade. Om ett företag övergår från att köpa ett halvfabrikat till att själv tillverka det eller omvänt, påverkar ju detta PAT på ett i föreliggande sammanhang alldeles irrelevant sätt.

[4] Som »installerad drivkraft» har härvid räknats sammanlagda effektiva hkr-antalet i motorer för omedelbar drift av maskiner. Uppgifterna ha erhållits ur IS. Serierna redovisas i bilaga 4. Systemet med centrala kraftkällor med transmissioner, drivremmar o. dyl. till de enskilda arbetsmaskinerna har under mellankrigstiden så småningom ersatts av ett system, där motorer direkt anslutas till varje arbetsmaskin eller grupp av arbetsmaskiner (s. k. individuell drift). Detta har medfört att statistiken beträffande installerad drivkraft inte är helt entydig. Den individuella driften minskar överföringsförlusterna, varför sammanlagda hkr-installationer ceteris paribus borde vara mindre än vid central drift även vid oförändrad »mekaniseringsgrad». En faktisk ökning av hkr-installationen enligt IS underskattar därför sannolikt mekaniseringsökningen, även om en central kraftkälla inte alltid behöver dimensioneras för full drift av samtliga maskiner, något som ju blir fallet med summan av småmotorernas hkr-antal. Mekaniseringsökningen underskattas dessutom av förbättringen av kraftkällornas effektivitet liksom sådana metodinnovationer, som inneburit kraftbesparing vid arbetsmaskinernas arbete. Vid bedömningen av drivkraft per arbetare

man emellertid lita till fackpress och facklitteratur på det ekonomisk-tekniska området, oaktat dessa sällan ge kvantitativa informationer. Rationaliseringsutredningens betänkande del II (SOU 1939: 14, nedan förkortad R.U.) har härvid varit till viss hjälp i en första etapp.[1] De utan jämförelse viktigaste källorna vid sidan av speciallitteraturen ha emellertid varit följande systematiskt genomgångna facktidskrifter: Teknisk Tidskrift (TT) 1919—1942, Kommersiella Meddelanden (KM) 1919—1939, Affärsekonomi (AE) 1928—1942, Affärsvärlden (AV) 1910—1942, Jernkontorets annaler (JKA) 1919—1942, Svensk Trävarutidning-Svensk Pappersmassetidning (T-P) 1919—1942, Svensk Papperstidning (SPT) 1919—1942, Svensk Pappersförädlings tidskrift (SPFT) 1934—1939, Möbelvärlden (MV) 1938—1948, Verkstäderna (VS) 1919—1942, Skand. tidskrift för textilindustri (SKTT) 1919—1929, Tegel 1919—1931, Svenska bryggareföreningens månadsblad 1919—1942, Sveriges läder- och skoindustri (SLS) 1919—1940. I övrigt kan hänvisas till källanvisningarna i anslutning till analysen. Slutligen har »mätningen» fått ske med hjälp av systematiska intervjuer med ett stort antal företagare (se bilaga 1).

Det inslag av godtycke, som genom dessa tillvägagångssätt kommit in i analysen, kan inte betraktas såsom allvarligt. Många av de nämnda facktidskrifterna ha haft som sin viktigaste uppgift att noga följa just den tekniska och organisatoriska utvecklingen. Det förefaller därför osannolikt, att större primära innovationer undgått att bli omnämnda. Att facktidskrifterna och facklitteraturen måste antas omnämna allt väsentligt har som regel kunnat konstateras vid intervjuerna. Då det gällt att få en uppfattning om innovationernas kvantitativa betydelse sedan de en gång introducerats och därför ibland inte ägnats mera uppmärksamhet i fackpressen och facklitteraturen, som vanligen är föga inriktad på historiska återblickar, ha intervjuerna varit av största betydelse. Den speciella svårighet, som ligger i att många metodinnovationer av var för sig så liten betydelse, att de sällan registreras ens i facklitteratur och fackpress, *tillsammans* kunna bilda en stor innovation, torde visserligen inte alltid ha kunnat bemästras. Men i praktiken har det ofta varit möjligt att registrera och peka just på konglomeratet av sammanhörande innovationer och på dettas resultat, därför att det ofta bildat ett helt med ganska klara tidsgränser. När t. ex. i snickeriindustrien en serie nya konstruktioner av torkanläggningar under ett ganska begränsat antal år framkommit och tillsammans kunnat nedbringa virkets torkningstid högst väsentligt, kan man registrera denna serie som en helhet. Man behöver inte peka på dess olika led var för sig.

Den bild av innovationerna och deras betydelse, som på antytt sätt kunnat erhållas, har i den följande analysen inte skildrats mera utförligt. I allmänhet ha endast de allra viktigaste innovationerna kunnat uttryckligen omnämnas. Mindre betydande sådana ha i undantagsfall omnämnts, nämligen när de av en eller annan anledning varit särskilt intressanta.[2]

måste man alltid ta hänsyn till många andra olika förhållanden. Framför allt måste man studera drivkraften och arbetarantalet var för sig och dessutom samtidigt se på antalet arbetsställen. Arbetare kunna ju rationaliseras bort också på helt andra sätt än genom ökad maskinisering och en kraftig ökning eller minskning av antalet arbetsställen kan förrycka jämförbarheten.

[1] Tyvärr är emellertid hela primärmaterialet till denna utredning urskiljningslöst hemligstämplat intill 1957. Då sålunda t. o. m. förteckningarna över de företag, som på ett eller annat sätt berörts av undersökningen, hemligstämplats, har det inte ens funnits någon möjlighet att hos företagen ifråga utverka tillstånd att taga del av materialet, ett tillstånd, som utan tvivel i regel hade kunnat erhållas.

[2] Hänvisningar ha av praktiska skäl i allmänhet endast skett till översiktliga framställningar i fackpress samt till särskilt intressanta specialskildringar av principiellt intresse. I övrigt lämnar käll- och litteraturförteckningen en allmän orientering utöver den ovan lämnade om tryckta och otryckta källor vid sidan av intervjumaterialet.

De båda begreppen (*aktiv*) *marknadsutvidgning* och *marknadssugning* fordra innan de användas i det sammanhang, som är aktuellt i föreliggande kapitel, också ett närmare klargörande. Av vikt att särskilt framhålla är begreppens instrumentala karaktär. En viss industris avancerande utveckling kan sägas vara betingad av marknadssugning, trots att utvecklingen av en *del* av industrien i fråga kan sägas vara av den marknadsutvidgande typen, nämligen om denna utveckling sker på bekostnad av en annan del av samma industri. Möbelindustriens avancerande utveckling under mellankrigstiden har väsentligen varit av marknadssugningskaraktär, eftersom den allt livligare hushållsbildningen måste betyda allt större efterfrågan på möbler och några nya möbeltyper knappast kunna sägas ha väsentligt ökat möbelavsättningen över huvud. Emellertid har det under samma tid uppstått en delbransch inom möbelindustrien, som kan kallas »stoppmöbelindustri». Dennas produktion har trängt tillbaka möbler av den äldre typen. Om man i ett visst sammanhang begränsar studiet till stoppmöbelbranschen, måste man således säga, att den avancerande utvecklingen varit av den marknadsutvidgande typen. Ur ett individuellt företags synpunkt, slutligen, kan marknadsutvidgning föreligga, även om det för den större grupp, vari företaget ingår, är fråga om marknadssugning och omvänt. Detta helt enkelt därför att företag kunna vidga sin marknad på bekostnad av andra i samma bransch.

Det bör särskilt påpekas, att differentieringen mellan de två olika förloppstyperna gäller *avancerande* förlopp. Ett visst förlopp behöver alltså ingalunda nödvändigtvis gå att stoppa in i ettdera av dessa två »fack». Först och främst har man de fall, då kostnads- och prissänkande metodinnovationer inte leda till absolut marknadsutvidgning utan bara till bibehållen marknad. Innovationerna förutan skulle marknaden m. a. o. ha krympt. Vidare har man de fall, då kostnadsökningar t. ex. på råvarusidan tack vare innovationer inte leda till prishöjningar, som skulle ha minskat efterfrågan.

Ett problem ligger däri, att möjligheterna att mäta marknadssugningen respektive fastställa den aktiva förloppstypen äro begränsade. Teoretiskt stöter differentieringen mellan de olika förloppen, såsom klargjorts i kapitel 4, visserligen inte på oöverstigliga svårigheter och en stringent analys efter de antydda linjerna är principiellt tänkbar. I praktiken skulle den emellertid kräva en ingående dissekering av förloppens karaktär, som, även om den vore genomförbar med hänsyn till faktiskt föreliggande eller tänkbart empiriskt material, skulle helt spränga ramen för F. U. Ett noggrant klarläggande t. ex. av konfektionsindustriens förloppstyp skulle fordra ett ingående studium för att om möjligt visa hurudan utvecklingen vid oförändrad teknik och oförändrade varor skulle ha blivit blott och bart genom befolkningsutvecklingen, inkomstutvecklingen, yrkesfördelningen m. m. och vid eventuella prisändringar för de skräddarsydda produkterna oberoende av konfektionen. Därefter skulle slutsatser kunna dragas av en jämförelse med den faktiska produktionsutvecklingen. En sådan studie skulle uppenbarligen kunna svälla ut till ett särskilt kapitel. Då detta visserligen skulle ge en detaljrik och ingående bild men knappast så stort utbyte utöver en mera grov analys, att det stora extra arbetet blir motiverat, har det emellertid varit mest ändamålsenligt att nöja sig med en dylik grövre analys. Härigenom måste visserligen mera tveksamma fall lämnas därhän utan att kunna klassificeras, men dessas antal visar sig i praktiken vara förhållandevis ringa. Som fritt konstruerade exempel på den mera schematiska analysens art kan följande framhållas:

Om en hemmamarknadsindustri, vars avsättning nästan helt måste gå till byggnadsverksamheten, uppvisar en snabbare produktionsökning än byggnadsverksamheten, kan detta vanligen anses tyda på, att industrien i fråga i sin utveckling bäres upp av marknadsutvidgning. Är förhållandet det motsatta, tyder det vanligen på, att den förlorar terräng till förmån för en annan byggnadsämnesindustri. Om t. ex. byggnadssnickeriindustrien avancerar snabbare än byggnadsverksamheten, är detta ett indicium på att marknadsutvidgning dominerar förloppet, men om detta inte är fallet, är det ett

indicium på att marknadssugning i stället dominerar. Någon säker slutsats kan dock inte dragas enbart av det förstnämnda alternativet, eftersom lönerna för snickare på byggnadsplatsen kunna ha stigit så kraftigt, att det blivit mera lönande än förut att köpa t. ex. färdiga inredningar. I så fall har man att göra med ett rent marknadssugningsmoment.[1] Hushållsbildningen ger en antydan om marknadssugningen för möbelindustrien, som är skyddad mot importkonkurrens. Om möbelproduktionen inte ökar väsentligt snabbare, tyder det vanligen på ett marknadssugningsförlopp. Folkmängdens ökning och den reala nationalinkomstens höjning per capita[2] ger en antydan om marknadssugningen för skoindustriens del, varvid man dock också borde när mare studera t. ex. ålders- och yrkesförskjutningar samt inte minst efterfrågans »inkomstelasticitet» i olika inkomstklasser.[3] Men om läderskoproduktionen stiger väsentligt långsammare än nämnda indikator och gummiskoproduktionen tvärtom väsentligt snabbare, tyder det på, att den förra förlorar terräng till den senare. Om läderskoindustriens tillbakagång kan sättas i samband med kraftiga prishöjningar, föranledda av råvaruprishöjningar, behöver dock inte den senares utveckling vara av marknadsutvidgande typ, eftersom ju då ingenting behöver ha hänt inom dess ram. Men om man i stället kan observera prissänkningar på gummiskor i samband med metodinnovationer inom gummiskoindustrien, har man ett indicium på att denna industri bäres upp av marknadsutvidgning på läderskoindustriens bekostnad. Jämförelser av detta slag kunna givetvis dock aldrig ensamma föranleda någon bestämd slutsats. Det gäller ju alltid att spåra upp de drivande krafterna. Då det är fråga om en råvara eller ett halvfabrikat kunna dylika jämförelser vara alldeles missvisande i ett sådant sammanhang. Om t. ex. cementproduktionen ökar synnerligen snabbt, kan det ju bero på innovationer inom betongvaruindustrien.[4] Slutligen kan ett studium av företagens prispolitik, såsom redan ovan antytts, ge åtskilliga fingervisningar, även om dessa aldrig ensamma äro tillräckliga. Över huvud taget äro möjligheterna att basera slutsatser på prisstatistik mycket begränsade, framför allt därför att de olika produkterna ganska sällan äro homogena under någon längre tidsperiod. I den mån man under en viss period har att göra med en något så när homogen produkt, kan man emellertid säga, att marknadssugningsförloppen visserligen långt ifrån alltid men dock ganska ofta karakteriseras av stigande priser. I varje fall kan man i regel fatta en prisstegring som ett indicium på marknadssugning, i all synnerhet när det är fråga om interkonjunkturella prisstegringstendenser. Marknadsutvidgning genom metodinnovationer är i regel förenad med absoluta prissänkningar men ofta bara med relativa sådana. När en ny vara är i färd med att skapa sin marknad, hålles priset oftast till en början ganska stabilt för att så småningom ofta sänkas. En prishöjning skulle

[1] En marknadssugning kan under vissa omständigheter vara den drivande kraften bakom en innovation. En lönestegring kan *möjliggöra* omsättningen i praktiken av ett tekniskt framsteg på inredningstillverkningens område, som tidigare inte lönat sig. (Jfr här kap. 5: 78.) Om en innovation uppträder och man samtidigt finner en dylik lönestegring, blir det analysens uppgift att s. a. s. lokalisera den drivande kraften.

[2] Begreppet »real nationalinkomst» har visserligen en mycket kufisk innebörd (jfr kap. 3: 25) men det låter sig dock användas just i ett sådant sammanhang som det nämnda, eftersom man inte behöver fästa sig vid små variationer i det statistiska utslaget.

[3] Särskilt vissa varor, däribland t. ex. konfektyrer och pälsvaror, kunna bli föremål för marknadssugning vid en förskjutning av inkomstfördelningen, utan att totalinkomsten behöver stiga. Det kan i detta sammanhang inom parentes anmärkas, att man vid en beräkning exempelvis av konsumtionsfunktioner givetvis alltid bör undersöka i vad mån den ifrågavarande produkten är marknadsutvidgande eller ej under den studerade perioden.

[4] På sätt och vis kunna dessa sägas »vidga» cementmarknaden, men för konsekvensens skull användes dock i detta fall termen marknadssugning för att beteckna förloppet ur cementindustriens synpunkt. Betongvaruindustrien blir däremot marknadsutvidgande.

kunna äventyra marknadsutvidgningen eller i onödan locka fram särskilt många efterföljare på det nya området, men en prissänkning ter sig å andra sidan ganska onödig i de fall där de »prisledande» pionjärföretagen ändå kunna sälja vad de kunna tillverka.

Det är inte skäl att här längre dröja vid de tekniska svårigheterna i analysen. De teoretiska modellerna ha analyserats i kapitel 4 och kausalanalysen och den därav föranledda klassificeringen i det följande får tala för sig själv. Då varje faktiskt förlopp nästan alltid har inslag av alla olika typförlopp och verkligheten vid varje djupare analys alltid visar sig mera komplicerad än man från början anat, blir varje analys, som varken med hänsyn till kravet på överskådlighet eller med hänsyn till de praktiska möjligheterna att erhålla empiriskt material kan gå in i detalj, med nödvändighet schematisk och förenklad. Alldeles särskild anledning att understryka är det kanske, att en klassificering av en industri t. ex. till de aktivt marknadsutvidgande genom nya varor inte nödvändigtvis behöver betyda att marknadssugningen betraktas såsom mindre än i en industri, som klassificeras bland de marknadssugningsbetingade. Det behöver nämligen bara betyda, att de nya varorna i det förra fallet anses ha större vikt än marknadssugningen. Det är bara ett sådant konstaterande som har intresse i just nu föreliggande sammanhang. Byggnadssnickerierna hänföras exempelvis till de marknadsutvidgande industrierna men småglasbruken till de marknadssugningsbetonade under 30-talet, trots att marknadssugningen i och för sig var starkare i det förra fallet än i det senare.

C. SAMMANFATTANDE ANALYS

En analys av den industriella produktionsomvandlingen med utgångspunkt dels från differentieringen på avancerande, stagnerande och vikande industrier, dels från de ovan skisserade frågeställningarna, har genomförts industrivis i kapitel 7—9. Industrierna ha härvid tagits i den ordning, vari de tidigare grupperats.

Analysens resultat kunna i största korthet och efter en sammanvägning av olika typförlopp inom olika branscher inom skilda industrier sammanfattas på följande sätt:

De *nya varornas* utomordentligt viktiga roll i det materiella framåtskridandet framträder mycket tydligt. En genomgång av produktionen vid mellankrigstidens slut, uppvisar sålunda ett stort antal exempel på varor, som vid början av mellankrigstiden antingen inte alls tillverkades eller befunno sig alldeles i början av sin utveckling utan att ha erövrat mer än en bråkdel av den marknad de sedan på ett par decennier kommo att behärska. Det rostfria stålet och lättmetallerna, plasterna, flygmaskinerna, bilarna, de elektriska kylskåpen, de elektriska lokomotiven, betongvarorna, lättbetongen, de fabriksgjorda inredningarna och de monteringsfärdiga husen, de moderna papp- och pappersförpackningarna, fisk-, frukt- och grönsakskonserverna, läskedryckerna, rayonprodukterna, de färdiga kläderna, cellulosalackerna och de syntetiska färgerna, de syntetiska kvävegödselmedlen, sprängämnena och läkemedlen o. s. v. buro vid 30-talets slut till en mycket betydande del upp det materiella välståndet men funnos antingen inte alls eller i mycket obe-

tydlig omfattning bara tjugo år tidigare. En bl. a. på grund av det industristatistiska materialets beskaffenhet med nödvändighet mycket schematisk kalkyl beträffande de nya eller helt »unga» varornas andel av industriens totala salutillverkningsvärde 1939 redovisas i tabell 4. Kalkylen underskattar emellertid otvivelaktigt i ganska hög grad de nya varornas betydelse, eftersom många inte medtagna varugrupper innehålla nya varor, som inte kunnat särskiljas. Därtill kommer emellertid en kanske ännu viktigare faktor. De »unga» varorna ha under mellankrigsperioden mycket ofta sjunkit i pris i förhållande till andra, äldre varor, vilket är ganska typiskt för varor, som hålla på att skapa och vidga sin marknad. De unga varornas procentuella andel av salutillverkningsvärdet 1919 ger därför en överdriven bild av deras kvantitativa roll detta år vid en jämförelse med motsvarande bild 1939. Till sist bör det också understrykas, att äldre tillverkningars kvalitéer och utföranden ofta utvecklades mycket snabbt, så att man i många fall har svårt att dra gränsen mellan sekundära och primära innovationer. Ett studium av den industriella utvecklingen leder därför till att den sida av omvandlingen, som de nya eller »unga» varorna representera, kommer i förgrunden även när det bara gäller ungefär två årtionden.

I jämförelse med denna omvandling är i många industrier de *nya metodernas* roll vid tillverkningen av i stort sett samma produkter mindre iögonenfallande. Ett faktum är, att de flesta metodinnovationer ofta på ett oskiljaktigt sätt gingo hand i hand med varuinnovationer. Påfallande är vidare, att nya, förbilligande metoder ej sällan voro försvarsmedel för en viss vara i dess kamp med en ny. Det var ofta denna kamp mera än kampen mellan olika företag med samma tillverkning, som var den drivande kraften i »rationaliseringen», som förhindrade stagnation i industriarbetets avkastning och som bröt organiserad konkurrensbegränsning. Detta omdöme står sig även om man har stora krav då det gäller att klassificera en vara som »ny» och inte bara som en förbättrad »gammal». Utan tvekan kan man, låt vara med en tillspetsning, konstatera, att kampen mellan utvecklingens båda komponenter i många industrier mera stod mellan varor än mellan metoder. Ekonomiska svårigheter stodo ofta mera i samband med varukampen än med den rena metodkampen.

I ett stort antal industrier sammanhängde sålunda den *avancerande* utvecklingen i hög grad med för mellankrigstiden nya eller unga varor, som utgjorde utvecklingens främsta, drivande kraft och som ofta förde många »gamla» varor över på utvecklingens negativa sida. Förloppen voro i första hand av den aktivt marknadsutvidgande typen. Detta var under hela mellankrigstiden fallet med såväl de elektriska som de icke-elektriska konsumtionskapitalvaruverkstäderna, samt med metall- och bleckmanufakturbranscherna. Detsamma var fallet med betongvaru- och lättbetongindustrien liksom byggnadssnickerierna. Pappers- och pappförädlingsindustrien hörde också till de snabbt avancerande i samband med betydande varuinnovationer. Samma var delvis förhållandet med konservindustrien, fruktförädlingsindustrien och

Tabell 4. Översikt över mellankrigstidens produktionsomvandling.

	Salutillverkningsvärdet i ‰ av hela industriens salutillverkningsvärde[1]	
	1919	1939
Järnsvamp	0,0	0,3
Elektrostål	1,3	9,7
Div. legeringar	0,1	3,8
Div. nya valsade (särsk. kallvalsade) och dragna produkter m. m.	—	8,6
Aluminium och aluminiumprodukter	0,3	2,6
Div. manufakturprodukter utanför järnverken (inkl. armatur)	0,3	6,2
Div. metallgjutgods	2,1	3,4
Värme- och lågtrycksångpannor	—	1,4
Radiatorer (värmeledningselement)	0,2	2,5
Flygmaskiner och automobiler o. d.	1,1	20,9
Motorcyklar och velocipeder	3,5	5,9
Div. nya transportmedel o. d.	—	1,9
Elvärmeapparater o. d.	0,3	1,4
Radioapparater o. d.	—	3,9
Div. el-hushållsapparater	0,2	5,0
Div. nya el-apparater m. m.	—	5,1
Pumpar, fläktar, ventilationsanläggningar o. d.	0,9	3,9
Div. kontorsmaskiner	—	1,8
Div. nya instrument och verktyg (bl. a. pneumatiska)	—	2,7
Div. nya industrimaskiner	—	8,5
Div. nya lantbruks- och mejerimaskiner	—	2,0
Div. betongvaror och lättbetong	1,8	4,3
Elporslin och sanitetsporslin	—	0,5
Div. nya tegelsorter, lervaror o. d.	—	2,5
Glasull och div. nya glasvaror	—	0,4
Plywood	0,1	1,1
Wallboard	—	4,1
Monteringsfärdiga trähus	—	4,1
Färdiga inredningar och andra nya snickeriprodukter	—	3,9
Div. träprodukter (bl. a. impregnerade)	0,1	0,6
Blekt sulfit (bl. a. viskosmassa)	4,1	12,9
Blekt sulfat (av helt ny karaktär)	—	3,3
Div. pappers- och pappsorter	0,7	7,1
Hård wellpappkartong	—	1,2
Div. nya pappers- och papprodukter	—	2,4
Mineralvatten och söta läskedrycker	2,0	3,6
Div. konserver, sylt, saft o. d.	1,1	4,5
Div. livsmedel (bl. a. torrmjölk, kondenserad mjölk)	0,0	0,6
Kraftfoder	1,8	7,0
Div. textilier (bl. a. maskinfilt, skördegarn)	0,3	1,6
Rayonprodukter	—	13,1
Konfektions- och andra sömnadsartiklar	13,6	29,6
Div. päls-, gummi- och lädervaror	0,7	8,0
Cellulosalacker, syntetiska lacker o. d.	—	1,6
Div. nya kemisk-tekniska artiklar	—	1,1
Syntetiska kväveprodukter	—	0,6
Div. kemiska produkter (petroleumprodukter, bakelit, vegetabiliska oljor, medicinska preparat m. m.)	1,2	7,9
Summa	37,8	230,2
	3,8 %	23,0 %

[1] Exkl. gruvprodukter, guld- och silvervaruarbeten, krigsmateriel, kvarn- och mejeriprodukter och charkuterivaror.

mineralvatten- och läskedrycksindustrien under hela mellankrigstiden samt pälsvaruindustrien under 30-talet. Vidare kan man peka på trikåindustrien och konfektionsindustrien samt på färg- och fernissindustrien under hela mellankrigstiden. I här uppräknade fall var varuinnovationernas roll inte bara mycket framträdande utan också dominerande. Utan dem skulle utvecklingen blivit väsentligt annorlunda. Som ett anmärkningsvärt drag framträder det förhållandet, att de nya varorna framför allt vidgade hemmamarknaden. De gingo ganska sällan på exportmarknaderna.

I en annan huvudgrupp har man industrier, där nyheter och förbättringar i produktions- och distributionsmetoderna för varor, som vid mellankrigstidens början redan voro allmänt kända, voro den drivande kraften och buro upp den avancerande utvecklingen genom att vidga marknaden för varorna ifråga antingen absolut eller genom att slå ut tidigare import. En total frånvaro av nya varor skulle visserligen ha ändrat utvecklingsbilden men inte ha gjort den mycket annorlunda. Antingen voro de nya varorna fåtaliga och/eller obetydliga eller också utspelades deras kamp med äldre varor inom den egna industrien, ofta inom ett och samma företag. Marknadssugningen ensam skulle inte heller ha gett någon avancerande utveckling antingen därför att den var alltför ringa eller därför att den skulle ha föranlett ökad import. Den var inte avgörande för innovationernas tillkomst. Däremot underlättade den på olika vägar innovationsspridningen i vissa fall. Till denna kategori industrier kan man räkna cementindustrien och massaindustrien, där marknadssugningen samtidigt var kraftig på hemmamarknaden, samt pappersbruken under 20-talet. Man kan också peka på kvalitetsjärnverken under 30-talet och bomullsindustrien under både 20-talet och 30-talet. Hit kunna också räknas både de elektriska och icke-elektriska kapitalvaruverkstäderna samt emballage- och fönsterglasbruken under 30-talet samt margarinindustrien under 20-talet och porslin- och keramikindustrien under 30-talet.

En tredje huvudgrupp innehåller industrier, vars utveckling framför allt bars upp av marknadssugning. I den mån större metodinnovationer förekommo, saknade de mera betydande marknadsutvidgande effekt. I den mån de föranledde prissänkningar, blev följden närmast, att köpkraft friställdes för andra ändamål. De nya varorna voro också av mindre betydelse eller en mera passiv följd av att en marknadssugning ändrat marknadssituationen. De voro inte den främsta drivande kraften i utvecklingen. Man skulle kunna karakterisera dessa industrier så att en avancerande utveckling skulle ha kommit till stånd även utan några större innovationer. En sådan karakteristik kan inte i lika hög grad ges de redan uppräknade industrierna. Det kan också tilläggas, att deras avancerande utveckling i motsats till vad som ofta var fallet i de tidigare berörda industrierna inte gick ut över några »gamla» varor eller metoder inom andra industrier eller näringsgrenar. Här bör då nämnas följande industrier, som alltså också i stort sett tillverkade redan vid periodens början välkända varor eller också nya eller unga varor,

som huvudsakligen trängde undan gamla sådana inom den egna industriens ram: möbelindustrien, choklad- och karamellindustrien och olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustrien under hela mellankrigstiden. Vidare pappersbruken, ylleindustrien och småglasbruken samt handsk- och skinnvaruindustrien under 30-talet. Vidare få handelsjärnverken under 30-talet räknas hit.

Bland de *stagnerande* industrierna kan man till en början särskilja sådana, där framför allt metodinnovationer men i viss mån också åtminstone sekundära varuinnovationer förmådde hindra en vikande utveckling. Till denna grupp kan man räkna tegelbruken, sågverksindustrien, garverierna och läderskoindustrien under hela mellankrigstiden samt hela järn- och stålindustrien, glasbruken och porslin- och keramikindustrien under 20-talet. Marknadssugning var i dessa fall — dock med undantag för taktegelbruken — utan avgörande betydelse.

Bland de *stagnerande eller vikande* industrierna har man vidare att särskilja de fall, där nya eller unga varor eller metoder i Sverige eller i utlandet medförde, att åtskilliga tillverkningar inom industrierna i fråga hotade att hamna på utvecklingens negativa sida. Ofta var ett sådant utvecklingsförlopp helt enkelt »baksidan» av ett genom marknadsutvidgning avancerande förlopp på ett annat håll. Detta var t. ex. delvis fallet för tegelbruken, garverierna och läderskoindustrien samt för sågverken, där dock den på många håll sammankrympande råvarubasen också spelade stor roll. Framför allt järn- och stålverken samt porslin- och keramikindustrien under 20-talet höra emellertid till denna kategori.

Vad *räntabiliteten* beträffar kan konstateras, att tydliga nivåskillnader vanligen förelågo mellan avancerande industrier å ena sidan och stagnerande och i synnerhet vikande sådana å andra sidan, när förloppet i de sistnämnda fallen framför allt var ett utslag av utvecklingens negativa komponent. När detta inte var förhållandet, kunde nivån däremot vara minst lika hög i stagnerande som i avancerande industrier. Genomsnittliga räntabiliteten var betydligt bättre under 30-talet än under 20-talet. Skillnaderna mellan olika företag voro mycket betydande särskilt under 20-talet och i industrier med starka inslag av innovationer. Pionjärernas vinster höjde sig i allmänhet klart över genomsnittet, trots att en tendens sannolikt förefanns hos lönerna att ligga högre i dessa företag än i andra.[1] Men de voro ganska få till antalet. Detta förklarar i rent statistisk mening varför marknadssugning vanligen gav högst och jämnast fördelad räntabilitet. Den i egentlig mening kausala förklaringen ligger ofta i att innovationer hade den egenheten att ge vinster på ett håll men samtidigt förluster på ett annat genom konkurrensens spel. Både vinsterna och förlusterna voro m. a. o. ofta två sidor av samma sak. Att marknadssugning som regel gav god räntabilitet och en jämnare fördelad sådan har en enkel förklaring framför allt i det höga kapacitetsutnyttjandets ekonomi.

[1] Jfr B. Ohlin: Lönenivåns söndersplittring, VS 1926 sid. 247.

Ett närmare studium av omvandlingsprocessen visar bland annat, att 20-talet sannolikt saknar motstycke i fråga om principiella framsteg på produktionsmetodernas område, låt vara att de ofta inte hunno bli allmänt spridda och tillämpade på näraliggande områden. 30-talet uppvisar däremot framför allt en allmän *spridning* av sådana innovationer, som gjorts tidigare. Den starka marknadssugning, som på många håll karakteriserade 30-talet på ett helt annat sätt än 20-talet och som delvis var ekonomiskt-politiskt betingad, befrämjade otvivelaktigt på olika vägar den industriella produktionsapparatens modernisering genom att underlätta denna innovationsspridning. Men innovationsspridningen skulle uppenbarligen ändå ha kommit såsom en naturlig följd av 20-talets pionjärinsatser.

Under dessa förhållanden vore det principiellt vanskligt att försöka rättvist jämföra framstegstakten under de båda årtiondena. Detta alldeles frånsett alla inte mätbara framsteg t. ex. i fråga om service av olika slag, fritid etc. En bedömning är för övrigt lika svår, om man ser till varuinnovationerna, där det låg till på ungefär samma sätt som för metodinnovationernas del. Det mesta för mellankrigstiden helt nya kom på 20-talet men fick allmän spridning först under 30-talet, då helt nya varor voro förhållandevis fåtaligare.

En mera ingående diskussion i generaliserande termer av förhållandet mellan 20-talets och 30-talets utveckling skall upptagas i kapitel 16, sedan den historiska analysen genomförts mera i detalj i kapitel 7—15. Samtidigt blir det möjligt att närmare följa förloppet och att i enlighet med riktlinjerna i kapitel 4 knyta samman omvandlingsanalysen med den konjunkturella aspekten på utvecklingen.

KAPITEL 7. ANALYS AV AVANCERANDE INDUSTRIER

Verkstadsindustriens tre grenar[1], *järn-, stål- och metallmanufakturindustrien* samt den icke-elektriska och den elektriska maskin- och apparatindustrien — de senare för enkelhetens skull kallade *maskinindustrien* respektive *elindustrien* — kunna föras till de under hela mellankrigstiden avancerande industrierna. För elindustriens del peka samtliga indikatorer i denna riktning. Däremot äro de inte så framträdande i de andra fallen. Arbetarantalet visar sålunda en ganska måttlig stegring och sammanlagda tillverkningsvärdet enligt IS samt varje därpå grundad produktionsvolymberäkning är delvis missvisande.[2] Emellertid framgår det klart av de individuella färdigfabrikatens utveckling, att alla tre grenarna kunna föras till de avancerande. Detta är uppenbart också därför att arbetarantalets måttliga stegring i hög grad sammanhängde med arbetsbesparande rationalisering.[3]

De metodinnovationer, som denna rationalisering innebar och som till väsentlig del hade sitt ursprung i den amerikanska krigsindustrien, voro särskilt karakteristiska för 20-talet. De spelade i själva verket då en mera framträdande och betydelsefull roll än de nya varorna. Med en tillspetsning kan sägas, att det nya mest låg i sättet att använda redan befintliga maskiner och apparater. Planering, tidsstudier, tempoarbete, flytande tillverkning och standardisering var av stor betydelse. Jämsides med dessa innovationer gick dock en ökad mekanisering och en betydande förbättring av maskinparken. Ett viktigt inslag häri utgjorde den s. k. individuella driften, som innebar

[1] Gränsdragningen mellan de olika grenarna är ibland ganska godtycklig. Många företag ligga på gränsen mellan två eller flera olika sådana.

[2] Ett av de mest karakteristiska dragen var nämligen, att produktionsstrukturen utvecklades mot ett omfattande underleveranssystem. Sammanlagda tillverkningsvärdets stegring har då blivit alltför snabb, eftersom halvfabrikat, som bli föremål för vidare bearbetning inom ett och samma arbetsställe, inte medtagas i statistiken, medan halvfabrikatens tillverkningsvärde automatiskt kommer med, om tillverkningen flyttas över till ett annat företag.

[3] Enligt den definition, som antogs av 1927 års ekonomiska världskongress i Genève avses med rationalisering »— — — användande av sådana tekniska och organisatoriska metoder, som medföra ett minimum av förluster i fråga om material och arbete. Rationalisering betyder vetenskaplig ledning av arbetet, normering av såväl material som produkter, förenkling av arbetsförfaranden och förbättring av transport- och avsättningsmetoder.» Strängt taget innebär detta alltså, att man tillverkar samma vara på ett annat sätt, medan förändringar, som ge en ny vara, inte äro rationalisering. Anförda definition är ju i själva verket delvis densamma som getts begreppet »metodinnovationer». Jfr kap. 7: 130 not 2.

att varje arbetsmaskin utrustades med egen motor.[1] Otvivelaktigt innebar emellertid den förra, mera organisatoriska typen av innovationer den principiellt största nyheten.[2] Att den genom lagstiftningen förkortade arbetstiden intensifierade intresset för arbetsbesparande metodinnovationer är uppenbart.[3]

Att för 20-talet nya varor inte voro av dominerande betydelse är i varje fall riktigt så till vida som primära varuinnovationer voro ganska fåtaliga. Bilarna och velocipederna hade tillverkats sedan sekelskiftet. Förbränningsmotorer för fotogen, råolja och bensin hade börjat tillverkas vid mitten av 1890-talet och fått särskilt snabb utveckling efter tillkomsten av tvåtaktsmotorn i början på seklet. Transportörer och traversanordningar av skilda slag, som fingo genomgripande betydelse för rationaliseringen av den inre driften inte minst inom verkstadsindustrien själv, hade också nykonstruerats och börjat tillverkas redan före det första världskriget. Kullagertillverkningen, vars betydelse knappast kan överskattas, hade börjat på allvar redan före kriget liksom tillverkningen av C. E. Johanssons revolutionerande precisionsmåttsystem. Detsamma kan sägas om användning av snabbstål i verktygsmaskinerna, som möjliggjorde en avsevärd ökning av skärhastigheterna. Tillverkningen av elektriska generatorer, motorer, transformatorer och ackumulatorer, som fingo omvälvande betydelse inte bara som drivkraft för stationära maskiner o. d. utan också för de yttre och interna transporterna, hade startats mot slutet av 1800-talet. Detsamma var förhållandet med telefonerna. Inte ens dammsugaren, vars spridning i de svenska hemmen och på exportmarknaderna är ett så iögonenfallande mellankrigsfenomen, var en nyhet för denna period. Separatorerna och flera andra av de på G. de Lavals uppfinningar grundade nya varorna voro av lika gammalt datum liksom kompressorkylmaskinerna. Lantbruksmaskiner och maskiner för

[1] Ett låt vara osäkert uttryck för maskiniseringstakten är utvecklingen av antalet installerade drivkrafter (hkr) (se kap. 6: 119 not 4). Antalet hkr per arbetare ökade från 1919 till 1939 inom de olika verkstadsgrenarna mellan 10 % och 50 % (bilaga 4).

[2] Det har hävdats, att rationalisering i den betydelse, som getts begreppet genom ovan anförda definition, var något för mellankrigstiden helt nytt (jfr t. ex. J. Reinholds: Rationaliseringen och dess uppgift inom folkhushållet, AE 1937: 3) och att det innebar något annat än »mekanisering» eller »konstruktiva förbättringar» av produktionsapparaten. Det senare skulle då ha dominerat en bit fram på 1900-talet, medan »rationaliseringen» då inte behövdes, eftersom det då »inte var svårare att sälja än att producera» (op. cit. sid. 104). När det efter det första världskriget blev svårare att sälja än att producera, skulle m. a. o. rationaliseringen blivit aktuell. Det ligger säkerligen en betydande portion sanning häri. Detta framträder klart inte minst inom den svenska verkstadsindustrien. Även enligt ovan anförda definition är det emellertid tydligt, att mekaniseringen är en typ av rationalisering, och att den typen var ungefär lika vanlig före som efter det första världskriget. Det var med andra ord inte rationaliseringen såsom sådan som var en nyhet utan den typ av rationalisering, som låg mera på det *organisatoriska* planet. Tidigare hade den mest gällt mekanisering i detta begrepps bokstavliga mening, medan den efter det första världskriget i högre grad än tidigare *också* gällde organisation och planering av tillverkningen.

[3] Se statistiska undersökningar ang. åttatimmarslagens och bagerilagens verkningar, SOU 1925: 45.

gruvindustri, tegelbruk, vägarbete o. d. av principiellt samma typ, som fick allmän spridning under mellankrigstiden, hade tillverkats och börjat ersätta många handredskap redan på 70-talet. Någon svensk traktor hade dock inte tillverkats före 20-talet men väl en motorplog. G. Daléns uppfinningar på ljusapparatområdet hade gjorts under åren kring sekelskiftet och redan då gett upphov till tillverkning i industriell skala. Detsamma gäller fotogenförgasningsköken. Svetsmaskinerna, som blevo av stor betydelse för den industriella utvecklingen under mellankrigstiden, hade ungefär samma ålder. En genomgång av verktygs-, träbearbetnings-, pappersmasse- och pappersmaskinområdet visar också, att de allra flesta grundläggande innovationerna voro ett eller flera decennier gamla vid mellankrigstidens början. Huvudprinciperna för svarvar och fräsmaskiner o. d. voro klara, pneumatiska verktyg av olika slag, chuckar, brotschar o. d. likaså. I manufakturbranscherna hade värmeledningselement (radiatorer) tillverkats ganska länge. Rakblad och rakhyvlar hade tillverkats sedan 1914. De stora undantagen från huvudregeln att det allra mesta av stor betydelse, som till väsentlig del bar upp expansionen fanns redan tidigare, ligga främst på elindustriens område. Radioapparater, kylskåp enligt absorptionsprincipen, manglar, tvätt- och diskmaskiner och golvbonare, elspisar samt flera typer av värmeapparater och ventilationsanordningar voro primära innovationer, som alla kunna dateras till 20-talet. På maskinindustriens område utgöra nya räknemaskiner liksom flera andra kontorsmaskiner primära innovationer.[1] Ljungströms turbinlok bör också nämnas. Över huvud taget lågo nyheterna främst på de varaktiga konsumtionsvarornas område. Inom kapitalvaruverkstäderna voro undantagen från huvudregeln få. Som ett sådant av mycket stor betydelse kan här kanske i första hand nämnas hårdmetallernas användning för verktyg, en innovation, som baserade sig på pulvermetallurgiens genombrott inom järn och stålindustrien och som på en gång möjliggjorde en mångdubbling av skärhastigheten.[2] Bland verktygsmaskinerna har man egentligen bara att peka på den nya slipmaskin, som fick beteckningen centerless. Den s. k. imopumpen var en av de största bland de få verkligt betydande primära, rent svenska innovationerna utanför verktygsmaskinernas område. Inom järn-, stål- och metallmanufakturindustrien voro diverse artiklar av rostfritt stål för såväl hushåll som industri viktiga nyheter, liksom också lättmetallprodukter av många olika slag. De senare fingo sitt genombrott särskilt på 30-talet, men pionjärinsatserna, som bland annat möjliggjorde stora framsteg inom pressgjutningen, voro som regel från 20-talet.

Tänker man på sekundära innovationer, kan man peka på en mångfald exempel. De nya varor, som kommo till före och under det första världskri-

[1] En representativ bild av innovationerna på kontorsutrustningens område gav en utställning i Stockholm 1929 — den första i sitt slag i Sverige. Se AE 1929: 5.

[2] Jfr t. ex. Några moderna verktygsmaskiner av inhemsk tillverkning, osign. art. i T. T. 1935, h. 42, A 409, samt H. Kjerrman: Verktygsstål och hårdmetall, T. T. 1935, h. 18, A 194.

get, utvecklades mot många nya typer med nya egenskaper och undergingo nästan som regel stora förbättringar. Inom elindustrien hade man t. ex. utveckling mot högre spänningar och maskineffekter samt mot småmotorer, som kunde byggas in i de olika arbetsmaskinerna i stället för att som de äldre större motorerna driva många olika arbetsmaskiner. Inom kullagerindustrien tillkommo sfäriska kullager, inom motorindustrien Hesselmans diselmotorer för bilar, inom varven elektrisk helsvetsning även vid nybyggen o. s. v. Man bör också peka på den allmänna utvecklingen dels mot större maskinenheter, dels mot smärre specialmaskiner för detaljer.[1]

Utvecklingens negativa komponent uppvisade inga utpräglat vikande stora varor eller varugrupper. Det skulle i så fall vara en del kristidstillverkningar, som nedlades efter det första världskrigets slut, bl. a. en del produkter, ursprungligen avsedda för export till Ryssland, samt skeppsvarvens lastsegelfartyg, som förekommo som nybyggen på sliparna ännu i början av 20-talet. Utvecklingens negativa komponent tog sig emellertid överallt tydliga uttryck i gamla produktionsmetoders avveckling. I regel skedde dock detta på ett utåt rätt omärkligt sätt inom företagens ram.

Nyheterna på produktionsmetodernas och produktionsorganisationens område buro till betydande del upp den avancerande utvecklingen under 20-talet. De relativa eller absoluta prissänkningar och/eller kvalitéförbättringar, som de möjliggjorde, skapade en marknad både inom och utom landets gränser. Detta betyder alltså, att utvecklingsförloppet i samma mån var av aktiv, marknadsutvidgande karaktär. Denna karaktär hade förloppet för övrigt dels därför att det dock fanns en del helt nya konsumtionskapitalvaror, dels därför att »unga» varor, som vid mellankrigstidens början voro okända för många potentiella förbrukare, fortsatte att vidga sin marknad. Någon mera betydande marknadssugning förelåg däremot knappast. Importen kunde nämligen försiggå i tillräcklig omfattning på de flesta områden. Verkstadsindustrierna voro inte i högre grad skyddade för utländsk konkurrens utan på flera områden tvärtom utsatta för en mycket hård sådan.

Mot bakgrunden av de stora metodnyheterna, förekomsten av en mängd »unga», avancerande om än inte nya varor och frånvaron av stora varugrupper på utvecklingens negativa sida, borde man väntat sig ganska goda tider för verkstadsindustrien under 20-talet, sedan den akuta deflationskrisen övervunnits. Först mot slutet blevo de emellertid ganska goda och karakteristiskt nog då främst för konsumtionskapitalvaruverkstäderna (tabell 3 på sid. 116 samt bilaga 3). Det var otvivelaktigt frånvaron av en allmän marknadssugning, som var en av de viktigaste orsakerna till svagheten under större delen av decenniet. Omslaget kom ganska plötsligt och får bl. a. ses mot bakgrund av rationaliseringsarbetet och den tyska »dumping»-konkurrensens minskning efter den tyska ekonomiens stabilisering. Det är ganska förklarligt, att innovationer av den omfattning, som det här var fråga om, togo

[1] Se särskilt C. G. Brodén: Verkstadsteknik förr och nu. Maskiner och verktyg, i Tekniken och framtiden, del II, Sthlm 1945.

år i anspråk att genomföra och inte kunde bära frukt omedelbart. De kunde visserligen tidigt ge goda ekonomiska resultat på vissa håll. Men de medförde då inte några överlag lysande konjunkturer, helt enkelt därför att de inte voro spridda över någon större del av fältet utan voro koncentrerade till en ganska begränsad krets av företag. I själva verket gjorde de ofta livet surt för andra konkurrerande, inte innoverande företag. En marknadssugning skulle tack vare sin tendens att ge bättre kapacitetsutnyttjande däremot ha gett allmännare räntabilitetsförbättring.

Under 30-talet var verkstadsindustriens avancerande utveckling ännu mera utpräglad än tidigare. Arbetarantalet ökade avsevärt mellan 1929 och 1939, och de flesta individuella varuserierna peka starkt uppåt. Även under detta årtionde präglades utvecklingen i mycket hög grad av rationalisering. Härvid var det dock i första hand fråga om en skördetid för de innovationer, som introducerats under 20-talet, och som just hade börjat få verkan vid 20-talets slut. Dessutom fick man en spridning av dessa över större delar av företagsbeståndet. I början av 20-talet hade man inte mycket att vinna på vad som redan införts före kriget. Framstegen lågo före 1914 i hög grad på ett annat plan, och kriget hade dessutom ändrat mycket på alla områden, varför man icke kunde följa några traditionella linjer. I slutet av 20-talet och början av 30-talet var man i många fall just klar med en mer eller mindre genomgripande rationalisering och alla de företag, som ännu inte hunnit med eller av olika anledningar inte kunnat genomföra den, hade pionjärernas exempel att följa. De hade också särskild anledning och möjlighet att göra det just under 30-talet på grund av den då uppträdande starka marknadssugningen.[1] Av mer än ett skäl betecknar 20-talets sista år en gräns mellan två perioder.

Nya varor voro sällsynta under 30-talet. Med all reservation med tanke på bristen på historiskt perspektiv då det gäller en så pass näraliggande tid, en brist, som kan göra att man har svårare att upptäcka de nya varorna, förefaller denna slutsats ofrånkomlig.[2] Emellertid finner man en stor mängd var för sig små men tillsammans betydelsefulla sekundära innovationer i form av förbättringar av äldre tillverkningar.[3] I denna mening stod 30-talet knappast 20-talet efter. Nya varor i ett alldeles bestämt avseende uppträdde vidare under 30-talet oftare än tidigare, nämligen sådana, som förut importerats. Att de spelade en viss roll för den avancerande utvecklingen under 30-talet är tydligt. Delvis kommo de som en följd av 1931 års depreciering av den svenska kronan, delvis voro de oberoende härav. Även om det är svårt att fälla något bestämt omdöme, torde det dock kunna sägas, att de-

[1] Jfr kap. 7: 134, not 1.

[3] Ett studium av 30-talets årgångar av TT och VS i jämförelse med 20-talets ger ett starkt intryck härav.

[3] En för stora delar av verkstadsindustrien typisk bild lämnar kontorsmaskintillverkningen. Jfr C. B. Nyströmer: Kunna affärsföretagen inrikta kontorsmaskinindustriens fortsatta utveckling?, AE 1937: 19. Jfr vidare C. G. Brodén, op. cit.

precieringen inte var av dominerande betydelse. Importen av verkstadsprodukter ökade absolut taget också under 30-talet.

Utvecklingens negativa komponent uppträdde under 30-talet ungefär som under 20-talet. Många »gamla» produktionsmetoder försvunno. Produktionen av färdiga bilar minskade exempelvis starkt och ersattes av en snabb framryckning för tillverkningen av bilar av färdigköpta delar. Det »klassiska» mångsyssleriet spelade en mindre framträdande roll. Några stora varor eller varugrupper befunno sig däremot inte på utvecklingens negativa sida, men liksom tidigare överflödar det av exempel på gamla varutypers tillbakagång till förmån för nya och/eller avancerande.

Det antyddes nyss, att marknadssugningen under 30-talet var av betydelse redan på så sätt att utländsk konkurrens på den svenska marknaden relativt sett försvagades efter 1931 års krondepreciering. Av mycket större betydelse var dock den marknadssugning, som härrörde från de inre svenska förhållandena. Befolkningsutvecklingen och hushållsbildningen och den därav delvis beroende delvis oberoende livliga byggnadsverksamheten spelade här mycket stor roll (diagram 1 och 7). Härifrån utgingo många efterfrågeimpulser till verkstadsindustrien, som gåvo anledning till expansion utan inslag av aktiv innovationsinsats. I detta hänseende är kontrasten gentemot 20-talet uppenbar, även om det på många områden bara var en gradskillnad.

Räntabiliteten förbättrades avsevärt (tabell 3 på sid. 116 samt bilaga 3). Mot bakgrunden av det ovan sagda är detta inte svårförklarligt. Både innovationsspridningen och marknadssugningen medförde en allmännare vinstförbättring efter 30-talets depression än efter 20-talets. Genom att marknadssugningen förbättrade räntabilitet och likviditet, ökade den möjligheterna att ersätta gamla anläggningar med nya och mera moderna. Denna påverkan förelåg för övrigt inte bara via räntabilitet och likviditet utan ibland också på så sätt att de större möjligheterna att få användning för en ökad kapacitet föranledde nya anläggningar, där ny och bättre teknik kunde komma till användning.[1] På en del håll bidrogo kartellsamarbete och monopolställning otvivelaktigt till en åtminstone på kort sikt god räntabilitet.

[1] Det är emellertid i den teoretiska klarhetens intresse nödvändigt att här göra en viktig interpretation. Optimaliteten hos en viss produktionsmetod kan inte röna inverkan av marknadssugning, såvida det individuella företaget har möjlighet att erövra konkurrenters marknad genom att sänka sitt pris. Den ökade efterfrågan, som möjliggör ett utnyttjande av den större och modernare kapaciteten, skulle ju då uppträda efter en prissänkande innovation. En autonom, d. v. s. av innovationen oberoende, efterfrågeökning kan m. a. o. under angivna förutsättning, som i verkligheten kan sägas ha gällt stora delar av verkstadsindustrien, inte sägas intaga en särställning och i och för sig vara en förutsättning för innovationen i fråga. Att en marknadssugning emellertid ibland kan underlätta innovationer och innovationsspridning beror på att stelhet i kundförbindelser, förekomsten av monopolistisk men framför allt oligopolistisk konkurrens o. d. inom vissa gränser kan sätta priskonkurrensen ur spel. Det är då ofta svårare för ett företag att genom prissänkning erövra en marknad från ett annat företag än att få avsättning på en växande total marknad. Då en sådan marknadssituation på många håll utmärkte verkstadsindustrierna under mellankrigstiden, kan alltså marknadssugningen på 30-talet sägas ha haft en förmåga att direkt påskynda in-

Cementindustrien. Cement har tillverkats i Sverige sedan 70-talet men undergick åtskilliga förbättringar under hela mellankrigstiden, även om man inte kan tala om helt nya varor. Aluminatcement, silikatcement och pansarcement äro exempel på nya typer med speciella egenskaper.[1] Vidare har cementen kommit att utnyttjas på många andra sätt än tidigare inte bara tack vare dessa nya typer utan också tack vare betongteknikens framsteg. Trots den starka produktionsstegringen sjönk arbetarantalet under 30-talet. Förklaringen ligger i den synnerligen intensiva rationaliseringen. Även om grundprinciperna för tillverkningen inte ändrades, utvecklades maskiner, ugnar och transportanordningar mycket snabbt. Installerad drivkraft per arbetare nästan tredubblades (bilaga 4). PAT, som i detta fall kan beräknas med tillräcklig noggrannhet, visar också en synnerligen snabb stegring, nämligen från indextalet 41 år 1915 till 199 år 1939 (1929 = 100). Ingen industri kan uppvisa motstycke härtill. Priserna på cement tala också sitt tydliga språk. De sjönko praktiskt taget utan avbrott under hela mellankrigstiden. Prisfallet från 1926 till 1934 uppgick till nära 50 %.[2]

Betongteknikens snabba utveckling och därmed omfattningen av betongbyggnadsarbeten såsom hus, broar och vägar medförde terrängvinster på nya områden.[3] I den mån dessa framsteg hängde samman med kvalitéförbättringar i cement kan man tala om aktiv marknadsutvidgning. Visserligen var detta inte i högre grad fallet, varför det är riktigare att säga, att framstegen ifråga skapade marknadssugning för cementindustrien men å andra sidan gick betongforskningen, där Sverige ofta var ett föregångsland, i stor utsträckning i cementindustriens regi samtidigt som den år 1926 bildade Svenska Cementföreningen bedrev intensiv upplysning rörande cementens användning. Då dessutom de av metodinnovationerna betingade prissänkningarna troligen ledde till en ökad cementförbrukning, kan man tala om en successiv marknadsutvidgning. Den inhemska cementkonsumtionen[4] ökade dock inte påfallande mycket snabbare än byggnadsverksamheten förrän mot slutet av 30-talet, då dessutom en rad nya betongvaror snabbt skapade sin marknad samtidigt som man fick nya betongkrävande byggnadsmetoder.

novationer och innovationsspridning. Men det är viktigt att markera de faktiska och speciella förutsättningar, som härvid gällde. En efterfrågeökningstendens att påskynda produktionsapparatens modernisering har generellt diskuterats bl. a. av I. Svennilson i uppsatsen Industrialismens växande avkastning i belysning av svenska erfarenheter (Studier i ekonomi och historia, Upps. 1944). För träförädlingsindustriens del har saken berörts av Th. Streyffert i Den norrländska träförädlingsindustrien, Norrland, natur, befolkning och näringar, sid. 528, IUI, Sthlm 1942.

[1] Se T. Bilde: Cement och betong, Tekniskt folkbibliotek, Sthlm 1940 samt Skand. Bankens kvartalsskrift 1936: 1.

[2] Skand. Bankens kvartalsskrift 1936: 1.

[3] Jfr betongvaru- och lättbetongindustri.

[4] Exporten var i slutet av 20-talet rätt betydande. Den uppgick till ungefär en tredjedel av totalproduktionen. Under 30-talet gick den emellertid nästan oavbrutet tillbaka främst beroende på att de tidigare kundländerna byggt upp en egen industri. En viss mindre import förekom under hela mellankrigstiden. Jfr L. Bjerning: Skånes jord- och stenindustri sid. 173—174, Hälsingborg 1947.

Som så ofta förelåg en växelverkan mellan god räntabilitet, uppnådd t. o. m. under depressionsåren, och innovationer. Den förra påverkades uppenbart i gynnsam riktning av de senare och var god under både 20-talet och 30-talet. Samtidigt skapade den goda räntabiliteten förutsättningar för de kapitalkrävande innovationerna, varvid cementindustriens likvida utgångsläge — den hade tack vare försiktig företagspolitik drabbats förhållandevis lindrigt av krisen 1921/22 — också var av betydelse. Den rationalisering bl. a. av distributionen, som samarbetet inom försäljningsbolaget Cementa genomförde, bör också nämnas i detta sammanhang.[1]

Betongvaru- och lättbetongindustriens snabbt avancerande utveckling byggde väsentligen på nya eller helt unga varor, som under hela mellankrigstiden skapade sin marknad inom landet. — Betongrör hade visserligen tillverkats ända sedan slutet av 1800-talet, men deras kvalité hade lämnat åtskilligt övrigt att önska. Först under 20-talet började de på allvar konkurrera med de glaserade lerrören. Under 30-talet, då de blivit allmänt kända, tillkom en mycket stark marknadssugning som en följd av den livliga byggnadsverksamheten och de höjda kraven på sanitära anläggningar i samhällena och på landsbygden. Att betongrören också under detta årtionde i hög grad underlättade en förbättring av de sanitära anläggningarna är samtidigt uppenbart. — En nyhet för 20-talet var den från Finland härstammande s. k. nopsastenen — en massiv sten av betong av ungefär samma utseende och användning som en vanlig tegelsten. Särskilt på landsbygden fick denna stor betydelse, t. ex. vid ladugårdsbyggnader o. d. En annan byggsten, den s. k. siluriastenen, kan också nämnas i detta sammanhang, även om den inte var någon betongvara. Den betydde nämligen en innovation, som blev den omedelbara orsaken till varuinnovationer i tegelindustrien i form av poröst lättmurtegel (se tegelbruken). — De s. k. hålblocken av cement användes under det första världskriget både som grundsten och väggmursten men fingo inte så stor betydelse, då kvalitén var mindre god. Under mellankrigstiden användes de nästan bara som grundsten, och då stora kvalitéförbättringar genomförts, fingo de synnerligen stor betydelse framför allt i samband med de monteringsfärdiga trähusens genombrott. Grunden till sådana hus blev tack vare tillgången till denna betongsten mycket enkel att mura. Det s. k. vibreringsförfarandet, som innebar betongvaruindustriens främsta metodinnovation, introducerad på 30-talet efter franskt mönster, betydde mycket för att förbättra och förbilliga varukvalitéerna dels för betongrörens dels för övriga betongvarors del. På 40-talet kommo därför här berörda betongstenar att få stor användning inte bara som grundsten utan också som väggmursten (»vibroblock»). — Inom lättbetongindustrien började tillverkningen av lättbetong av skifferaska och kalk 1924. Impulserna hade kommit från Förenta staterna men uppfinningen var svensk. Några år senare introducera-

[1] Skand. Bankens kvartalsskrift 1936: 1. Beträffande den relativa monopolställningen och dess konsekvenser se Organiserad samverkan inom svenskt näringsliv, SOU 1940: 35.

des den för hela lättbetongindustrien avgörande nyheten, nämligen den ånghärdade lättbetongen. Den fick redan under 30-talet men framför allt under 40-talet mycket stor betydelse som väggmursten inte bara i mindre hus utan också i större hyreshus och blev liksom andra väggmurstenstyper en allt svårare konkurrent till teglet och naturstenen (jfr tegelindustrien). Det blev inom tegel- och stenindustrierna, som utvecklingens negativa komponent framträdde. Inom betongvaru- och lättbetongindustrien var den utan betydelse, låt vara att den ovannämnda nopsastenen på 30-talet trängdes tillbaka av lättbetongen och den äldre lättbetongen av den ånghärdade.

Då så få företag kunnat medtagas i räntabilitetsundersökningen och flera av dem även bedrevo annan verksamhet, t. ex. byggnadsentreprenad, kan något säkert omdöme knappast fällas rörande betongvaru- och lättbetongindustriens lönsamhet. Allt tyder dock på att den var ganska god, särskilt under 30-talets senare hälft.

Snickeriindustrien hör som helhet betraktad till de snabbt avancerande industrierna. Arbetarantalet liksom produktionen steg i alla huvudbranscherna. I varje fall inom byggnadssnickeriindustrien var dock framryckningen under 20-talet förhållandevis måttlig, medan den i stället var så mycket snabbare under det följande årtiondet. Det är visserligen anledning att betrakta tillverkningsvärdestegringen enligt IS och en därpå baserad volymberäkning med misstro framför allt för byggnadssnickeriernas men också för möbelindustriens del. Underleveranssystemets ökade omfattning, t. ex. i samband med den starkt expanderande tillverkningen av monteringsfärdiga trähus, inverkade nämligen såsom en felkälla, liksom samma systems utbredning bl. a. i samband med de s. k. stoppmöbelfabrikernas utveckling.[1] Men att det även efter en korrigering härför blir kvar en kraftig ökning är uppenbart.

Inom *byggnadssnickeriindustrien* hade man många betydande nya varor. Monteringsfärdiga trähus voro visserligen strängt taget ingen nyhet[2], men de typer, som började tillverkas under 20-talet, kunna dock räknas som primära innovationer. I varje fall kan man göra det, när vinterbonade bostadshus började byggas på detta sätt och inte bara sportstugor, särskilt som en kanske avgörande nyhet också låg på det rent kommersiella »distributions»-planet. De färdiga husens framgång sammanhängde nämligen delvis med den service och rådgivning åt husbyggarna, som fabrikanterna erbjödo. Fabriksfärdiga inredningar för kök, butiker, banker, skolor och dylikt voro i stort sett nyheter från 20-talet. Utvecklingen gick här mot en allt längre driven färdigtillverkning på fabrik även av många detaljer, och den drivande

[1] Halvfabrikat, som vidareförädlas inom ett och samma arbetsställe, ingå nämligen bara en gång i branschens totala salutillverkningsvärde, medan de ingå två gånger, om de vidareförädlas inom annat arbetsställe.

[2] China Slott i Drottningholms slottspark, uppfört vid mitten av 1700-talet, var ett monteringsfärdigt trähus! I övrigt hade mindre lyckade tillverkningsförsök gjorts från sekelskiftet 1800/1900.

kraften voro de nya varorna. Sedan ett nytt s. k. mätningssystem vid lönesättningen för byggnadsträarbetare införts vid mitten av 30-talet, varigenom de förhållandevis få sådana arbetare, som funnos kvar på byggnadsplatserna, fingo höjda löner, gick denna process ännu snabbare än förut. Härtill bidrogo också de ökade kraven på förkortad byggnadstid. Till marknadsutvidgningen slöt sig alltså efter hand en betydande marknadssugning. — Fabriksgjorda dörrar och fönster hade funnits långt före det första världskriget och framställdes bl. a. för export. På 20-talet började emellertid också beslagen och ramarna tillverkas på fabrik. En nyhet av tyskt ursprung från mitten av 30-talet var den s. k. släta dörren, som snabbt vann terräng på den gamla, massiva fyllnadsdörrens bekostnad. En annan var det s. k. perspektivfönstret. — Lamellgolv var en ny tillverkning, som i slutet av 30-talet började slå ut den gamla parkettstaven. — Plywoodtillverkningen härstammade från tiden före det första världskriget och var således inte någon mellankrigsnyhet.[1] Betydande kvalitéförbättringar genom sekundära innovationer, främst i limningsteknik, framkommo emellertid och ledde till en kraftig framryckning. — Wallboard var en helt och hållet ny produkt i Sverige för mellankrigsperioden, som var i hög grad marknadsutvidgande. Den uppfinning, som låg till grund, hade gjorts i USA 1915 och i början av 20-talet funnos där flera fabriker.[2] Som en innovation för Sveriges del kan wallboardtillverkningen dateras till 1929, då den kom i gång på amerikansk licens under varumärket Masonite. Utvecklingen under 30-talet blev sedan starkt avancerande. Vid mellankrigstidens slut låg Sverige närmast efter USA i kapacitet. Typiskt för denna helt nya industri är, att depressionen i industriens barndom inte påverkade produktionsutvecklingen.

Det ligger nästan i sakens natur, att man inom *möbelindustrien* inte kan tala om helt nya varor. Detta hindrar inte, att flera nya utvecklingslinjer kunna konstateras alldeles frånsett en allmän kvalitéförbättring. På 20-talet gjordes framför allt kompletta möblemang för ett helt rum i samma stil, varvid det vanligen var fråga om stora möbler, avsedda för gammaldags bostadstyper.[3] I de hantverksmässigt drivna s. k. tapetserarverkstäderna gjordes samtidigt främst stoppade skinnmöbler och dylikt. Vid övergången till 30-talet började man gå in för enstyckmöbler, s. k. kompletteringsmöbler.[4] Fåtöljer och soffor med tyg — s. k. stoppmöbler — gjordes alltmera på fab-

[1] Jfr A. Mebius: Något om fanerindustrien i Sverige och utlandet, KM 1931: 3—4.

[2] Tillverkningen baserar sig på sågverksavfall och/eller s. k. rundvirke, som, populärt uttryckt, males, rives och pressas ihop till plattor av olika hårdhetsgrad. Man skiljer mellan porösa, halvhårda och hårda plattor. Ang. tillverkningstekniken se i övrigt t. ex. A. Eriksson: Några uppgifter om wallboardindustrien i Sverige och utlandet, KM 1938: 2, sid. 65.

[3] De kompletta möblemangen hade emellertid ingen lång historia bakom sig. Vid möbeltillverkningens första industrialisering spelade enstyckmöbler, främst pinnstolar, den avgörande rollen. Jfr T. Gårdlund: Industrialismens samhälle.

[4] Jfr E. Miltopæus: Något om svensk möbelindustri, T. T. 1930, h. 23 ½, A 340, G. Johansson: Efter 1930, Form 1938: 6, (jfr MV 1938: 8) samt E. Ljung: Varför är möblerna dyra?, Industria 1946: 4.

rik, varvid »stommen» köptes i trävitt. Samtidigt härmed introducerades efter amerikanskt mönster fåtöljer och soffor med spiralfjädrar enligt ett nytt system, i Sverige mest känt under varumärket Dux. Övergången till kompletteringsmöblerna och stoppmöblerna sammanhängde bl. a. med de nya bostadshusens små lägenhetstyper, som sällan rymde de gamla möblemangen och inte hade möjlighet att erbjuda avgränsade herrum, matrum, sovrum etc. På 20-talet introducerades vidare specialgjorda möbler för kontor av helt annan typ än de gamla. Sådana kontorsmöbler voro tämligen sällsynta tidigare. Man använde som regel vanliga hall- och herrumsmöbler. När intresset för modern kontorsorganisation började växa fram på 20-talet, voro dessa inte längre tillfyllest.

Produktionsmetoderna uppvisa i *byggnadssnickeriindustrien* betydelsefulla nyheter i och med en serietillverkning, som ofta också följdes av standardisering. Mekaniseringen vann terräng särskilt inom de exportproducerande sektionerna. Några revolutionerande maskinella nyheter kan man inte peka på. Kanske bör dock den s. k. sinkmaskinen nämnas, en nyhet efter tyskt mönster med mycket mångsidig användning. Standardiseringen, som från början främst gällde dörrar och fönster, är svår att tidslokalisera, då början var trevande och svårdefinierbar. Riktigast torde vara att datera den till slutet av 20-talet.[1] Den vann sedan så småningom långsamt terräng dock utan att få herraväldet. Först på 40-talet kan man tala om ett genombrott för bostadssnickeriernas del. PAT kan inte beräknas på ett meningsfullt sätt på grund av den genomgripande produktionsomvandlingen. Installerad drivkraft per arbetare, som dock bara kan beräknas för snickeriindustrien som helhet, steg emellertid från 1,7 hkr 1919 till 2,7 hkr 1939.

Inom *möbelindustrien* hade en viss serietillverkning förekommit redan före det första världskriget, men de långa serierna hade endast långsamt vunnit terräng.[2] Under mellankrigstiden gick emellertid utvecklingen snabbare. Vid dess slut hade man kommit ganska långt i detta hänseende, och därmed hade också specialiseringen fått insteg dock utan att dominera. De maskinella nyheterna, som voro ungefär desamma som i byggnadssnickeriet, voro betydande ehuru inte revolutionerande. Ofta stodo de i samband med serietillverkningen. Av särskild betydelse för möbelindustrien var emellertid, förutom sinkmaskinen, den hydrauliska fanerpressen samt helt nya typer av torkanläggningar liksom cellulosalackering och sprutmålning, allt under 20-talet. Nyheterna kommo mest från USA, där de kommit fram i samband med bilindustrien och flygplanstillverkningen.[3] Slutligen bör den s. k. torrlimningen från 30-talet nämnas.[4] Inte heller i möbelindustrien kan

[1] I början på 20-talet hade emellertid frågan på allvar tagits upp inom Svenska industriens standardiseringskommission. Se T. T. 1921, h. 20.

[2] Jfr S. Ålund: Möbelindustrins uppkomst och första utveckling i Virserum och Tibro, MV 1946: 4 ff.

[3] Miltopæus, op. cit.

[4] Se »Torrlimning» (osign. art.) MV 1938: 3.

PAT beräknas på ett rimligt sätt. Drivkraften per arbetare har redan berörts i det föregående.

På utvecklingens negativa sida finner man inte så mycket av förstarangsintresse *inom* snickeriindustrien. Fyllnadsdörrarnas tillbakagång till förmån för de släta dörrarna var markant men blev nära nog fullständig först på 40-talet. Den gamla parkettstaven förlorade i slutet av 30-talet terräng till lamellgolven. Utvecklingens negativa komponent framträdde i övrigt mest utanför de egentliga byggnadssnickerierna. De monteringsfärdiga trähusens framryckning liksom de färdiga inredningarna ledde till tillbakagång för snickeriet på byggnadsplatserna och indirekt till en tillbakagång av tillverkningen av de halvfabrikat, som byggnadssnickerierna och sågverken tidigare tillhandahöllo snickarna på byggnadsplatsen och timmermännen. Samma var förhållandet, i den mån färdiga dörrar och fönster vunno terräng.

På möbelområdet undanträngdes i viss mån de kompletta möblemangen samt skinnmöblerna av delvis serietillverkade stoppmöbler och kompletteringsmöbler. Hallmöbeltyper och vanliga herrumsmöbler, som långt fram på 20-talet använts på kontor o. d., trängdes tillbaka av specialgjorda kontorsmöbler. Fristående skåp, främst linneskåp, trängdes undan av de fabriksgjorda, inbyggda skåpen. Ekmöblerna fingo sakta men säkert lämna plats för björk- och almmöblerna, de intarsiasmyckade och bildhuggarbehandlade för den »rena» släta möbeltypen o. s. v., allt främst under 30-talet. Pionjärinsatserna hade emellertid gjorts under senare hälften av 20-talet och allmänt demonstrerats på 1930 års Stockholmsutställning. På produktionsmetodernas område medförde serietillverkningen och den därmed förknippade specialiseringen en långsam relativ tillbakagång för mångsyssleriet. Det hantverksmässiga finsnickeriet höll dock sina positioner förvånansvärt väl.

Utvecklingsförloppet under mellankrigstiden kan för möbelindustriens del sägas vara av övervägande marknadssugningstyp, medan byggnadssnickerierna framför allt voro marknadsutvidgande. Medan byggnadsverksamhetens starka expansion, det med ungefär 50 % ökade antalet äktenskap per år och levnadsstandardens höjning under alla förhållanden skulle ha gett den redan vid mellankrigstidens början betydande och för utländsk konkurrens i stort sett skyddade möbelindustrien en starkt expansiv prägel varje innovation förutan, så måste det för den unga eller helt nya byggnadssnickeriindustriens del sägas, att de nya varorna gåvo avgörande aktiv marknadsutvidgning. Egnahemsrörelsen skulle knappast fått den utbredning den fick utan tillgång till de monteringsfärdiga trähusen. De färdiga inredningarna skapade sin egen marknad på bekostnad av snickeriet på byggnadsplatsen. Den allmänna förnyelsen av gamla butiker hängde nära samman med de möjligheter till modernisering, som de nya inredningarna erbjödo. En motsvarighet härtill inom möbelindustrien hade man inte, ty stoppmöbelsektorn vidgade knappast möbelmarknaden som helhet i samma utsträckning. Såsom nyss nämndes trängdes det hantverksmässiga finsnickeriet inte undan. Inte heller påskyndade stoppmöblerna de gamla hemmens modernisering på samma sätt som de nya butiksinredningarna

påskyndade de gamla butikernas modernisering. En annan sak är, att man kan tala om marknadsutvidgning, när man studerar vissa delbranscher för sig. Att en särskilt stark marknadssugning förelåg för kontorsmöblerna är uppenbart. Den statliga och kommunala förvaltningens snabba expansion ökade efterfrågan mycket kraftigt. På samma sätt var marknadssugningen stark och renodlad på skolmöblernas område. De nya kontorsmöblerna påskyndade inte »byråkratiseringen» och de fabriksgjorda skolmöblerna inte skolbyggandet.

Det för verkstadsindustriens del berörda sambandet mellan marknadssugning och innovationer och innovationsspridning spelade obetydlig roll i snickeriindustrierna. Det direkta sambandet var obetydligt, därför att snickeriindustriens struktur — många små likartade företag med samma varor på tillverkningsprogrammet, utpräglat fri konkurrens och föga stelhet i kundförbindelser — möjliggjorde intensiv priskonkurrens. Det indirekta sambandet via räntabilitet och likviditet var då sannolikt större. Men då det trots marknadssugningen i stort sett var illa ställt i båda avseendena, spelade inte heller detta stor roll.

Innovationsföretagens vanligen acceptabla räntabilitet kunde inte väga upp den stora massans dåliga. Visserligen var räntabiliteten måhända bättre mot 30-talets slut, men typiskt är att utdelningarna förblevo mycket små. Om man undantar plywood, parkett och wallboard förelåg praktiskt taget ingen effektiv, organiserad konkurrensbegränsning. Frågan varför inte marknadssugningen gav god räntabilitet är av stort intresse men kan inte behandlas utan anslutning till de följande kapitlens analys från företagssidan.

I **massaindustriens** tre huvudbranscher steg under 20-talet inte bara produktionen utan också arbetarantalet. Under 30-talet fortsatte produktionen att stiga, medan arbetarantalet stagnerade. Avsättningen ökade såväl på hemmamarknaden som på exportmarknaderna. Mest avancerande var sulfatmassan och därnäst sulfitmassan. Slipmassan avancerade visserligen starkt under 20-talet men stagnerade under 30-talet. En sammanfattande överblick över utvecklingen av produktion och export erhålles i diagram 13.

De »gamla» varorna dominerade utvecklingen kvantitativt sett. En mycket stor primär innovation från 1920 kan dock nämnas, nämligen sulfitmassa för rayonframställning. Även om denna s. k. viskosmassa i huvudsak endast innebar en speciell kokning och blekning av sulfitmassan, och även om den måhända tillverkats redan tidigare, levererades den första sändningen med den uttryckliga beteckningen »konstsilkemassa» troligen först nämnda år.[1] Under hela mellankrigstiden avancerade denna nya tillverkning avsevärt och följdes av en viktig sekundär innovation under 30-talet genom tillkomsten

[1] Se Bosæus: Utveckling av produktion och teknik i svensk massaindustri 1857—1939. Jfr vidare W. Améen: Silkesmassa, översikt av silkesmassans utveckling sedan dess första framträdande som råmaterial för konstsilke, Cellulosa och papper, utg. av Svenska Pappers- och cellulosaingenjörsföreningen, Sthlm 1948.

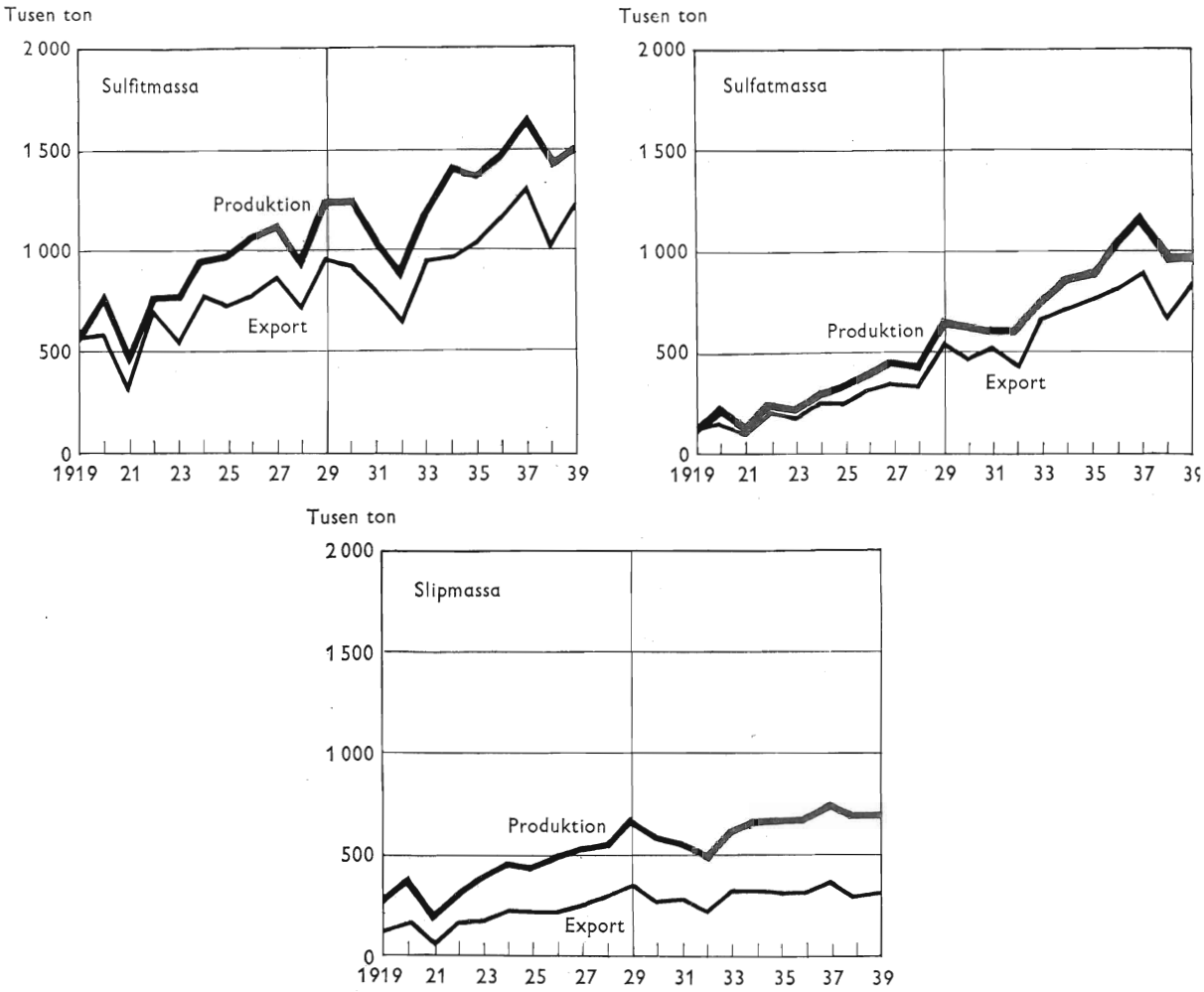


Diagram 13. Produktion och export av massa 1919—1939.
Källor: IS och HS.

av ädelcellulosa, d. v. s. en specialbehandlad massa för celluloid-, film- och plastframställning m. m. De sekundära varuinnovationerna i övrigt voro många men krävde ingen helt ny produktionsutrustning. De byggde på en omläggning av den kemiska massans kokning och blekning. Den blekta sulfat, som framställdes enligt de nya metoderna, var sålunda en uppmärksammad nyhet från början av 30-talet, som slog väl ut och kom till användning för framställning av alla slags papper och pappersvaror.[1] Även sulfitframställningen gjorde stora framsteg vid samma tid. En för wallboardfabrikationen avsedd speciell massatyp från 20-talets slut och 30-talets mitt var en rent

[1] En förutsättning för de nya metoderna var tillgången till korrosionsbeständigt stål tack vare innovationer i järn- och stålverken. Se kap. 8: 158 samt R. Söderquist: Blekt sulfatmassa, Näringsliv och kultur, en samling uppsatser, Sthlm 1945.

svensk nyhet (»Asplundmassa»), som får räknas såsom primär innovation. Går man till biprodukttillverkningen, finner man anmärkningsvärt nog inga stora nyheter under mellankrigstiden. Den stöt framåt, som denna tillverkning fick under det första världskriget, ledde sålunda inte mer än i ett par fall till en vidareutveckling, bl. a. därför att staten av jordbruks- och nykterhetspolitiska skäl lade hinder i vägen.[1] Undantag utgjordes av de innovationer, som en på sulfitsprit grundad kemisk tillverkning innebar strax vid mellankrigstidens början samt i viss mån vid 20-talets mitt. Det är dock först under det andra världskriget, som utvecklingen började gå framåt på bredare front.

På produktionsmetodernas område förete massaindustriens samtliga grenar utomordentliga framsteg under hela mellankrigsperioden, även om de inte kunna betraktas som omvälvande på samma sätt som de kemiska processerna drygt en mansålder tidigare. Till de viktigaste framstegen vid sidan av de redan nämnda sådana, som resulterade i helt eller delvis nya varor, hörde friktionsbarkningen, som ersatte knivbarkningen och innebar en bl. a. med hänsyn till ökad knapphet nödvändig råvarubesparing, bränsleekonomiska förbättringar, som bl. a. kunde göra fabrikerna självförsörjande med ångvärme, torkning genom fläktar, arbetsbesparande transportanordningar och automatisk tillverkningskontroll. Slutligen betydde tillkomsten av de värdefulla anläggningarna av syrafast stål, möjliggjorda genom innovationer inom järnindustrien, mycket stora fördelar för den kemiska massaframställningen vid kokningen och blekningen.[2] Såsom ett karakteristiskt drag i denna innovationsprocess, som berörde samtliga stadier från vedens barkning till massans förpackning, framstår det faktum, att den särskilt under 30-talet till väsentliga delar framkom som ett resultat av systematisk vetenskaplig forskning och inte endast av försök inom den rent praktiska driftens ram. En anmärkningsvärd företeelse i samband härmed är att det förr traditionella hemlighetsmakeriet till stor del försvann på 30-talet.

De nya metoderna framträda tydligt i PAT liksom i antalet installerade hkr, som per arbetare räknat fördubblades. Om 1929 års produktion per arbetstimme sättes = 100, blir siffran för 1915 = 60 och för 1939 = 172. I detta fall, där man har att göra med en inte alltför heterogen produktion, är PAT-indexen signifikativ. Felet går emellertid i underskattande riktning, eftersom metodinnovationerna ofta voro förenade med åtminstone sekundära varuinnovationer i riktning mot högre kvalité. Förskjutningen från oblekta mot blekta produkter bör också framhållas i detta sammanhang.

På utvecklingens negativa sida uppvisar massaindustrien ingenting av större intresse, såvida man inte tänker på hur de förbättrade kvalitéerna trängde undan äldre kvalitéer, en process, som emellertid var föga dramatisk. Ser man till produktionsmetoderna, framträder inte heller den negativa komponenten särskilt markant.

[1] Jfr Bosæus, op. cit.

[2] För ett närmare studium av bl. a. den tekniska utvecklingen se framför allt Bosæus, op. cit. samt Améen, op. cit.

Den för mellankrigstiden nya viskos- och ädelcellulosan samt den nya typen av blekt sulfat skapade i hög grad sin egen marknad men kan dock inte sägas dominera industrien som helhet. De nya produktionsmetoderna voro i stället dominerande. De vidgade i hög grad exportmarknaderna både genom de kvalitéförbättringar de möjliggjorde och genom de ökade möjligheterna till priskonkurrens på en världsmarknad, som utmärktes av sjunkande priser. Emellertid gjorde sig en marknadssugning samtidigt starkt gällande, i varje fall på hemmamarknaden. Inte minst var den en följd av det ökade intresset för och behovet av papper för emballage, varför den uppträdde särskilt stark för sulfatens del. Den snabba marknadsutvidgning, som varuinnovationerna inom pappers- och pappemballageindustrien medförde (se nedan), ledde med andra ord till en stark marknadssugning för massaindustrien. Här förelåg dock en påtaglig växelverkan, i det att bland annat den blekta sulfaten kunde ge emballageindustrien nya möjligheter. Den av framstegen inom massaindustrien relativt oberoende snabba ökningen av tidningspressen var däremot ett mera renodlat marknadssugningselement, varvid särskilt bör erinras om, att det i samband med emballageindustrien framkommande märkesvarusystemet medförde ökad reklam och därmed större åtgång av tidningspapper.[1] Indirekt hade marknadssugningen stor betydelse för innovationsspridningen.[2]

Med tanke på de nya varorna och på utvecklingen av produktionsmetoderna, på marknadssugningen och på den förhållandevis ringa betydelsen av utvecklingens negativa komponent på varuområdet, borde man ha väntat sig en högre genomsnittlig räntabilitet än man i verkligheten finner.[3] Detta sammanhängde med att konkurrensen under mellankrigstiden och särskilt på 30-talet var hårdare än före det första världskriget, då innovationsvinster dominerade bilden på ett mera utpräglat sätt. Anmärkningsvärt är, att räntabiliteten inte som i flertalet andra industrier var bättre under 30-talet än under 20-talet. I själva verket skulle den varit mycket låg, om inte metodinnovationerna varit många och stora. Samtidigt bör framhållas, att ett europeiskt samarbete främst för sulfitmassa och slipmassa stödde marknaden, särskilt från 30-talets mitt, genom kvoterings- och/eller prisöverenskommelser.[4]

Pappers- och pappbruken. Arbetarantalet ökade under 20-talet liksom produktionen, medan på 30-talet arbetarantalet stagnerade men produktio-

[1] Jfr J. Rausing: Cellulosaexport och varudistribution, Studier i svenskt näringsliv, tillägnade Jacob Wallenberg, Sthlm 1942.

[2] Jfr vad som tidigare sagts om principiellt samma sak inom verkstadsindustrien. Vad som sades om verkstäderna men som knappast kunde sägas om snickerierna kan i stort sett också gälla massaindustrien. Jfr vidare Streyffert: op. cit. och Svennilson: op. cit.

[3] En ganska ingående undersökning för 20-talet har gjorts av Th. Streyffert: Den svenska träförädlingsindustriens räntabilitet och produktionskostnader, Svenska Skogsvårdsföreningens tidskrift 1933: III.

[4] Se notiser i Svensk Pappersmassetidnings olika årgångar samt E. Ruist och I. Svennilson: Den norrländska skogsnäringens konjunkturkänslighet under mellankrigsperioden, sid. 37—46.

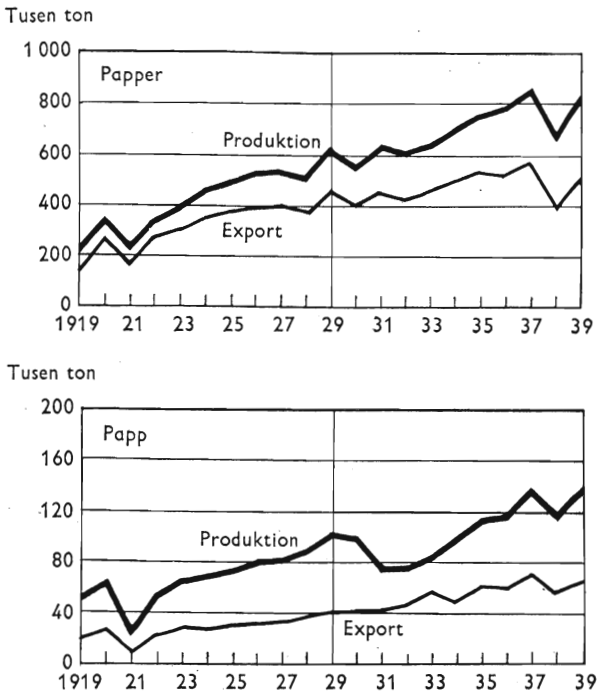


Diagram 14. Produktion och export av papper och papp 1919—1939.
Källor: IS och HS.

nen fortsatte att stiga i snabb takt. Samtliga större pappersslag men mest kraft- och omslagspapper och minst finpapper avancerade under hela mellankrigstiden såväl på exportmarknaderna som på hemmamarknaden. Takten var på dessa båda marknader ungefär densamma, kanske dock med övervikt för hemmamarknaden på 30-talet (diagram 14).[1]

På varuområdet utmärktes utvecklingen av många nya och mera differentierade papperskvalitéer, som dock i stort sett kunde tillverkas med principiellt samma produktionsapparat som de gamla. Papperet kom efter hand att tillfredsställa allt flera behov inte minst i samband med pappers- och pappförädlingsindustriens och den grafiska industriens utveckling. Däremot kan man inte tala om några stora primära innovationer på varuområdet med undantag för grova papperssäckar och asfaltpapper. För smörpapperets och kraftomslagspapperets del lågo de sekundära innovationerna på 20-talet dock på gränsen till de primära. Särskilt den nya blekta sulfaten fick stor betydelse för pappersbruken.

Försöken att standardisera produktionen både i fråga om format och kvalité började på allvar i början av 20-talet. Även om man inte kan peka på några mycket stora framsteg, lyckades man dock i ganska hög grad motverka den ökade differentiering på kvalitéer, som utvecklingen på avsättningsom-

[1] Jfr R. Hellberg: Pappersindustriens roll i det svenska näringslivet, Svenska Pappersbruksföreningen 1923—1948, Minnesskrift vid 50-årsjubileet, Sthlm 1948.

rådet krävde.[1] Om dessa strävanden inte fullföljts, hade utvecklingen drivits mot en mycket stark splittring inom pappersbruken. — På produktionsmetodernas område hade man inte några omvälvande nyheter men däremot en mycket stor mängd förbättringar.[2] På det maskinella området kommo de i nästan alla led. Kravet på bättre papperskvalitéer tvingade fram stora framsteg inom vattenreningen liksom inom holländeriet, d. v. s. produktionsledet närmast före den egentliga pappersmaskinen. Pappersmaskinen fick ny apparatur för avlägsnande av föroreningar och konstruerades om i många detaljer, varigenom driftshastigheten kunde ökas och kvalitéerna förbättras. Framstegen på driftskontrollens och kvalitékontrollens område voro också avsevärda. Ett visst uttryck för mekaniseringen är att antalet installerade drivkrafter per arbetare nästan fördubblades. Då pappersindustriens produktion är ännu mera skiftande och svårjämförbar från tid till annan än massaindustriens, vidlådes varje PAT-beräkning stora felmarginaler. Att den kraftiga stegring, som framkommer vid ett beräkningsförsök efter vanliga grunder, nämligen från 57 år 1915 till 131 år 1939 (1929 = 100), är ett åtminstone inte överdrivet uttryck för metodinnovationerna, kan emellertid inte bestridas.

På utvecklingens negativa sida förekommo inga stora varugrupper. Det enda, som förtjänar att nämnas i en schematisk översikt, är, att sulfitomslagspapper trängdes något tillbaka av kraftpapper såsom en följd av de särskilt stora framstegen på den senare tillverkningens område. Eftersom metodinnovationerna genomgående voro sekundära, framträder inte heller på detta område något mera dramatiskt förlopp.

Marknadssugningen var stark under större delen av mellankrigstiden. Tidvis och särskilt då i slutet av 20-talet och början av 30-talet fick expansionen dock väsentligen bäras upp av metodinnovationer, eftersom priskonkurrensen på exportmarknaderna var hård och viktiga avnämnarländer höjde papperstullarna. En god indikator på den under resten av 30-talet dominerande marknadssugningen är tidnings- och tidskriftspressens utveckling samt pappers- och pappförädlingsindustriens snabba framryckning. Det kan sägas, att denna marknadssugning var den mest drivande kraften även bakom innovationerna på såväl varu- som metodområdet. Kraven på mer och mer papper och allt flera sorters papper tvingade till ständiga förändringar och förbättringar i produktionsmetoder, varukvalitéer och varutyper.[3] Samtidigt utgingo marknadsutvidgande impulser från innovationerna, men dessa voro förhållandevis begränsade. Kampen mellan nya och gamla varor utspelades nämligen mest *inom* pappersbruken. Papperets terrängvinster på textiliernas bekostnad (borddukar, servietter, handdukar etc.) tillhöra vä-

[1] Jfr Svensk pappersstandardisering, Affärsekonomis bordssamtal om pappersstandardisering, AE 1942: 9 och 11.

[2] Se E. Schiller: Pappersindustriens tekniska utveckling, Svenska Pappersbruksföreningen 1923—1948.

[3] Jfr Schiller, op. cit.

sentligen 40-talet. Endast större bomulls- och jutesäckar trängdes redan under 30-talet tillbaka av kraftpapperssäckar liksom träkaggar för cement slogos ut av samma slags men grövre papperssäckar redan på 20-talet.

Pappers- och pappbrukens räntabilitet var anmärkningsvärt nog inte särskilt god, trots de karteller på i första hand hemmamarknaden men delvis också exportmarknaderna, som förelågo, och som visserligen ingalunda fingo full framgång men dock åtminstone på vissa områden lyckades ganska väl.[1] Under depressionen i början av 30-talet redovisades dock förhållandevis acceptabla vinster.

Pappers- och pappförädlingsindustrien.[2] Till största delen sammanhängde den snabba framryckningen här i motsats till inom pappersbruken med nya varor, som krävde ny speciell produktionsutrustning. Den mjuka wellpappen var vid periodens början visserligen välkänd och erövrade knappast ny terräng, men den hårda wellpappkartongen liksom den hårda s. k. klisterkartongen (solid board) introducerades vid mellankrigstidens början och fick stor betydelse på det ena området efter det andra. På papp- och pappersemballagets område i övrigt gjordes stora framsteg vid övergången till 30-talet. Allt flera produkter kommo på pappers- och pappförädlingsindustriens initiativ att paketeras i färdiga, specialgjorda förpackningar, vilket betydde en epokgörande effektivisering av distributionen, som i sin tur bland annat genom märkesvarusystemets utbredning fick djupgående verkningar inom många industrier liksom också inom andra områden av näringslivet och samhället. Vidare bör den snabba utvecklingen av pappers- och pappartiklar för reklam och dyl. nämnas. Slutligen kan man peka på många nya varor för det moderna kontoret.[3] På metodernas område tillkommo ett flertal maskinella nyheter, vilka ibland voro en förutsättning för de nya varorna. Handarbetet ersattes vidare alltmera av maskinellt arbete, bl. a. vid kuvert- och påsfabrikation, utan att den tillverkade varan helt ändrade karaktär. I samband härmed infördes flytande tillverkning med tempoarbete på många håll. En beräkning av PAT i denna heterogena och delvis starkt karaktärsändrande bransch saknar mening. Installerad drivkraft per arbetare ökade mellan 1919 och 1939 från 0,4 till 0,9, vilket i viss mån antyder metodinnovationernas roll.

Den negativa komponenten av utvecklingen framträdde huvudsakligen utanför pappers- och pappförädlingsindustrien. Anmärkningsvärt är, att

[1] Se här framför allt L. Sjunnesson: Svenska Pappersbruksföreningen 1923—1947, i Svenska Pappersbruksföreningen 1923—1948 samt H. Gemmel: Tredje sektionens betydelse för svensk finpappersmarknad, En bok om papper, tillägnad C. J. Malmros av AB Klippans Finpappersbruk, Uppsala 1944.

[2] Hit räknas all tillverkning med papp eller papper som huvudråvara utom s. k. kraftpapperssäckar. Dessa ha förts till pappersindustrien (jfr ovan) men kunde naturligtvis också ha förts till pappers- och pappförädlingsindustrien.

[3] En god registrering av pappers- och pappförädlingsindustriens marknadsutvidgande innovationer kan man få genom att studera AE:s årgångar fr. o. m. 1928.

påsfabrikationen inte gick tillbaka, trots att påsarna delvis slogos ut av specialförpackningarna. Anledningen var givetvis, att påsförbrukningen påverkades av totala handelsomsättningens ökning. Den snabba utvecklingen på emballageområdet ledde däremot till en stagnation för stora delar av träemballageindustrien, även om hela det ekonomiska livets expansion medförde, att ett betydande utrymme för den gamla produktionen dröjde sig kvar.

Marknadssugningen var under hela mellankrigstiden och i synnerhet under 30-talet avsevärd och gick parallellt med den inledningsvis nämnda starka marknadsutvidgningen. Näringslivets expansion medförde ökning av transporterna och därmed av emballagebehovet också på pappers- och pappemballagets gamla domäner. Den med pappers- och pappförädlingsindustrien delvis nära lierade grafiska industriens snabba utveckling var också av stor betydelse.

Kakao-, socker- och fruktförädlingsindustrien. Choklad- och karamellindustrien uppvisar inte några betydelsefulla nya varor, medan man däremot inom fruktförädlingen i viss mån kan peka på sådana, främst då nya typer av fruktsafter, sylt och dyl. Produktionsmetoderna utvecklades emellertid avsevärt, främst genom maskinisering både inom den egentliga tillverkningen och på förpackningens område. Den hantverksmässiga tillverkningens tillbakaträngande är det enda utslag av utvecklingens negativa komponent, som det är anledning att särskilt notera. En PAT-beräkning är visserligen tvivelaktig, då produktionsutvecklingen varit föga homogen, men indextalets stegring från 75 år 1915 till 169 år 1939 (1929 = 100) är dock signifikativ. Ökningen av installerad drivkraft per arbetare från 0,9 hkr 1919 till 2,5 hkr 1939 är också anmärkningsvärd. Den antyder maskiniseringens stora roll.

Choklad- och karamellindustriens utveckling var i första hand ett resultat av en marknadssugning, som bör ses mot bakgrunden av den allmänna ekonomiska utvecklingen inom landet och inte minst landsbygdens kommersialisering. Att produktionen steg snabbare än inkomsterna i landet får till väsentlig del tillskrivas sistnämnda faktorer samt konfektyrefterfrågans otvivelaktigt betydande inkomstelasticitet. Att marknadssugningen spelade större roll än innovationerna är uppenbart, låt vara att kvalitéförbättringar medförde viss marknadsutvidgning. Det bör i detta sammanhang understrykas, att en under 30-talet markerad importminskning visserligen till en del berodde på en dylik marknadsutvidgning, men att den väsentligen var en följd av att en tidigare exportör till Sverige lät förlägga tillverkningen inom Sveriges gränser. Endast inom fruktförädlingsindustrien kan man tala om en dominerande marknadsutvidgning. De industriellt tillverkade produkterna skapade här en marknad genom att delvis ersätta hushållens egen produktion. Även om utvecklingen inte hunnit så långt före det andra världskriget, var den i full gång.

Här berörda industri hörde knappast till de särskilt lönande under mellankrigstiden och utdelningarna voro små. Med tanke på ovan skisserade allmänna utvecklingsbild borde man onekligen ha väntat god räntabilitet.

Konkurrensen var emellertid sedan länge fri och hård och det var i regel lätt att öka produktionen.

Mineralvatten- och läskedrycksindustrien var såsom en från bryggerierna fristående[1] bransch av ganska ringa betydelse vid mellankrigstidens början.[2] Absolut taget expanderade den sedan kraftigt, men bryggeriernas andel av hela produktionen ökade dock. De betydande, åtminstone sekundära varuinnovationer med kvalité- och typförbättringar, som framfördes under intensiv reklam med början omedelbart efter det första världskrigets slut, bidrogo starkt till denna snabba expansion både utom och inom bryggerierna. De söta läskedryckernas frammarsch blev emellertid särskilt påfallande under 40-talet, medan mineralvattentillverkningen, som höll takten under mellankrigstiden, stagnerade — en utveckling, som väsentligen hänger samman med den militära beredskapen, skattepolitiken m. m. men också med nya varor.[3] Samtidigt som varuinnovationerna tillsammans med prisnedhållande metodinnovationer vidgade marknaden särskilt för läskedrycker, kanske delvis på bekostnad av det efter hand allt dyrare ölet, spelade emellertid en stark marknadssugning också stor roll. Denna får givetvis i första hand ses mot bakgrunden av den allmänna inkomstnivåns höjning i landet. — Metodinnovationerna, som efter epokgörande pionjärinsatser vid övergången till 30-talet voro mycket betydande, bestodo framför allt i en allt längre driven maskinisering av flaskskölјning, tappning, korkning och etikettering. Utvecklingen gick här ungefär parallellt med utvecklingen inom bryggeriernas maltdryckframställning. Installerad drivkraft per arbetare i det närmaste tredubblades. Särskilt under 30-talet var ökningen kraftig. PAT-index steg mellan 1920 och 1939 (1929 = 100) från 100 till 162. Därtill kom en betydande effektivisering av distributionen, främst tack vare att bilar ersatte hästar.

Den negativa komponenten i utvecklingen representeras främst av de äldre varutypernas bortfall samt av en åtminstone på vissa håll tydlig tillbaka-

[1] Med »fristående» menas här fristående arbetsställen. Många av dessa tillhörde emellertid bryggerierna och allt flera kommo att göra detta under mellankrigstiden.

[2] Läskedrycksframställningen baseras på extrakter och essenser av mångskiftande slag. Dessa importerades vid mellankrigstidens början i stor utsträckning men ha sedermera kommit att tillverkas i allt större omfattning inom landet både med och utan kombination med läskedryckstillverkning. När det i det följande talas om varuinnovationer i mineralvatten- och läskedrycksindustrien åsyftas användningen av nya extrakter och essenser. De ha med få undantag hela tiden sålts utan några exklusivbestämmelser till fabrikanter över hela landet, vilka samtidigt i regel köpt flytande kolsyra från kolsyrefabrikanter.

[3] Då den under 40-talet i flera omgångar höjda beskattningen räknades per liter, drabbades de billigare mineralvattnen hårdare än söta läskedrycker. Emellertid bidrog sannolikt också indragningen av den fjärde motbokslitern till stagnationen i mineralvattenförbrukningen liksom också och sannolikt framför allt den s. k. folk-»konjakens» eller, bättre, rackar-»konjakens» uppträdande på marknaden. Det blev mindre sprit över för groggkonsumtion och kvalitén på den s. k. rackar-»konjaken» var sådan, att söta läskedrycker ofta tillgrepos som groggvirke för att i någon mån eliminera smaken, i den mån man inte övergick till gin, som också krävde söta läskedrycker.

gång för den i teknisk mening rent hantverksmässiga produktionen till förmån för den maskiniserade.

Den fristående mineralvatten- och läskedrycksindustriens lönsamhet var av allt att döma i stort sett god. Under 20-talet hängde detta delvis samman med att en kartell höll priserna ganska högt, medan under 30-talet metodinnovationerna och marknadssugningen torde ha spelat störst roll.

Inom **konservindustrien** gingo varu- och metodinnovationerna i hög grad hand i hand. De för mellankrigstidens utveckling mest betydelsefulla nyheterna hade emellertid kommit redan före det första världskriget. Framställningen av halvkonserver i bleckemballage var från 80-talet — den egentliga konservindustriens grundläggningstid. Helkonserver hade tillverkats från 90-talet men kunde få stor betydelse först när den s. k. autoklaven onödiggjort sterilisering i öppna kärl.[1] Denna för den följande utvecklingen avgörande innovation kom till Sverige strax före det första världskriget. Svårigheter med bleckemballage hämmade emellertid utvecklingen under kriget. Den mycket snabba framryckning, som helkonserverna av såväl fisk som grönsaker liksom något senare också köttkonserverna uppvisa under mellankrigstiden, kan därför sägas vara baserad på helt »unga» metoder och varor. Detta så mycket mera som avsevärda kvalitéförbättringar och en hel rad nya typer av såväl hel- som halvkonserver inneburo sekundära innovationer av stor betydelse för konservkonsumtionen i landet. Man kan emellertid inte säga, att metodinnovationerna voro många eller mycket betydande under mellankrigstiden. Den snabbaste utvecklingen har kommit under 40-talet. Någon meningsfull PAT-beräkning kan knappast göras, då de unga helkonservernas starka framryckning förrycker jämförbarheten. Ökningen av installerad drivkraft per arbetare var obetydlig under mellankrigstiden.

Utvecklingens negativa komponent framträdde inte på något mera anmärkningsvärt sätt. Den i teknisk mening hantverksmässiga konservframställningen trängdes endast långsamt tillbaka, eftersom metodinnovationerna voro rätt blygsamma.

Även om marknadssugningen särskilt under 30-talet var stark som en följd av allmänt ökade möjligheter till standardhöjning i landet, måste helkonserverna och de nya varutyperna sägas ha haft en mycket betydande marknadsutvidgande effekt. Bl. a. kan man här hänvisa till att fabrikskonserverna i betydande utsträckning ersatte hemmakonservering redan under mellankrigstiden, även om den snabbaste utvecklingen här kom först under 40-talet.

Räntabiliteten var mycket god under större delen av mellankrigstiden och inte minst under depressionen 1931—33. Först mot mitten och slutet av 30-talet kan en hårdnande fri konkurrens sägas ha i någon mån pressat samman vinstmarginalerna i de äldre företagen.

[1] Halvkonserver äro inte steriliserade och kunna därför inte förvaras mer än bortemot ett halvår. De steriliserade helkonserverna tåla däremot praktiskt taget obegränsad förvaring.

Bomullsindustrien.[1] Nya varor av större betydelse kan man knappast tala om. Kvalitéerna förbättrades dock t. ex. genom tillkomsten på 30-talet av sanforiserade, d. v. s. krympfria, vävnader liksom också på andra sätt. En förskjutning mot »lättare», pressade och tryckta bomullstyger, delvis i samband med ökad användning av rayonsilke[2] och rayonullgarn, ägde vidare rum[3], samtidigt som bomullstygerna på sina håll vunno terräng på yllevarornas bekostnad, t. ex. genom blåtwills i arbetskläder från 20-talets början. Bomullsvarornas frammarsch berodde till en del på att rationaliseringen gick mycket snabbt. Ringspinningen var dock i bomullsindustrien ingen nyhet för mellankrigstiden, men modernt flerstolssystem kom på 20-talet och spreds allmänt på 30-talet. Dess betydande innovationskaraktär framträder inte minst däri, att antalet vävstolar enligt IS kunde minskas med 25 % från 1929 till 1939 trots en kraftig produktionsökning. Även produktionens organisation ordnades efter modernare principer tidigare och snabbare än inom den mindre stapelvarubetonade ylleindustrien. Detta skedde med början på 20-talet, till stor del med hjälp av amerikansk expertis, ett exempel, som sedermera vann efterföljd på många håll. Utvecklingen av PAT sådan som den registreras genom en beräkning av traditionellt slag, en beräkning, som för bomullsindustriens del är något så när rimlig, visar betydelsen härav. Index låg 1939 i 154 mot 85 år 1915 (1929 = 100).[4] Installerad drivkraft per arbetare ökade under mellankrigstiden med närmare 25 %.

De »tyngre» varorna trängdes tillbaka till förmån för de »lättare». Rayonsilkegarnet trängde tillbaka bomullsgarnet t. ex. inom strumptillverkningen (jfr trikåindustrien). Högkvalitativa bomullstyger gingo tillbaka till förmån för nya, »lättare», pressade och tryckta varor såväl av bomull som ylle. Vidare förlorade vävda underkläderstyger av bomull terräng till förmån för trikå samt bomullssäckar till förmån för papperssäckar. På metodsidan utspelades den negativa komponenten utan dramatik.

Marknadssugningen var obetydlig under 20-talet bl. a. på grund av utländsk konkurrens men stark under 30-talet. Det genom krondeprecieringen ökade skyddet från utländsk konkurrens spelade härvidlag viss roll, även om importen förblev betydande. Främsta marknadssugningsfaktorn var hela det ekonomiska livets expansion. Innovationsmomentet var, såsom redan antytts, samtidigt ganska starkt. Relativa eller absoluta prissänkningar, som blivit möjliga tack vare rationaliseringarna, vidgade marknaden för bomullstyger och bidrogo till att hålla utländsk konkurrens stången. Däremot låter det knappast säga sig, att de nya varutyperna gjorde förloppet mark-

[1] Bomullsindustriens struktur 1936/38 har i viss mån mot historisk bakgrund ingående kartlagts av Kristensson: Studier i svenska textila industriers struktur.

[2] Rayonsilkegarn tillverkades emellertid inte inom bomullsindustrien, medan detta på 30-talet blev fallet med rayonullgarn.

[3] Jfr Kristensson, op. cit., sid. 256 samt 320 ff.

[4] Kristensson har i op. cit., sid. 258 ff. gjort en specialbearbetning av IS bl. a. i syfte att visa PAT. Hans resultat peka på en särskilt stark PAT-stegring inom väverierna, vilket bl. a. får ses mot bakgrund av ovannämnda innovationer.

nadsutvidgande i någon högre grad. Det skulle i så fall vara det nya arbetsklädertyget, men dettas frammarsch betingades framför allt av konfektionens innovationer.

Bomullsindustriens räntabilitet var under 20-talet ganska dålig — anmärkningsvärt är, att taxerat belopp i slutet av detta årtionde låg väsentligt lägre än redovisad vinst — men förbättrades sedan särskilt för pionjärernas del. Några allvarliga försök att organisera konkurrensbegränsning torde knappast ha förekommit.

Konfektions- och sömnadsindustrien avancerade under hela mellankrigstiden snabbare än de allra flesta övriga industrier. Innovationerna voro många och stora. En hel rad nya maskiner och maskintyper till komplettering av de vanliga symaskinerna spelade en dominerande roll i utvecklingen allt ifrån början av 20-talet. Särskilt viktiga voro en helt ny typ av knapphålsmaskiner, knappisyningsmaskinerna och maskinerna för pikering och hålslagning samt de mekaniska pressarna. Tempoarbetet på »löpande band» med ojämförligt flera tempon än tidigare, vilket möjliggjordes bl. a. genom viktiga ändringar i löneavtalsreglerna under 1926, infördes efter amerikanskt mönster med början inom herrkonfektionen och fick genomgripande betydelse och snabb spridning. Systematisk rationalisering med arbetsplanering, tidsstudier etc. infördes i slutet på 20-talet. Produktivitetens utveckling var säkerligen mycket snabb men kan inte mätas med hjälp av förefintliga statistiska källor. Många slående uppgifter rörande de nya maskinernas produktionshastighet skulle kunna anföras. En vanlig PAT-beräkning är däremot meningslös på grund av produktionsomvandlingen och kvalitéförbättringen. En ökning av installerad drivkraft per arbetare från 0,12 hkr 1919 till 0,21 hkr 1939 säger dock något.

Ungefär samtidigt med tempoarbetet, vars fördelar kunde utnyttjas fullt först vid en rätt betydande företagsstorlek, kom en betydelsefull nyhet också på försäljningsområdet i det att man satsade mycket pengar på en landsomfattande märkesvarureklam, som fäste uppmärksamheten bl. a. på de stora kvalitativa förbättringar, som konfektionssömnaden undergått sedan världskrigets slut, då dels de nya maskinerna kommit till användning, dels de nya stilmodena från USA ersatt det tidigare dominerande tyska inflytandet. En drastisk lågprispolitik med sikte på marknadsutvidgning på längre sikt genomfördes på vissa håll samtidigt härmed.[1] Måttbeställningssystemet, som kan sägas ha introducerat en ny vara, var också en viktig nyhet från början av 20-talet, som kunde bidraga till en marknadsutvidgning. På varuområdet i övrigt har man också en rad andra innovationer under 20-talet. De färdiga klädernas typ och kvalité förbättrades så avsevärt att man kan tala om nya varor. Overalls efter amerikanskt armémönster samt andra arbetskläder i blåtwills kommo vidare omedelbart efter kriget och fingo sitt

[1] Denna lågprispolitik framträder ovanligt klart i diagram 12 (serierna över herrkonfektion).

kvantitativa genombrott något senare i samband med maskinella nyheter. Sportkläderna i modern mening voro också en nyhet. Inom damkonfektionen gjordes betydande framsteg genom att man gick in för billigare klänningar medan man tidigare mest hållit sig till finare »gåbortsklänningar». Detta skedde på 20-talet och tillgången på ändamålsenliga tyger, bl. a. då av rayonull och rayonsilke, blev senare av stor betydelse för denna utveckling. Dessa tyger gåvo också upphov till nya sorters underkläder. I början av 30-talet slutligen, började man tillverka damdräkter i konfektion i nämnvärd omfattning.

Utvecklingens positiva komponent var således mycket starkt framträdande vad nya produktionsmetoder och nya varor beträffar. Ser man på den negativa komponenten, finner man på metodernas område den i industriföretagens regi bedrivna hemsömnadens tillbakagång såsom det mest anmärkningsvärda. Denna får bl. a. ses mot bakgrunden av det ökade antalet nya maskintyper. Också de bättre kvalitéerna, som dels stodo i samband med nya maskiner, dels voro en följd av nyss antydda pionjärinsatser genom reklam för vissa märkesvaror, gjorde mycket för att hemsömnaden skulle förlora terräng. Inom fabrikerna försvann efter hand den i teknisk mening hantverksmässiga sömnaden genom de nya maskinerna, men detta väckte inte mycket uppmärksamhet, då det inte ledde till någon arbetslöshet. När man talar om utvecklingens negativa komponent, bör man också tänka på beställningsskrädderiet. I stort sett hävdade emellertid detta sig ganska väl åtminstone i den meningen, att antalet självständiga skrädderiidkare av allt att döma inte minskade annat än i förhållande till folkmängden, om ens detta. Å andra sidan minskade säkerligen antalet anställda. Konfektionen tog under hela mellankrigstiden en mycket stor del av sin arbetsledarstam från de skrädderianställdas krets och slapp sålunda uppfostra en sådan. Sömmerskeyrket var troligen inte på retur, även om antalet ambulerande sömmerskor förmodligen gick tillbaka både relativt och absolut. Att den mera hantverksmässiga klädertillverkningen långt ifrån slogs ut av den snabbt framryckande konfektionen berodde på att den egna husbehovssömnaden gick kraftigt tillbaka eller kanske snarare ändrade karaktär från nytillverkning till reparations- och ändringssömnad och på den marknadssugning, som präglade hela mellankrigstiden och som gav utrymme även åt beställningsskrädderiet.

Marknadssugningen var kraftig i synnerhet under 30-talet, då konkurrensen från utlandet på flera områden blev mindre. Den allmänna inkomstnivåns höjning särskilt för de bredare folklagren spelade också mycket stor roll. Befolkningsutvecklingen, de arbetsföra åldrarnas ansvällning och inte minst kvinnorna i förvärvslivet hade också största betydelse. Landsbygdens kommersialisering och ökade kontakt med stadslivet tack vare bilar och bussar bör inte heller glömmas i detta sammanhang, då därmed öppnades en stor, delvis ny marknad för konfektionskläder. Det finns många flera speciella faktorer att hänvisa till, som dock var för sig voro av mindre betydelse. En sak,

som spelade stor roll för den tyngre damkonfektionen, kan dock förtjäna att nämnas särskilt, eftersom den exemplifierar ett renodlat fall av marknadssugning. Fr. o. m. 1933 utsattes de tyska judarna som bekant för utrotning. Tidigare hade till Sverige importerats ganska stora mängder tysk damkonfektion, som tillverkats av judefirmor, särskilt i Berlin. När dessa försvunno, uppstod ett tomrum på den svenska marknaden, vilket kunde utnyttjas av den svenska konfektionen.

Försöker man avväga de unga varornas och metodinnovationernas betydelse i förhållande till marknadssugningen, kan man säga, att förloppet dominerades av varuinnovationernas marknadsutvidgande förmåga, trots att marknadssugningen samtidigt var mycket stark. Utan tvivel kommo många människor att ha mer än en vardagskostym i sin garderob inte bara därför att ökade inkomster tillåto det. Förbrukningen av konfektionskläder steg ojämförligt snabbare än reala nationalinkomsten. Det indirekta samband via räntabilitet och likviditet mellan marknadssugning och innovationer, som det varit anledning att markera för flera hittills berörda industriers del, var säkerligen framträdande också inom konfektionsindustrien. Det direkta sambandet torde däremot ha spelat liten roll, eftersom marknadsförutsättningarna i och för sig inte lade hinder i vägen för en praktiskt taget hur snabb utveckling av ett individuellt företag som helst.[1] Stor rörlighet och total frånvaro av organiserad konkurrensbegränsning utmärkte nämligen hela industrien.

Med tanke på utvecklingsförloppets karaktär är denna industris goda ekonomiska lönsamhet föga förvånande. I varje fall under 30-talet och typiskt nog även under depressionsåren var räntabiliteten god.

Trikåindustriens snabba utveckling bars till inte ringa del upp av den för mellankrigstiden nya rayonsilketrikån och inte minst av rayonsilkestrumporna.[2] Bomullstrikån var ingen nyhet för mellankrigstiden, men den vann terräng inom en del användningsområden, som tidigare behärskats avylletrikån. Samtidigt trängde trikåvarorna över huvud taget tillbaka t. ex. vävda underkläder av bomull och linne. De sekundära innovationerna voro stora både på varuområdet och vad produktionsmetoderna beträffa. Kvalitén förbättrades och många nya varutyper tillkommo, särskilt sportbetonade plagg samt »lättare» trikåvaror.[3] Väsentligen skedde det senare i samband med tillkomsten av nya både standard- och specialmaskiner, bl. a. då de s. k. interlockmaskinerna samt de nya maskiner, som möjliggjorde faconstickade strumpor av hög kvalité. Andra maskiners effektivitet ökade avsevärt och många andra nya typer än de nämnda infördes, ofta såsom en förutsättning för nyssnämnda »lättare» produktion. Då en produktionsvolymberäkning måste bli tvivelaktig, blir inte heller en PAT-beräkning meningsfull.

[1] Jfr kap. 7: 134, not 1.

[2] Jfr Kristensson, op. cit.

[3] Jfr Kristensson, op. cit. sid. 328.

Effekten av metodinnovationerna kan därför inte kvantitativt mätas. Drivkraften per arbetare ökade inte under mellankrigstiden. Innovationerna lågo inte så mycket däri att maskiner ersatte handkraft.

Utvecklingens negativa komponent framträdde i vissa trikåvarors tillbakagång till förmån för underkläder av rayonsilketyger. Charmeusevarorna för klänningar kunna också nämnas liksom vissa »tyngre» trikåvaror, främst av ylle. Vidare kunna bomullsstrumpornas terrängförluster till rayonsilkestrumporna nämnas.

En marknadssugning, som karakteriserade hela mellankrigstiden, trots att den tidvis ganska stora importen av billig trikå vållade bekymmer, hade i stort sett samma förutsättningar som i konfektionen och accentuerades starkt efter krondeprecieringen 1931. Denna marknadssugning gick dock hand i hand med innovationernas starkt marknadsutvidgande effekt. Särskilt med tanke på rayonsilketrikån, men också med tanke på trikåvarornas terrängvinster över huvud på vävda bomulls- och linnevarors bekostnad, kan denna skjutas i förgrunden, när man betraktar mellankrigstiden som helhet. För rayonprodukternas del kombinerades varuinnovationen för övrigt med successiva prissänkningar på grund av råvaruprisfall, trots tullhöjningar, acciser och valutadepreciering.

Medan den utländska och inhemska konkurrensen visserligen inte hindrade en ganska god räntabilitet inom ylle- och bomullstrikån men omöjliggjorde höga genomsnittliga vinster, gynnades rayonsilketrikån och särskilt damstrumptillverkningen inte bara av det faktum, att det var fråga om en lönande innovation, utan också av att det uppstod en marknadssugning, som under 1930-talet blev alldeles särskilt stark. Till den goda räntabiliteten bidrog emellertid också det förhållandet, att ifrågavarande industri tidigt blev väl utvecklad vad teknik och organisation beträffar. Någon effektiv, organiserad konkurrensbegränsning förekom inte.

Inom **olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustrien** kan man knappast tala om några stora primära varuinnovationer. Inom **färg- och fernissindustrien** voro cellulosalackerna och fernissorna samt de syntetiska lackerna däremot stora nyheter. De förra började tillverkas i Sverige under 20-talet sedan de grundläggande innovationerna gjorts främst inom den amerikanska sprängämnesindustrien.[1] Denna hade efter kriget fått överskott av bomullskrut och systematiskt sökt nya användningsområden för denna produkt. Samtidigt utgjorde oljelackmålningen inom den snabbt expanderande bilindustrien i USA en trång sektion. De syntetiska lackerna introducerades i Sverige något senare än cellulosalackerna. — Huruvida man skall anse att de sekundära innovationerna i den förstnämnda industrien voro många eller ej

[1] Den tillverkning av färdigblandade olje- och oljelackfärger, som försiggick vid mellankrigstidens början, bestod i en ganska enkel kombination av importerade färgpigment med likaså importerad linolja samt för lackfärgernas del också med kopal. Oljefernissan tillverkades samtidigt helt enkelt genom kokning av den importerade linoljan.

beror på om man anser alla märkesvaror, som framkommo och blevo föremål för en synnerligen intensiv reklam, såsom i viss mån nya varor. På ungefär samma sätt, fast mycket mindre utpräglat, ligger det till för färg- och fernissindustriens del. — På produktionsmetodernas område voro innovationerna betydande, även om man inte kan peka på några omvälvande nyheter. PAT kan svårligen mätas på ett tillräckligt meningsfullt sätt, men en ökning med en tredjedel av installerad drivkraft per arbetare i färg- och fernissindustrien och med 50 % i den övriga kemisk-tekniska industrien är i viss mån signifikativ.

På utvecklingens negativa sida har man en undanträngning av gamla varor i stort sett bara på ett område, nämligen sprit- och oljelackfärger. Dessa trängdes tillbaka av cellulosalackerna och de syntetiska lackerna, särskilt sedan ändamålsenliga färgsprutor börjat tillverkas i Sverige i början av 30-talet. Däremot var detta inte fallet med oljefärgerna, eftersom dessa inte med fördel kunde ersättas vid utomhusmålning. På produktionsmetodernas område hängde en rent hantverksmässig produktion seglivat kvar särskilt inom tvåltillverkningen och den kosmetiska branschen, även om den förlorade i betydelse efter hand som de reklamdyra märkesvarorna kommo att behärska marknaden.

Den betydande marknadssugningen dominerade i olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustrien, även om de kosmetiska artiklarna i viss mån skapade sin egen marknad tack vare en intensiv reklam.[1] I varje fall får detta sägas vara fallet från mitten av 20-talet. Efterfrågan på de ofta lyxbetonade varorna var främst avhängig av den allmänna inkomstutvecklingen. För övrigt kan erinras om deprecieringens och finanstullarnas betydelse. Inom färg- och fernissindustrien får däremot marknadsutvidgning sägas dominera. De nya cellulosalackerna och syntetiska lackerna trängde inte bara tillbaka de äldre sprit- och oljelackfärgerna utan vidgade också marknaden för färger över huvud. Det blev tack vare dessa lättare att måla än tidigare och man blev mera angelägen om att erhålla vackra ytor.

Något allmänt omdöme om räntabiliteten i de mycket heterogena kemisk-tekniska industrierna kan knappast fällas. Även räntabilitetsförhållandena voro ovanligt heterogena och starkt växlande från tid till annan. Lättheten att tillverka tvål, kosmetika o. d. gjorde konkurrensen hård, vilket pressade marginalerna[2], men å andra sidan kunde goda vinster ibland göras på specialfabrikat. Någon effektiv, organiserad konkurrensbegränsning synes, om man frånser resultaten av en del betydande fusioner, inte ha förekommit annat än inom såpindustrien.[3]

[1] Det bör här erinras om att reklamen ledde till marknadsutvidgning bara i samma mån den ökade totalavsättningen i branschen. Detta var otvivelaktigt fallet med t. ex. hårvatten och tandkräm. I den mån den bara vidgade marknaden för just den reklamerade varan på bekostnad av en annan vara i branschen, ledde den inte till marknadsutvidgning för branschen.

[2] Jfr Hj. Heimbürger: Några drag ur tvättmedelsindustriens utveckling och samma industris ställning i vårt land, TT 1925, K 25.

[3] SOU 1940: 35, sid. 74.

KAPITEL 8. ANALYS AV STAGNERANDE OCH AVANCERANDE INDUSTRIER

Järn- och stålverken.[1] Efter det första världskriget kunde tackjärnsproduktionen inte på långt när hållas uppe vid förkrigsnivån. Detta sammanhängde bl. a. med stora framsteg i utlandet inom såväl masugnsdriften som färskningen, vilka hade gjort utländska importörer mindre beroende av det svenska träkolstackjärnet.[2] Också andra »gamla» produkter visade en vikande bild. Välljärnet fick ett svårt bakslag liksom, fast i mindre grad, det sura Bessemerstålet. Dessa produkter, som sedan sekelskiftet varit vikande, förlorade nu de näst sista resterna av sin forna marknad. Inte bara produktionsutvecklingen utan också priserna tala sitt tydliga språk. De försök, som gjordes att mekanisera tillverkningen av dessa produkter, fingo ingen avgörande betydelse och kunde inte rädda situationen. Även degelståltillverkningen förlorade terräng, då yppersta kvalitetsstål nu som regel kunde göras bättre på annat sätt. Den utländska järnindustriens utbyggnad i många och stora enheter medförde en svår konkurrens även på många svenska järnverks hemmamarknad, nämligen för handelsjärnverken.[3] Denna gren hade tidigare åtnjutit ett betydande tullskydd, som gett den möjlighet att snabbt utvecklas från 90-talet och fram till det första världskriget trots underlägsna produktionsförutsättningar. Inte minst under kriget utvidgades många verk för att ersätta import och stödja försvarsberedskapen. När kriget var slut, hade man att möta konkurrensen från en utbyggd utländsk industri under betydligt minskat tullskydd. Tullarna voro nämligen viktTullar, och penningvärdet hade försämrats. Bilden av stagnation, i diagram

[1] De varor, som tillverkas i järnverkens manufakturavdelningar, inkluderas häri och i den följande skildringen av järn- och stålverken, även om de egentligen höra till järn- och stålmanufakturindustrien.

[2] Särskilt elektrostålproduktionen hade gjort stora framsteg i utlandet och trängt tillbaka degelstålet. Då den förra var betydligt mindre beroende av högkvalitativt svenskt tackjärn, drabbade detta de svenska exporttackjärnsproducenterna hårt. Jfr N. Danielsen: Något om den tekniska utvecklingen inom järn- och stålindustrien under världskriget och tiden därefter, T.T. 1923 A 43.

[3] Med handelsjärn menas ordinärt byggnadsjärn och dylikt, som inte har sitt huvudsakliga ursprung i fosforfattigt träkolstackjärn, medan med svenskt kvalitetsjärn menas valsade eller smidda produkter, som inte kunna motsvara konsumentens behov med mindre att de nästan helt ha sitt ursprung i fosforfattigt träkolstackjärn. De flesta svenska järnverk sysslade under hela mellankrigstiden praktiskt taget med kvalitetsjärn av typen verktygs-, maskin- och konstruktionsstål. Endast ett tiotal, d. v. s. inte stort mer än en fjärdedel, producerade helt eller nästan helt handelsjärn, medan några stycken hade sin produktion ungefär jämnt fördelad på de båda olika slagen av järn.

12 delvis framträdande i produktionen av basisk Martin- och Bessemergöt men också i produktionen av valstråd och varmvalsad plåt är därför lättförklarlig. Utvidgningarna under krigsåren inneburo för övrigt två alldeles speciella svårigheter, när freden kom. Under kriget hade verkstadsindustrien utvidgat och delvis varit inställd på krigs- och ersättningsproduktion. Järn- och stålverkens inriktning på sådan produktion hade därför varit dubbel, d. v. s. både direkt och indirekt. Direkt för att ersätta import och för att tillfredsställa försvarsmaktens ökade behov av järn och stål men också indirekt för att förse den största kunden, verkstadsindustrien, med exceptionellt mycket halvfabrikat. Efter krigskonjunkturen blev bakslaget också dubbelt. Innan verkstäderna hunnit ställa om till fredsproduktion — vilket vanligen inte innebar, att bara gå tillbaka till det som var före kriget utan som regel i stället innebar, att man måste söka sig fram på nya tids- och kostnadsödande vägar — förelåg en bristande strukturell balans mellan järn- och stålverken å ena sidan och verkstadsindustrien å andra sidan. De förra voro överdimensionerade i förhållande till den senare. Denna bristande balans karakteriserade läget under större delen av 20-talet. Situationen försvårades för det andra av att de stora utvidgningar, som gjorts under kriget, ofta finansierats med lån.[1]

Kvalitetsjärnverken visade en gynnsammare utveckling, trots att de ledo av samma disharmoni i förhållande till verkstadsindustrien som handelsjärnverken. Utvecklingen kan sägas vara stagnerande men knappast vikande under 20-talet. Detta framgår bl. a. av produktionsutvecklingen för sur Martingöt. Priserna voro ganska stabila. Att de i viss mån lyckades kompensera både nämnda disharmoni och det faktum att deras gamla tillverkningars konkurrensduglighet på världsmarknaden ofta hade försvagats på grund av innovationer i den utländska järn- och stålindustrien, kan till stor del återföras på en ökad specialisering och inriktning på produkter av synnerligen hög kvalité. Man följde alltså linjen från förkrigstiden genom att uppge terräng på sådana områden, där de nya metoderna i utlandet kunde ge en produkt av ungefär samma kvalité men till ett lägre pris än de svenska. I detta sammanhang kan särskilt pekas på omläggningar och utvidgningar av valsprogrammen (se t. ex. serierna över kalldragna rör och rördelar samt kallvalsad tunnplåt) men inte minst på i statistiska tidsserier mera svårgripbara utvecklingslinjer inom manufaktureringen. På det rostfria och syrafasta stålets område genomfördes en hel rad mycket viktiga innovationer sedan början av 20-talet[2], och på rakblads-, maskin-, fjäderstål- och ståltråds-

[1] Se Betänkande med förslag angående åtgärder till handelsjärnhanteringens stödjande, SOU 1928: 6. Handelsjärnverkens trångmål föranledde upprepade men resultatlösa framställningar om ökat tullskydd och läget skildrades i de dystraste färger. Jfr vidare Gust. Ekman: Framtidsutsikterna för Sveriges järnhantering, Affärsvärlden 1901—1926. Första kvartseklets festskrift, Sthlm 1926, samt i samma skrift: H. v. Eckermann: En exposé över svensk järnindustri och G. Dillner: Järnhanteringens tullfråga.

[2] De avgörande framstegen på det rostfria stålets område inneburo att man kunde erhålla en kvalité, som möjliggjorde skärande egg, samt att framställningen blev billigare.

området var förhållandet detsamma[1]. Man kan också peka på ferrolegeringarna och elektrostålet samt inte minst på pulvermetallurgiens hårdmetaller. Även om dessa delvis nya produkter och metoder inte redan under 20-talet förmådde vända utvecklingen från stagnerande till avancerande, hindrade de en vikande utveckling och inneburo samtidigt en strategisk uppmarsch inför nästa decennium.

1920-talet var en förberedelsetid även i ett annat utomordentligt viktigt hänseende. Kvalitetsverkens modernisering hade till en början liksom i så många andra industrier försvårats av brist på riskvilligt kapital. Många verk hade gjort stora förluster under deflationen och somliga av dem hade fått övertagas av fordringsägarna, främst då bankerna. Så småningom lyckades industriföretagarna och bankerna med förenade ansträngningar genomföra en mycket omfattande och djupgående rationalisering. Den påbörjades särskilt under 20-talets sista år. I samband härmed skedde också en specialisering främst inom valsverken. På försäljningssidan byggdes världsomfattande organisationer upp. Liksom förhållandet varit i Sandviken 50 år tidigare motiverades dessa bl. a. av produktionens ökade manufakturering men också av den hårda konkurrensen med utländska järnverks nya varor och metoder. Det var en sådan konkurrens snarare än tävlan de svenska verken sinsemellan, som drev fram metodinnovationerna.

Man skulle sammanfattningsvis kunna säga, att stora delar av den svenska järn- och stålindustrien under 20-talet befunno sig i en övergångsperiod. Å ena sidan karakteriserades läget av utvecklingens negativa komponent i form av bortfallna och försämrade marknader för många produkter, och samtidigt voro verken ofta hårt belastade av skulder. Balansen mellan järn- och stålverken och deras viktigaste kunder på hemmamarknaden var vidare inte god. Å andra sidan introducerades nya produktionsmetoder, nya varor och nya marknader både inom järn- och stålindustrien och bland dess viktiga kunder. Men de hunno inte få några avgörande verkningar.

Med tanke på de skildringar av läget, som kommo från industriens eget folk under hela 20-talet, borde man ha väntat sig att nådastöten skulle ha getts den sviktande svenska järnhanteringen, när världsdepressionen bröt in. Men i själva verket stod den rycken ganska gott. Detta berodde till väsentlig del på här antydda innovationer. Man finner endast få strategiska felinvesteringar, som gjordes under 20-talet och ställde till svårigheter under den följande depressionen.

Den omkastning av utvecklingen, som 30-talet uppvisar, framträder i både arbetarantal och tillverkningsökning för de flesta individuella varor. Den nyss antydda omorganisation, som i synnerhet en del kvalitetsjärnverk undergingo, och de nya produktionsmetoder, som samtidigt började framträda, buro till väsentlig del upp utvecklingen under 30-talet. PAT, som kan mätas högst ungefärligt, ökade hastigt. PAT-index (1929 = 100) låg 1915

[1] Se Brodén: Verkstadsteknik förr och nu. Maskiner och verktyg. Tekniken och framtiden II, särskilt sid. 576.

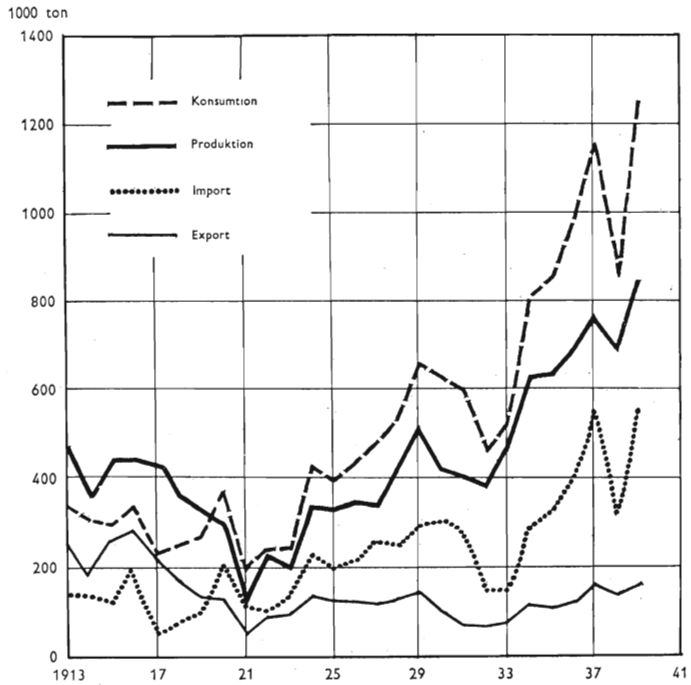


Diagram 15. Järnmarknaden 1913—1939.

Produktion, import, export och konsumtion av valsat och smitt järn och stål. Källor: Järnverksföreningen, HS.

i 78 och 1939 i 143. Signifikativ är också ökningen av installerad drivkraft per arbetare, nämligen från 9,5 år 1929 till 10,9 år 1939. År 1919 var motsvarande tal 7,4. — Många av kvalitetsjärnverkens nya produkter vunno också terräng på exportmarknaderna och bröto ny mark på hemmamarknaden och underlättade en framryckning inom verkstadsindustrien. För handelsjärnverkens del möter man en särskild företeelse av stort intresse. Man började köra verken betydligt närmare kapacitetsgränsen än förut, trots de låga priserna, medan man tidigare ansett priserna för låga för att det skulle löna sig att tillverka till dem. Detta försök, som nedbringade styckkostnaderna, slog väl ut t. o. m. under depressionsåren, och de svenska verken erövrade en betydande del av hemmamarknaden från utländsk järnindustri. Även den interna rationaliseringen spelade stor roll, medan någon mera anmärkningsvärd specialisering inte genomfördes för handelsjärnverkens del.[1] Tilläggas bör också, att man efter hand kom underfund med att handelsjärnverk inte nödvändigtvis måste drivas i jättestor skala. Emellertid gynnades utvecklingen inom hela järn- och stålindustrien också av den marknadssugning såväl utom som inom landet, som satte in några år in på 30-talet, och som kom detta decennium att framstå som en kontrast till 20-talet.

[1] Jfr t. ex. De svenska järnverkens prispolitik, AV 1936: 49.

Den utländska marknadssugningen, som direkt var till glädje för kvalitetsverken och indirekt för handelsjärnverken, eftersom den utländska konkurrensen på den svenska hemmamarknaden minskade, stod efter hand allt mera i samband med den internationella rustningskonjunkturen. Den inhemska marknadssugningen sammanhängde med den allmänna expansionen av hemmamarknaden. Den bristande balansen i förhållande till verkstadsindustrien hade vidare mot slutet av 20-talet blivit utjämnad tack vare den senares omställning till fredsförhållanden och allmänna expansion och utveckling.

En sammanfattande bild av järn- och stålindustriens produktions- och exportutveckling sedan 1913 erhålles av diagram 15. Bilden visar klart de yttre konturerna av skillnaden mellan 20-talet och 30-talet. Även i räntabiliteten framstår denna skillnad tydligt. Den svenska järnhanteringens lönsamhet var svag under 20-talet men god under 30-talet. Inte minst anmärkningsvärt är, att taxerad inkomst låg så högt i slutet av 30-talet. Utdelningarna förblevo dock ganska små. Konsolideringssträvandena voro överallt påfallande starka. De konkurrensbegränsande avtalen torde i stort sett ha saknat betydelse. På exportmarknaderna var konkurrensen särskilt hård.

Porslin- och keramikindustrien. Man kan i viss mån för hushållsporslinets del tala om nya varor i betydelse av konstnärligt nyorienterade bruksvaror. Emellertid krävde dessa ingen ny produktionsutrustning, och för övrigt fingo de ingen stor kvantitativ betydelse. De delvis nya golv- och väggplattorna spelade då större roll, men inte heller de byggde på helt ny produktionsapparatur. Elporslinet och sanitetsporslinet voro inga nyheter för mellankrigstiden. Men början hade för elporslinets del inte gjorts förrän under det första världskrigets slutfas, och en kraftig utbyggnad ägde rum i slutet av 20-talet. I början av 30-talet tillkommo säkerhetspropparna. Sanitetsporslintillverkningen hade vidare upphört men upptogs på annat håll vid mitten av 30-talet, varefter produktionen ökade i snabb takt, så att importen förlorade avsevärt i betydelse. Expansionen var sålunda i båda fallen mycket snabb, underbyggd av kvalitéförbättringar och mycket stora förbättringar också i fråga om produktionsteknik. En tunnelugn av största betydelse, byggd 1923 och följd av flera modernare sådana tio år senare, bör i detta sammanhang särskilt nämnas. Den första elektriska ugnen blev färdig 1925.[1] Elektrifieringen gick dock särskilt snabbt framåt från slutet av mellankrigstiden. På hushållsporslinets område voro de produktionstekniska framstegen också stora, ehuru mera begränsade. Sålunda kunde elektrisk bränning inte införas för det s. k. fältspatsporslinets del. Någon allmän maskinisering kom inte heller till stånd, bl. a. därför att tillgängliga maskintyper hade alltför stor kapacitet.[2]

Den förnyelse, som stora delar av porslin- och keramikindustrien under-

[1] A. S. W. Odelberg: Elektriska ugnar för porslinsbränning. TT K 61 1927.

[2] Jfr Gösta E. Sandström: Keramiska industrin i nya fina kläder, Industria 1948: 12.

gingo under 30-talet, framträder i någon mån i PAT-stegringen till 115 i indexserien 1929 = 100 samt i en ökning av antalet installerade hkr per arbetare från 0,98 år 1919 till 1,38 år 1939. Någon större mening har i detta fall inte en jämförelse med 1915 vad PAT beträffar, då produktionsinriktningens förändringar under och omedelbart efter kriget voro alltför stora bl. a. på grund av elporslinets tillkomst.

Utvecklingens negativa komponent dominerades av kakelugnskaklet. Några anmärkningsvärda utslag i övrigt kan man inte notera vad varuområdet beträffar, och de nya produktionsmetodernas kamp med de äldre utspelades föga dramatiskt. Det kan dock sägas, att de gammalmodiga, bränsleslukande ugnarna, som funnos ännu vid mitten av 20-talet, starkt bidrogo till porslinindustriens svåra ekonomiska situation.

För hushållsporslinets del var marknadssugningen ur de svenska företagens synpunkt obefintlig under 20-talet, medan den för det övriga porslinets del visserligen gjorde sig gällande men var svag trots den livliga byggnadsverksamheten. Outnyttjad kapacitet präglade läget under större delen av mellankrigstiden. Detta berodde väsentligen på den stora import särskilt av hushålls- och sanitetsporslin, som var möjlig och som ställde sig fördelaktig ur många synpunkter, trots höjt tullskydd för hushållsporslin. Även under 30-talets senare hälft klagades allmänt på importkonkurrens, möjligen av dumpingkaraktär. Den inhemska industrien fick emellertid en lättnad, då de utländska exportörerna inför hot om ytterligare tullskydd höjde sina priser vid export till Sverige.[1] Detta bidrog i viss mån till den i förhållande till 20-talet nya utvecklingsbilden. Särskilt mycket betydde det dock inte, då all utländsk konkurrens inte kunde utestängas på detta sätt. Hela porslinsindustrien avancerade inte bara på grund av marknadssugning utan också till avgörande del tack vare de stora metodinnovationerna, som medförde, att den utländska konkurrensen kunde hållas stången bättre än på 20-talet.

Räntabiliteten var dålig under första hälften men tämligen tillfredsställande under senare hälften av 20-talet. Anmärkningsvärt är dock, att taxerat belopp alltjämt låg ganska lågt under 20-talets senare år liksom också utdelningen. Under 30-talet förbättrades räntabiliteten betydligt tack vare innovationerna och en viss marknadssugning. Typiskt är, att den hölls rätt väl uppe under depressionsåren.

Glasbruken. Ingen av de fyra huvudbranscherna uppvisar några nya varor av mycket stor betydelse. En intensifierad konstnärlig verksamhet vid småglasbruken kan dock på sätt och vis sägas ha skapat sådana, dock utan att bygga på ny produktionsutrustning. I övrigt kan nämnas, att tillverkning av planslipat glas för speglar upptogs i liten skala i början av 30-talet. Den svenska tillverkningen hade dock mycket svårt att hävda sig i konkurrensen utan tullskydd. En ny vara från början av 20-talet, som kan nämnas mest

[1] Se K. E. Gillberg och C. Bohman: Konsumentkooperationen och det enskilda näringslivet, sid. 134 ff., SthIm 1948.

därför att den är så typisk, är större glasflaskor för svagdricka, som ersatte de tidigare träkaggarna. På produktionsmetodernas område har man att notera åtminstone en mycket viktig nyhet, nämligen den maskinella fönsterglastillverkningen. Denna infördes för första gången 1927 och ledde till närmare en fördubbling av produktionen per arbetare och timme inom pionjärföretaget.[1] Priset på fönsterglas sjönk från 1923, då maskingjort fönsterglas i stor omfattning kom in i Sverige från utlandet, till 1935, då utländskt och svenskt sådant glas helt behärskade marknaden med drygt en tredjedel. Inom emballageglasbruken hade motsvarande nyhet kommit strax före det första världskriget och under mellankrigstiden tillkommo nya maskinkonstruktioner, som möjliggjorde en utvidgning av maskintillverkningen till allt flera flasktyper o. dyl. Utvecklingen framgår delvis av en betydande ökning av både installerad drivkraft och PAT under 30-talet. PAT-index låg 1915 i 78 och 1939 i 136 (1929 = 100), och antalet installerade hkr per arbetare ökade från 0,60 år 1919 till 0,96 år 1939. Småglasbruken fortsatte emellertid under hela mellankrigstiden med i stort sett oförändrad icke-maskinell glasblåsning, varför ökningen främst ligger i de andra branscherna.

På utvecklingens negativa sida finns ingenting särskilt anmärkningsvärt att notera vad varorna angår. Emballageglasbruken mötte visserligen konkurrens från pappersemballageindustrien på vissa av sina avsättningsmarknader, vilket bidrog till den förhållandevis måttliga framryckningen på 30-talet. Man kan dock inte här tala om någon förlust av gamla marknader utan bara om en sjunkande andel av den växande emballagemarknaden över huvud. På produktionsmetodernas område betydde tillbakagången för den icke-maskinella fönsterglastillverkningen mest.

Marknadssugningen var under 20-talet obetydlig inte bara för fönsterglasets del, där importen var betydande, särskilt före 1926, då tullskyddet höjdes, utan också för de andra branscherna, där importen var mindre. Under 30-talet påverkades glasbruken däremot av en ökad marknadssugning dels i samband med byggnadsverksamhetens och hushållsbildningens ökning, dels i samband med svårigheter för importen efter 1931 års ekonomisk-politiska strukturförändring samt tullhöjningar några år senare. Trots detta hade alla fyra glasbruksbranscherna outnyttjad kapacitet. Förändringen från stagnerande till avancerande utveckling berodde för småglasbrukens del väsentligen på den under 30-talet uppträdande marknadssugningen och inte i första hand på innovationer. Den inhemska förbrukningen, som helt dominerade, steg inte snabbare än reala nationalinkomsten eller hushållsbildningen. Däremot måste man tillskriva metodinnovationerna stor betydelse i de andra branscherna, eftersom de bl. a. medförde ökade möjligheter att konkurrera med importen. Signifikativt är, att man kunde få igång en viss export.

Glasbrukens räntabilitet var under större delen av mellankrigstiden ganska svag. Särskilt gäller detta småglasbruken, där i motsats till vad som var

[1] Jfr R.U. II sid. 112.

fallet inom de tre andra grenarna inga effektivt konkurrensinskränkande avtal förekommo. För fönsterglas- och emballageglasbruken förmådde sådana avtal visserligen inte ensamma göra räntabiliteten god, men man finner dock, sannolikt delvis tack vare dessa, en betydande förbättring under 30-talet. Också utdelningarna, som länge legat lågt, blevo då tämligen tillfredsställande. Störst betydelse härvidlag hade dock utan tvivel metodinnovationerna. Innovationspionjärernas vinster voro påfallande stora. Dessa företag klarade sig bra t. o. m. under de allmänna depressionsåren i början av 30-talet.

Ylleindustrien.[1] Några alldeles nya varor förekommo knappast. Rayonprodukterna gåvo dock upphov till många åtminstone sekundära varuinnovationer.[2] Rayonullen, från början kallad cellull eller »stapelfiber», som var en sekundär innovation i förhållande till rayonsilket, vann insteg något senare, nämligen vid övergången till 30-talet.[3] Rayonprodukternas segertåg innebar bl. a. en allmän förskjutning mot »lättare» tygkvalitéer, och i samband härmed blev produktionen mera modebetonad och differentierad. Härvidlag spelade emellertid också den ökade användningen av kamgarn stor roll. Förskjutningen gick dock ganska långsamt. Importen blev i stället betydande under 20-talet och slutet av 30-talet. — Produktionsteknikens och produktionsorganisationens förbättring hade stor betydelse, även om den i allmänhet gick långsammare än i den av modeväxlingar mindre beroende bomullsindustrien. Den kom framför allt i slutet av 20-talet, delvis i samband med fusioner, och fortsatte under följande årtionde inte minst tack vare en målmedveten produktionsplanering, tidsstudier etc. Det är dock framför allt övergången till s. k. flerstolssystem tack vare en ökad automatisering av vävstolarna samt framsteg på färgeri- och beredningsteknikens område, som böra nämnas. Liksom i bomullsindustrien kunde antalet vävstolar nedbringas trots produktionsökningen. Övergången från selfaktorspinningsmaskiner till ringspinningsmaskiner — en innovation, som innebar ungefär en fördubbling av PAT vid spinningen[4] — hade för kamgarnets del påbörjats långt före det första världskriget. För kardgarnets del var den knappast påbörjad vid det andra världskrigets början, då bl. a. de tekniska förutsättningarna ännu voro mindre gynnsamma. Emellertid voro innovationerna inom spinnerierna trots detta större än inom väverierna. På distributionens område kan nämnas en från mitten av 30-talet begynnande frigörelse från klädesgrossisterna.[5] — Betydelsen av de stora metodinnova-

[1] Ylleindustriens struktur 1936/38 har i Kristensson, op.cit. analyserats ingående, i viss mån mot historisk bakgrund.

[2] Årgångarna från slutet av 20-talet av Sk.T.T. vittna på ett fängslande sätt om den nya varans frammarsch.

[3] Jfr också här Sk.T.T.

[4] Jfr Kristensson, op. cit. sid. 185.

[5] Jfr G. Rosenberg: Nyborgs Yllefabriks nya distributionssystem: En omvälvning inom beklädnadsbranschen, AE 1936: 14.

tionerna, som till stor del framtvingades av de nya varutyperna, framträder tydligt i den stegring av PAT vid en åtgång av ungefär oförändrat antal arbetstimmar, som kan påvisas för 30-talet. Ändå undervärderar serien i fråga den faktiska stegringen, därför att den relativt ökade produktionen av »lättare» tyger krävde förhållandevis större arbetsåtgång.[1] PAT-index (1929 = 100) beräknat enligt vanliga grunder låg 1915 i 93, medan motsvarande tal för 1939 var 122. Mellan 1919 och 1939 ökade antalet hkr per arbetare endast obetydligt. Otvivelaktigt visar detta, att innovationerna mera lågo på det organisatoriska än på det maskinella planet.

Utvecklingens negativa komponent fick inga dramatiska uttryck. Kardgarn och kardgarnsvävnader samt grövre kamgarn hade emellertid svårt att hävda sig, därför att den tidigare berörda förskjutningen mot »lättare» triká och »lättare» yllevävnader innebar ökad efterfrågan på finare garner och kamgarnstyger, som delvis blev tillfredsställd genom import. Det kan med skäl hävdas, att de grövre varornas kamp med de nya varorna, som kanske inte minst i samband med bättre bostäder o. dyl. voro på framryckning, satte sin prägel på ylleindustrien under 20-talet, där man hade svårt att ställa om sin egen produktion snabbt nog.[2] Användningen av rayonull kunde däremot inte inverka mera avsevärt på användningen av ylle. Ett undantag utgör emellertid yllemuslinet, som nästan helt försvann.

Den främsta anledningen till stagnationen under 20-talet var att man befann sig i en övergångsperiod. Å ena sidan hade tullskyddets sänkning genom det första världskrigets penningvärdeförsämring i förening med efterfrågeförskjutningen mot »lättare» varor medfört skärpt utländsk konkurrens. Å andra sidan hade en teknisk och organisatorisk efterblivenhet på många punkter ännu inte hunnit inhämtas. Situationen påminner delvis om förhållandena inom järnhanteringen. Man kan också säga, att marknadssugningen ur de svenska företagens synpunkt var obetydlig under 20-talet. Kapaciteten var långt ifrån fullt utnyttjad. Den i och för sig växande hemmamarknaden täcktes till en inte obetydlig del av import. Under det följande årtiondet var däremot marknadssugningen betydande och kapacitetsutnyttjandet blev betydligt bättre. För det första försvårades importen särskilt efter kronans undervärdering i förhållande till pundet 1933, låt vara att den utländska konkurrensen så småningom åter skärptes och importen blev betydande. För det andra innebar den ekonomiska utvecklingen i allmänhet inom landet en ökning av textilefterfrågan i snabbare takt än under 20-talet framför allt genom konfektionens utomordentligt snabba framryckning. Denna framryckning, som inte på något avgörande sätt betingades av innovationer inom ylleindustrien, medförde bl. a. större möjligheter än förut att i ylleväverierna arbeta med långa serier och standardiserade kvalitéer.

[1] Kristensson, op. cit., sid. 122 ff. och 181, 184 ff. K. har gjort noggrannast möjliga beräkning av PAT med hjälp av en specialbearbetning av IS:s primärmaterial.

[2] Jfr de samtida skildringarna av konjunkturerna inom ylleindustrien på 20-talet t. ex. i Textilarbetaren och Sk.T.T.

Den gav m. a. o. en ganska renodlad och typisk marknadssugning för ylleindustrien.

Den betydande höjning av räntabiliteten, som kan konstateras från 20-talets låga nivå — särskilt framträdande i taxerat belopp — till 30-talet, är föga förvånande mot bakgrund av ovan skisserade utvecklingsförlopp. Inte minst anmärkningsvärt är, att räntabiliteten förbättrades från 20-talets slut till 30-talets början. Pionjärföretagens större lönsamhet framträder tydligt. Inga framgångsrika försök till organiserad konkurrensbegränsning synas ha förekommit.

Handsk-, skinn- och pälsvaruindustrierna. Några helt nya varor av stor betydelse förekommo inte, men tillverkningen av skinnkläder samt grövre arbetshandskar ökade mycket kraftigt från en liten obetydlighet till en ganska stor omfattning. Detsamma kan sägas om pälsvarorna, där de nya varutyperna voro många och där särskilt tillverkningen av hellånga konfektionspälskappor samt kappbeslag av pälsskinn ökade från en obetydlighet ännu vid mitten av 20-talet till en betydande omfattning redan på 30-talet men i all synnerhet på 40-talet. Särskilt på 30-talet lade man an på pälsar av enklare skinn och fick på så sätt fram en vardagsvara. Tidigare hade pälsverk varit nästan enbart lyx. Samtliga tre huvudbranscher uppvisa en ökning av den maskinella tillverkningen på bekostnad av den i teknisk mening hantverksmässiga, ehuru man inte kan peka på några revolutionerande nya maskiner eller metoder. Inom pälsvarufabrikationen har någon serietillverkning eller genomgripande maskinisering sålunda inte kunnat komma i fråga, då pälsskinnen ansetts vara alltför individuellt skiftande. Inom skinnberedningen och handskindustrien ha förutsättningarna härvidlag varit något gynnsammare. Framför allt handsktillverkningen förenklades på viktiga punkter. PAT kan emellertid inte beräknas på ett meningsfullt sätt. Installerad drivkraft per arbetare steg från nästan ingenting 1919 till 0,3 hkr 1939.

Utvecklingens negativa komponent framträder i en minskning av tillverkningen av pälskragar, pälsbräm, muffar, baretter, halvlånga pälscapes o. d. till förmån för hellånga pälskappor och kappbeslag. Stagnationen under 20-talet berodde till väsentlig del härpå. Även tillbakagången för herrpälsar spelade viss roll. Pälsvaruindustrien hade en helt annan produktionsinriktning vid mellankrigstidens slut än vid dess början. Någon motsvarighet härtill av tillnärmelsevis samma betydelse har man inte i skinn- och handsktillverkningen.

Utan tvivel kan den av inkomsthöjningen betingade marknadssugningen för pälsvarorna sägas ha varit av stor betydelse under 30-talet.[1] Kvalité- och stilförbättringar och i många fall prissänkningar i förening med reklam liksom framför allt de »unga» konfektionerade, förhållandevis billiga päls-

[1] Man kan notera att höjda finanstullar från början av 20-talet visserligen försvårade importen av färdiga pälsvaror men inte fingo större betydelse bl. a. därför att även skinnen, som till större delen importerades, voro tullbelagda. Importkonkurrensen var tidvis mycket stark.

kapporna, hade dock samtidigt en mycket starkt marknadsutvidgande effekt. Denna får sägas ha dominerat utvecklingsbilden. Att marknadssugning dominerade för övriga skinnvaror är däremot ganska uppenbart, eftersom man inte här på samma sätt kan tala om nya varor och expansionen påtagligt sammanhängde med motorismens frammarsch. För handskindustriens del följde tillverkningen av finare promenad- och »lyx»-handskar i utpräglad grad den allmänna inkomstnivåns höjning, medan tillverkningen av grövre arbetshandskar följde det industriella arbetets utveckling.

Det kan knappast råda något tvivel om att åtminstone många pälsvaruföretag hade ganska god räntabilitet, men riskerna i en så konjunkturkänslig, delvis lyxbetonad och av starka råvaruprisfluktuationer påverkad bransch voro stora och ledde ofta till förluster. Utvecklingens negativa komponent hade av allt att döma inga svårare verkningar, eftersom omställningen av produktionen vanligen gick förhållandevis lätt. Någon effektiv, organiserad konkurrensbegränsning förekom av allt att döma inte.

Margarinindustrien. Övergången från animaliskt margarin till vegetabiliskt — s. k. växtmargarin — hade genomförts redan före det första världskriget. Den nya margarintypen slog nästan men inte helt ut den gamla, som fortfarande ännu vid mellankrigstidens slut tillverkades för vissa speciella ändamål. På det produktionstekniska och produktionsorganisatoriska området i övrigt undergick margarinindustrien mycket betydande rationalisering genom förbättring av maskiner, transporter och paketering, vilket delvis återspeglas i PAT-stegringen, nämligen från indextalet 60 år 1915 till 106 år 1939 (1929 = 100). Antalet hkr per arbetare ökade från 1919 till 1939 med 60 %. Denna process gick hand i hand med en betydande rationalisering av distributionen i slutet på 20-talet tack vare det samarbete, som etablerades mellan de flesta företagen i branschen.[1]

Innovationerna ledde till betydande prissänkningar, som vidgade marknaden för margarin. De under 20-talet sjunkande råvarupriserna hade samma verkan. På 30-talet hölls prissänkningen både direkt och indirekt (jfr nedan) tillbaka genom att staten införde accis på margarintillverkning.

Rationaliseringarna skapade förutsättningar för hög räntabilitet, särskilt sedan man genom samarbete lyckats delvis förhindra de tidigare mycket kraftiga prisfluktuationerna. Detta samarbete kunde dock inte betyda en monopolisering, då K.F. var verksamt på området under praktiskt taget hela mellankrigstiden. Utvecklingen inom margarinindustrien är emellertid intressant, därför att räntabiliteten trots konkurrensen låg över den för industrien genomsnittliga nivån. Anledningen härtill var av allt att döma att priskonkurrensen kanske inte blev särskilt hård. En kraftigare prissänkning än den, som kom till stånd, kunde nämligen förväntas leda till ungefär motsvarande accishöjning, eftersom jordbrukspolitiken inte skulle tillåta att margarinet slog ut smöret.

[1] Se Gillberg och Bohman, op. cit. sid. 70.

KAPITEL 9. ANALYS AV STAGNERANDE INDUSTRIER

Under trycket av marknadsutvidgande innovationer inom andra byggnadsmaterielindustrier tvingades **tegelbruken** till innovationer dels på varuområdet, dels vad produktionsmetoderna beträffar men uppvisade dock en stagnerande bild.[1] Man började i slutet av 20-talet blanda sågspån i tegelmassan och därigenom framställa högporöst murtegel och lättmurtegel.[2] I båda fallen övergick man samtidigt till mindre tegelformat, eftersom de nya tegelsorterna hade bättre isoleringsförmåga än de äldre. Det eldfasta teglet var ingen nyhet för mellankrigstiden, men dess betydelse ökade i samband med stora typ- och kvalitéförbättringar, som gåvo många slags specialtegel för industriellt bruk. Typiskt är dock, att de inte krävde några större förändringar av produktionsapparaten. — Den viktigaste metodinnovationen var övergången från säsongmässig drift till helårsdrift och de därmed förknippade maskinella och andra förändringarna. De första framgångsrika försöken gjordes i slutet av 20-talet. I övrigt voro framstegen få och allmänt spridda först mot slutet av 30-talet. Bl. a. lade dålig räntabilitet och likviditet hinder i vägen. Svårigheterna att inpassa de ofta stora och dyra nya maskinerna och anordningarna i små tegelbruk av den gamla typen voro ofta stora.[3] Emellertid är ökningen av installerad drivkraft per arbetare med omkring 50 % ett visst uttryck för mekaniseringen, som alltså dock var mycket ojämnt fördelad. Indextalet för PAT var 1915 = 84 och 1939 = 107 (1929 = 100).

Utan tvivel sammanhängde 30-talets rätt väl hävdade utveckling till stor del med varuinnovationerna. Någon marknadssugning av större be-

[1] Jfr betongvaruindustrien. Det var i början inte de nya byggnadsmaterielen i och för sig, som genom prisbillighet eller kvalitativ överlägsenhet trängde tillbaka teglet, utan den omständigheten att arbetskostnaderna per kvm mur blevo mindre. Tegelindustrien missgynnades och de konkurrerande industrierna gynnades sålunda av stigande murarlöner. Jfr Tegel 1931, sid. 76. Å andra sidan har byggnadsfackförbundens prissättning på betongarbete efter hand i rätt hög grad anpassats så att fördelarna av att använda betong blivit mindre än vad som annars skulle vara fallet.

[2] Moderna järnkonstruktioner medförde minskat behov av tegel av största hållfasthet och bidrog därför också till de nya tegelsorternas frammarsch. Jfr Tegel 1931, sid. 11.

[3] Se Tegel 1930, sid. 67 och 1931, sid. 62 och 90.

tydelse förelåg knappast, trots byggnadsverksamhetens ökade omfattning, eftersom förbrukningen av andra, nya byggnadsmateriel ökade kraftigt. För takteglets del kan man dock tala om marknadssugning, eftersom skärpta brandförsäkringsbestämmelser tvingade fram en allmän omläggning av gamla halmtak.

Räntabiliteten var mycket svag under 20-talet utom i pionjärföretagen på metodernas och det porösa och lätta teglets område.[1] Den skulle säkerligen ha blivit lika dålig på 30-talet, om inte innovationerna mera allmänt genomförts. Ett från slutet av 20-talet på allvar återupptaget kartellsamarbete bidrog också till ett på många håll förbättrat läge. Anmärkningsvärt är, att taxerad inkomst i slutet av 30-talet kom att ligga högre än redovisad vinst, medan förhållandet tidigare varit omvänt. De ökade vinsterna användes framför allt till moderniseringsarbeten och konsolidering. Karakteristiskt är, att utdelningarna hela tiden förblevo små.

Sågverksindustrien. Arbetarantalet höll sig ganska bra uppe under 20-talet, medan en betydande nedgång skedde under 30-talet. Av de två huvudgrupperna av tillverkningar, ohyvlade och hyvlade produkter, gingo de förra tillbaka, medan de senare vunno terräng. Trävaruprisernas betydande fall understryker ytterligare utvecklingens karaktär.

Inom den egentliga sågverksindustrien förekommo inga större varuinnovationer. Sågverksföretag togo däremot ofta upp vidareförädling av sina produkter, t. ex. till monteringsfärdiga trähus, wallboard, lamellträ, lamellgolv etc. — På produktionsmetodernas område hände inte heller så mycket under 20-talet, i varje fall inte förrän mot dess slut, då särskilt brädgårdsarbetet började rationaliseras. En förklaring ger bristen på kapital i en bransch, vars framtid tedde sig så oviss. Under 30-talet genomgingo många sågverk emellertid en snabb modernisering, varvid alla tillverkningsled berördes. Barkningen effektiviserades betydligt, och sågarna automatiserades, så att såghastigheten ökade högst avsevärt. Härtill bidrog också förbättrad sågutrustning. Sorteringsverken förbättrades vidare i påfallande hög grad. Till de viktigaste nyheterna hörde också brokranar och andra transportanordningar vid timrets intagning i sågverken och i brädgårdarna. I och med dessa blev virkestorkningen och virkeslagringen ett akut problem, eftersom omsättningen i brädgårdarna ökades. Den tekniskt-strukturella balansen krävde sålunda ugnstorkningsanläggningar, vilka också allmänt infördes. Slutligen böra de stora framstegen på bränsleekonomiens område nämnas. Ett uttryck för innovationerna är uppgången i PAT. Om 1929 sättes = 100, var man 1939 uppe i 115, medan man 1915 låg vid 73.[2] Arbetarantalets minskning är delvis ett uttryck för

[1] Av intresse är att se hur priserna på större murtegel, som länge hållits oförändrade genom kartellavtal, sjönko med omkring 25 % under 1927. C. A. Strömberg: Statistisk överblick av tegelindustrien och dess produkter, Byggmästaren 1935: 3. Allm. uppl. 2, Sthlm 1935.

[2] Siffran 115 kan synas låg. Förklaringen är att innovationerna voro i alldeles särskilt hög grad

samma sak. Det kan också nämnas, att den betydligt kraftigare ökningen av installerad drivkraft per arbetare under 30-talet än under 20-talet, nämligen drygt 50 % mot knappt 20 %, utan tvivel är signifikativ. Slutligen kan nämnas, att de s. k. cirkelsågarna undergingo mycket betydande förbättringar i flera olika avseenden. Sågtekniken förbättrades liksom drivmotorerna — olja och elektricitet — och de gjordes ofta transportabla per bil.[1]

Träets medtävlare vunno terräng på många områden, samtidigt som konkurrensen på exportmarknaderna hårdnade och hindren för den internationella handeln växte. Emellertid har man att särskilt notera de ohyvlade produkternas tillbakagång och bl. a. då två sådana speciella produkter som slipers och gruvstolpar — en återspegling av järnvägsbyggandets kraftiga minskning respektive de engelska kolgruvornas svårigheter och övergång till betongstolpar. Vidare gick den tillverkning av stav för tunnor och lådor, som bedrevs vid många sågverk, starkt tillbaka som en följd av pappers- och pappemballagets frammarsch.[2] Över huvud taget gick småvirkesågningen tillbaka. På produktionsmetodernas område kan man främst notera kroppsarbetets tillbakagång i brädgårdarna, medan de nya metoderna i andra fall trängde undan de äldre på ett utåt mera omärkligt sätt.

Innovationerna voro framför allt ägnade att möjliggöra en efter hand något så när lönande produktion för en marknad, där priserna på de färdiga produkterna nästan oavbrutet sjönko samtidigt som arbetslönerna och råvarupriserna stego och knapphet på virke gjorde sig kännbar, särskilt i Norrland. De svenska trävarorna kunde tack vare dem hävda sig tämligen väl på världsmarknaden, medan de vid samma produktionsteknik under 30-talet som under 20-talet med säkerhet skulle ha blivit utslagna. För hemmamarknadens del låter det på motsvarande sätt säga sig, att de skulle ha trängts undan betydligt mera av andra byggnadsmateriel än vad som nu blev fallet. Frånvaron av marknadssugning var nämligen ett karakteristiskt drag. Som helhet betraktad var sågverksindustrien vid mellankrigstidens början liksom vid dess slut präglad av outnyttjad kapacitet.

Räntabiliteten var under 20-talet mycket dålig.[3] I många fall kunde det hela hållas flytande endast tack vare kombination med annan verksamhet, främst då massatillverkning. I de fall, då sågverksrörelsen baserades på egna skogar, erhölls också tack vare dessa en viss styrka. På 30-talet förbättrades läget betydligt och mycket karakteristiskt är här, liksom i så många andra industrier, att taxerat belopp då i motsats till vad som var fallet på 20-

ojämnt spridda. Skillnaden mellan pionjärföretagen och den stora massan företag var mycket stor. Den var betydligt större än inom massaindustrien. Jfr P. E. Werner: Träbearbetningsmaskiner, T.T. 1936, h. 17, A 187.

[1] Se S. Grundström: Cirkelsågningen i Norrbottens län, Svensk Geografisk Årsbok 1949 sid. 267 ff.

[2] Se J. A. Sundin: Utvecklingen inom sågverksindustrien, AE 1937: 19.

[3] Jfr Th. Streyffert: Den svenska träförädlingsindustriens räntabilitet.

talet låg högre än redovisad vinst. Såsom redan antytts får detta en förklaring av de metodinnovationer, som delvis förberetts under 20-talet men genomförts framför allt under 30-talet. Att ekonomien förbättrades berodde dock inte bara på metodinnovationer utan också på de komplementära tillverkningarna samt i varje fall sedan 1936 i någon mån på kartellsamarbete på internationell bas.[1] Det finns också andra förklaringar, som det emellertid blir möjligt att belysa först i samband med studiet av utvecklingen ur företagssynpunkt. Trots den starka räntabilitetsförbättringen i slutet av 30-talet höllos utdelningarna nere på en låg nivå. Vinsterna »nedplöjdes» överlag i företagen och underlättade moderniseringen.

Garverierna och läderskoindustrien höra till de få industrier, där tvekan kan råda rörande klassificeringen. Arbetarantalet steg i den sistnämnda under 20-talet ganska betydligt, medan produktionen var klart stagnerande, varvid emellertid en förskjutning mot »lättare» skor av högre kvalitéer samtidigt ägde rum. Under 30-talet ökade produktionen mer än arbetarantalet, i båda fallen dock ganska måttligt, särskilt om man betänker, att 1939 års resultat påverkades av krigsutbrottet. För garveriernas del ter sig produktionsvolymutvecklingen nästan exakt på samma sätt som i läderskoindustrien, medan arbetarantalet knappast växte. De individuella varuserierna ge inte heller någon säker ledning för klassificeringen. Då båda industrierna här med tvekan förts till de under hela mellankrigstiden stagnerande, har det emellertid skett främst med hänsyn till att utvecklingen ligger på gränsen till stagnerande enligt det kriterium, som tar sikte på en jämförelse med utvecklingen under decennierna närmast före 1914, samt med tanke på att kapaciteten i varje fall inom läderskoindustrien redan under det första världskriget var utbyggd för ungefär samma produktion som i slutet av 30-talet.[2]

Några primära varuinnovationer förelågo knappast vare sig i garverierna eller i läderskoindustrien. Den kvalitativa förbättringen var dock i båda fallen ganska utpräglad och åtskilliga nya varutyper framkommo, delvis såsom en följd av nya tillverkningsmetoder.[3] Man kan här för skoindustriens del särskilt nämna de ago- och sandalsydda skorna.[4] På produktionsmetodernas område i övrigt voro framstegen störst inom garverierna utan att dock vara påfallande stora. Drivkraft per arbetare ökade kraftigt under 20-talet men inte under 30-talet. I skoindustrien hade man i stort sett samma maskinutrustning i slutet av mellankrigstidens slut som vid dess början. Nåtlingen

[1] Sundin, op. cit. Jfr vidare: Ruist och Svennilson, op. cit. sid. 32—33.

[2] Se R. Elinder: Studier i den svenska skoindustriens struktur särskilt sid. 14, IUI, Sthlm 1948. Detta arbete innehåller en ingående analys av läderskoindustrien i slutet av 30-talet. En god bild av garveriernas och läderskoindustriens stagnation under hela mellankrigstiden ge notiser och artiklar i S.L.S. årg. 1919—1939.

[3] Elinder, op. cit., särskilt sid. 30 ff.

[4] Se t. ex. Vad en agoman minns, Svensk skotidning 1949: 23.

och stansningen undergingo dock viss maskinisering. De förhållandevis ringa framstegen i övrigt framgå därav, att drivkraft per arbetare ökade ganska litet. Framstegen på produktionsorganisationens område voro emellertid ganska betydande och gingo bl. a. i riktning mot utvidgat tempoarbete, flytande tillverkning och systematisk tillverkningsplanering. Några nämnvärda tidsstudier infördes dock först på 40-talet. Inom ingen av de här berörda industrierna framträder någon betydande PAT-stegring. Indextalet var för garveriernas del 106 år 1939 och 71 år 1915 (1929 = 100) och för skoindustriens del var motsvarande tal 100 och 93. Dessa siffror säga dock knappast mer än att en kvalitéförbättring skett, delvis i samband med förskjutning mot »lättare» varor i båda fallen och för skoindustriens del då också mot en mera modebetonad produktion. Av särskild vikt att framhålla är för den senare industriens del, att gummiskoindustriens erövring av terräng på enklare, standardbetonade skotypers område härvidlag spelade stor roll.[1]

Utvecklingens negativa komponent var betydande. Den avancerande gummiskoindustrien vann på flera områden terräng på läderskoindustriens och därmed garveriernas bekostnad.[2] Modeförskjutningen mot lågskor vållade efterfrågeminskning på ovanläder. Framför allt inom garverierna hade man emellertid en dramatisk utveckling därigenom att snabbgarvningen gjort många garveriers produktionsutrustning föråldrad — en process, som hade tagit sin början redan på 1870-talet.[3] Inom skoindustrien var kampen mellan nya och gamla metoder föga uppseendeväckande. Den i teknisk mening hantverksmässiga tillverkningen — det s. k. partiskomakeriet — hade praktiskt taget slagits ut redan vid sekelskiftet. Bland metoder, som hade svårt att konkurrera t. ex. med ago- och sandalmetoden, kunna dock de s. k. vändsy- och durksymetoderna nämnas.

Förbrukningen av läder och läderskor ökade knappast på grund av varuinnovationer inom industrierna i fråga. Däremot kan man tala om ett uppehållande försvar. Om inte de låt vara rätt begränsade innovationerna kunnat åstadkommas, skulle båda industrierna ha blivit vikande till förmån för både import och inhemsk gummiskoproduktion. Om man valt att klassificera garverier och läderskoindustri till de under 30-talet måttligt avancerande, skulle man sålunda fått skjuta metodinnovationerna respektive sekundära varuinnovationerna i förgrunden.

Räntabiliteten var inom garverierna ganska tillfredsställande vid de större, moderna företagen men dålig i många småföretag.[4] Inom läderskoindustrien var den under hela mellankrigstiden dålig inom nästan alla företagskategorier och antalet företag med redovisad förlust var stort.[5] Utdelningarna

[1] Se Elinder, op. cit. sid. 111 ff. samt 169.

[2] Årgångarna av S.L.S. vittna tydligt om den svåra kampen med gummiskorna.

[3] Jfr kap. 5: 86.

[4] Jfr S.L.S. 1929, sid. 5 och 1937 nr 3, sid. 9.

[5] Jfr Elinder op. cit. sid. 138 ff. Se vidare S.L.S. 1935, sid. 3.

voro mycket små. Visserligen torde detta delvis bero på att familjeföretagen voro många men i stort sett var det otvivelaktigt signifikativt för den dåliga lönsamheten. Några framgångsrika försök till organiserad konkurrensbegränsning förekommo inte. En viss nyetableringskontroll i skoindustrien från mitten av 30-talet genom samarbete mellan skofabrikanter och garveriidkare försöktes men blev praktiskt taget utan resultat.[1]

[1] Jfr Elinder op. cit. sid 190.

DEL III

MELLANKRIGSTIDENS INDUSTRIELLA FÖRETAGSBILDNING, FÖRETAGS-UTVECKLING OCH FÖRETAGSDÖD

KAPITEL 10. ALLMÄN ÖVERSIKT ÖVER FÖRETAGSBILDNINGENS OCH FÖRETAGSDÖDENS OMFATTNING

A. FRÅGESTÄLLNINGAR, EMPIRISKT MATERIAL OCH BEGREPP

I enlighet med framställningen i kapitel 4 blir huvuduppgiften i föreliggande och följande kapitel att se den utvecklingsbild, som framträdde och ur vissa synvinklar analyserades i kapitel 6—9, i belysning av företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden.[1] Hur har utvecklingsbilden ur denna synpunkt tett sig i avancerande, stagnerande och vikande industrier? Var en avancerande utveckling i allmänhet kombinerad med livlig företagsbildning och förhållandevis liten företagsdöd och stagnerande eller vikande utveckling kombinerad med förhållandevis liten företagsbildning och stor företagsdöd? Hur har företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden tett sig i industrier med skiftande förloppstyp enligt klassificeringen i kapitel 6—9? Härtill ansluter sig frågan om konjunkturväxlingarna i företagsbildningen och företagsdöden samt frågan om de nya företagens startstorlekar och utveckling i jämförelse med de gamla företagen. Detta väcker i sin tur frågan om företagens karaktär ur olika synpunkter. I vad mån skilja sig de nya principiellt från de gamla i olika avseenden? I vad mån ha de nya företagen fört fram innovationer, och i vad mån ha innovationerna förts fram av nya företag? Det bakomliggande grundproblemet är inte bara i vad mån det materiella framåtskridandet burits upp av nya varor utan också i vad mån det burits upp av nya företag under den här studerade, förhållandevis korta tidsperioden.

Då det gäller att besvara dessa frågor, är den publicerade IS till föga hjälp. Inte ens en särskild bearbetning av primärmaterialet är tillräcklig. Att den publicerade statistiken inte kan vara till hjälp beror dels därpå, att den bara redovisar nettoförändringarna i antalet företag år för år, d. v. s. inte bruttotillskotten respektive bruttoavgången, dels därpå att det inte finns några möjligheter att utläsa den roll ökningen eller minskningen av antalet

[1] Som ett korollarium till de principer, efter vilka behandlingen av IS:s primärmaterial genomförts i kap. 6—9, följer, att industrigrupperingarna »från företagssidan» i allmänhet inte bli alldeles »rena». I de fall då »orenheten» varit av betydelse ur någon för analysen relevant synpunkt har detta alltid särskilt anmärkts.

företag spelat för produktionsutvecklingen. Därtill kommer, att företag så småningom komma med och falla utanför, när de komma över respektive under »statistikgränsen», som i regel legat vid 15.000 kr salutillverkningsvärde per år.[1] Att inte ens en bearbetning av det opublicerade primärmaterialet kan hjälpa till att besvara frågorna beror bl. a. på att detta bara i undantagsfall ger ledning för bedömning av företagens startår respektive »dödsår».[2]

Inte desto mindre måste IS:s primärmaterial utgöra den första grundvalen för en undersökning med här ifrågavarande syfte. Något annat material har inte funnits. Frågan om IS:s representativitet diskuteras i bilaga 1 och kan därför här förbigås med det allmänna omdömet att den måste anses tillräcklig för F.U.:s huvudsyfte, även om luckorna liksom bristfälligheterna måste hållas i minnet i många sammanhang.

Utdrag har gjorts ur *IS:s primärmaterial* rörande antalet arbetare och tjänstemän samt salutillverkningsvärde under tiden 1915—1942. Vilka industrier det gällt framgår av bilaga 1, där också en del modifikationer i tillvägagångssättet omnämnas. Ett *frågeformulär* av i bilaga 1 återgiven typ utsändes till samtliga de företag, som för första gången kommo med i IS 1919 eller senare, och som funnos i industrier, fallande inom F.U.:s *specialundersökning B*. Företag i industrier, som inte falla inom specialundersökning B utan bara inom *specialundersökning A* ha däremot inte erhållit formulär. I allmänhet ha uppgifter om startår och »dödsår» stått att erhålla på andra vägar (bilaga 1). Anledningen till att utdrag gjordes för ett antal år såväl före 1919 som efter 1939 var, att man i annat fall skulle ha fått särskilt de företag, som funnits under de första och sista åren av mellankrigstiden, alltför ofullständigt registrerade. Detta därför att man inte skulle ha fått med företag, som nedlagts respektive startats under dessa år, men vars salutillverkningsvärde eller arbetarantal redan före 1919 hunnit sjunka under den för KK avgörande gränsen — »statistikgränsen» — respektive inte hunnit komma upp över denna gräns före 1939. Med all sannolikhet har trots nämnda tillvägagångssätt företagsantalet blivit något underskattat under åren ifråga, alldeles frånsett frågan om IS:s fullständighet. Erfarenheten från studiet av materialet under mellankrigstiden som helhet visar nämligen, att det brukar gå inte bara ett eller ett par utan ibland ganska många år i synnerhet mellan startåret och det första »statistikåret». Särskilt vid bedömningen av företagsbildningen under mellankrigstidens sista år i förhållande till tidigare år måste man därför vara försiktig, även om felkällan ifråga inte kan anses alltför betydande.[3]

[1] Se bilaga 1.

[2] När KK för första gången får reda på ett företags existens, t. ex. efter Handelsregistret (HR), tillskrives företaget, varvid upplysning begäres bl. a. ang. det år då verksamheten började samt ang. eventuellt övertagande av annat arbetsställe. Tyvärr bevarades emellertid inte de svar företagen lämnat härpå mer än fyra à fem år.

[3] Jfr kap. 11: 214.

Det stora arbete, som materialsamlingen enligt nu antydda principer redan från början kunde förutses innebära, aktualiserade frågan om en representativundersökning, som skulle kunnat avsevärt minska dess omfattning. Huvudorsaken till att denna möjlighet att begränsa det empiriska arbetet inte utnyttjats annat än för ett fåtal industrier är framför allt, att antalet företag i själva verket inte var tillräckligt stort och homogent. Detta av två skäl. För det första sönderföll företagsmaterialet i ett stort antal branscher, som var för sig ofta innehöllo otillräckligt många företag för att representativundersökningens säkerhet skulle bli tillfredsställande, när det gällde en mera ingående analys av företagens karaktär. Mot detta kan inte invändas, att en s. k. »stratified» sampling borde kunnat användas, d. v. s. en representativundersökning först sedan en gruppering av materialet på tillräckligt homogena branscher gjorts, ty just branschuppdelningen ifråga kunde i många fall inte göras utan det ingående studium av *hela* företagsmaterialet, som skulle onödiggöras. För det andra lade önskvärdheten av att analysera materialets geografiska aspekter hinder i vägen, eftersom redan den geografiska spridningen av företagsmaterialet även vid betydligt större och mera homogena branscher än de i verkligheten föreliggande skulle ha sprängt grundmaterialet. Endast vid insamlingen av data om startår i vissa mera ytligt studerade branscher (skoindustri, mineralvatten- och läskedrycksindustri samt betongvaru- och lättbetongindustri) användes sampling. I dessa fall användes vidare ett enklare formulär. Dessa industrier ingå inte i F.U.:s specialundersökningar (se bilaga 1).

Bearbetningen av de frågeformulär, som besvarats, har kunnat ge ganska goda möjligheter att bestämma bl. a. startår och »dödsår» i enlighet med vissa fastslagna principer (jfr nedan).[1] Över huvud taget ha frågeformulären utgjort det grundläggande kunskapsmaterialet för analysen. Emellertid ha de kompletterats på många sätt. Först och främst har Sveriges Handelskalender (HK) genomgåtts år för år liksom också ett flertal andra kalendrar och uppslagsverk.[2] De på så sätt erhållna uppgifterna ha jämförts med de uppgifter, som erhållits direkt ur IS:s primärmaterial och ur de besvarade frågeformulären. Vidare ha primäruppgifter kunnat inhämtas genom studiebesök på ett mycket stort antal industriorter samt genom intervjuer och en omfattande brevväxling.[3] Dessa ha tillsammans med tryckta källor skapat det tredje grundmaterialet för analysen. Erfarenheten visar, att det inte skulle ha varit tillrådligt att använda endast ett av de nämnda materialen och tillvägagångssätten, eftersom felkällorna då skulle ha varit alltför stora och omöjliga att rätta till. Inte minst visar det sig, att enskilda företagares uppfattning om faktiska branschförhållanden i det förgångna utanför det egna företaget inte sällan varit delvis felaktiga. Förmågan att glömma

[1] Angående antalet besvarade frågeformulär i förhållande till antalet utsända, se den särskilda redogörelsen i bilaga 1. I denna bilaga ges också en källkritisk redogörelse för frågeformulären.

[2] En redogörelse för dessa källor och bearbetningsproblemen lämnas i bilaga 1.

[3] Se bilaga 1.

samt benägenheten att generalisera egna erfarenheter är lika påfallande som naturlig. Kombinationen av många personers utsagor och säkerställda fakta har här varit räddningen. En sådan har också kunnat leda till många rättelser av felaktigheter i statistiken, även om långt ifrån alla sådana kunnat utrensas eller alla önskvärda uppgifter kunnat erhållas och ordentligt styrkas. Då graden av säkerhet i underlaget växlat betydligt från fall till fall, bedömes emellertid risken för felaktiga slutsatser lämpligast i direkt anslutning till redogörelsen för undersökningens resultat och i analysen.

Vid insamlingen och bearbetningen av de angivna empiriska primärmaterialen ha en hel rad definitionsproblem måst lösas. Definitionsfrågorna måste diskuteras ingående, eftersom de äro avgörande för den statistiska bild, som bearbetningen av primärmaterialet leder till.[1]

Med ett *företag* kan avses antingen den tekniska enheten, ett arbetsställe, en fabrik, eller den finansiella enhet, för vilken man, schematiskt sett, t. ex. söker maximera nettointäkten.[2] Ett »företag» kan också vara en juridisk enhet, en firma, som kan vara antingen en ekonomisk-organisatorisk självständig enhet eller bara en juridisk person utan självständig ställning i »finansiell» mening. Ett företag i »finansiell» mening kan sålunda ha flera både firmor och arbetsställen. Det behöver dock inte ha det utan kan sammanfalla med den juridiska enheten och ha ett enda arbetsställe. Om det »tekniska» kriteriet väljes, kan företaget aldrig bestå av flera firmor. Flera »företag» kunna däremot i så fall höra under en firma likaväl som under ett företag i den finansiella meningen.[3]

Ett studium av företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden kan utgå från alla tre ovannämnda alternativa definitioner på företag. Alternativ 3, där »företag» är den juridiska firman, synes emellertid vara den minst lämpliga utgångspunkten, även om begreppet firma ibland är ett nödvändigt komplementbegrepp. En firma har i föreliggande sammanhang inte något primärt intresse, som inte kan bli beaktat genom användningen av något av de båda andra alternativen. I den mån en firma samtidigt utgör en självständig finansiell enhet går det lika bra att använda alternativ 2 och i den mån den har dotterföretagsställning är det mest ändamålsenligt att använda alternativ 2, om man intresserar sig för den finansiella aspekten, och alternativ 1, om man intresserar sig för firmans egenskap av arbetsställe. En analys av företagsbildningen kan därför utelämna alternativ 3 och utgå från alternativ 1

[1] Den läsare, som inte behöver bedöma de vetenskapsmetodiska och statistiska problemen och dessutom bara är intresserad av huvudresultaten i stora drag, kan möjligen, men knappast med fördel, gå förbi denna diskussion och fortsätta läsningen efter det finstilta stycket på sid. 184.

[2] Den som har något emot denna karakteristik av företagsenheten kan mycket väl byta ut den mot någon annan mindre vinstmaximeringsbetonad sådan. Huvudsaken är, att definitionen gäller ett objekt, som i viss mån faller under en central lednings domvärjo. Nettointäktens maximering är inte enda ledstjärnan för denna ledning. Jfr S. Carlson: Företagsledning och företagsledare, Sthlm 1945. C. definierar den finansiella, ekonomisk-organisatoriska företagsenheten som »den handlingssfär inom det ekonomiska systemet, där prisbildningens reglerande makt är ersatt med kontrollen från en centralt organiserad ledning» (sid. 13).

[3] Om man för att klargöra innebörden av de nämnda alternativen knyter an till ett konkret svenskt fall, t. ex. till Allmänna Svenska Elektriska Aktiebolaget (ASEA), kan man säga, att man har att göra med en stor mängd företag i betydelsen av arbetsställen, som ibland äro firmor (Luth & Roséns Elektriska AB o. s. v.), ibland inte äro det (verkstäderna i Västerås, Ludvika, Stockholm o. s. v.). Man kan emellertid också inskränka sig till att tala om ett företag med flera firmor och arbetsställen och således med företag avse koncernen.

eller 2. Det bör då sägas, att studiet inte bara kan utan också bör läggas upp med utgångspunkt från båda dessa alternativ, eftersom utvecklingen på så sätt kan bli belyst ur två olika var för sig betydelsefulla synpunkter. I F.U. blir det emellertid den förstnämnda, som kommer att dominera.[1] *Med »företag» kommer, såvida inte något annat uttryckligen utsäges, att menas »arbetsställe»*, varvid dock i vissa specialfall flera, samma firma tillhöriga, arbetsställen slås ihop, nämligen då de ligga på samma geografiska ort.[2] I verkligheten blir på detta sätt i det övervägande antalet fall även den sistnämnda synpunkten beaktad, eftersom flertalet arbetsställen samtidigt utgöra en finansiell enhet. Däremot måste man utgå från den finansiella definitionen, om man särskilt vill belysa de fall, då man har att göra med en firma med flera arbetsställen på flera orter eller med en koncernbildning. Denna kommer därför att användas för att analysera sådan typ av företagsbildning, *men endast i den mån den har väsentlig betydelse för analysen ur den andra synpunkten.* Denna inskränkning beror inte bara på nödvändigheten att i stort sett bortskilja ett problemkomplex, som genom sin omfattning skulle tvinga till en alltför vidlyftig framställning, utan också på att den svenska industrien på andra håll göres till föremål för specialundersökningar ur den finansiella synpunkten.[3]

Ett särskilt problem är *gränsdragningen mellan »industri» och »hantverk»*. Såsom redan i ett tidigare sammanhang framhållits kan någon alltidgiltig sådan inte med fördel göras (jfr kap. 5: 63 not 1). Man får i stället bestämma sig för hur man skall göra vid analysen av varje särskild bransch. I bilaga 1 redovisas de definitioner, som valts och som alltså ligga till grund för den statistiska bearbetningen samt analysen. Här skall därför bara erinras om att definitionerna grupperats efter huvudsakligen tre olika linjer. Som regel har begreppet »hantverk» knutits till ettdera av följande alternativ: a) reparationsverksamhet b) produktionens organisation och distributionen eller c) den rent tekniska faktorn. En fullständigt dominerande reparationsverksamhet, då på sin höjd sysselsättningsutfyllnad med tillverkning eller till reparationerna direkt knuten tillverkning av smådetaljer o. d. förekommer, har sålunda betecknats som hantverk i verkstadsbranscherna, samtidigt som beställningstillverkning i enstyck eller korta serier för försäljning direkt till konsument betecknats som hantverk t. ex. i beklädnadsbranschen. Den rent tekniska faktorn i kombination med försäljning i egen detaljhandel, slutligen, har valts som kriterium, t. ex. inom kakao-, socker- och fruktförädlingsbranschen och de kemisk-tekniska branscherna.

[1] Om man arbetar med det »tekniska» kriteriet kommer tyvärr en inadvertens att till en del föreligga i förhållande till det allmänna språkbruket. Strängt taget borde man ju tala t. ex. om »arbetsställebildning» och inte om »företagsbildning». Med hänsyn till att någon enhetlig terminologi inte föreligger inom det allmänna språkbruket och till den språkliga otympligheten i ett sådant begrepp som »arbetsställebildning», förefaller det dock rimligast att bibehålla termen »företagsbildning». Det bör framhållas, att den omständigheten att detta alternativ väljes inte utesluter att de fall särskiljas och markeras, då en redan befintlig firma grundar ett nytt arbetsställe. Dessa fall kunna skiljas från de fall, då firma grundas samtidigt med arbetsstället antingen av enskilda personer eller av redan befintlig firma. Det »tekniska» kriteriet tillämpas både i den officiella IS och i 1931 års företagsräkning. Där är det emellertid i motsats till i F.U. allenarådande.

[2] Detta undantag, som inte är logiskt tillfredsställande, betingas framför allt av att man inte kan lita på det statistiska primärmaterialets konsekvens i fråga om redovisning av varje arbetsställe för sig, när flera, samma firma tillhöriga sådana förekomma på samma ort. I någon mån är dock undantaget också principiellt motiverat, eftersom skillnaden mellan arbetsställen på samma ort, å ena sidan, och avdelningar inom samma arbetsställe, å andra sidan, ofta kan vara obetydlig och ledningen ofta är mera gemensam, när arbetsställena ligga på samma ort än när de ligga på olika orter.

[3] Sådana undersökningar göras nämligen vid Nationalekonomiska institutionen vid Uppsala Universitet under ledning av G. Lindgren samt av H. Hagnell vid Svenska Metallindustriarbetarförbundet. Den senare gäller uteslutande metallindustrien.

Med den företagsdefinition, som här valts, blir det nödvändigt att taga upp frågan i vilka fall man skall tala om nytt företag — om *företagsbildning* — respektive om rekonstruktion av ett tidigare sådant. Det vore olämpligt att utan undantag anse, att ett nytt företag inte uppstår, när ett arbetsställe övertages från någon tidigare befintlig firma. Omvänt vore det också olämpligt att anse, att t. ex. ett uppförande av nytt arbetsställe i stället för ett gammalt alltid konstituerar nytt företag.

Till en början kan man särskilja klara fall av företagsbildning, nämligen då enskild person (eller enskilda personer) eller redan befintlig firma eller koncern startar arbetsställe vid sidan av det gamla (men på annan ort) i för ändamålet nybyggda lokaler eller hyrda sådana, som inte direkt övertagas från tidigare firma. Så snart lokal och eventuellt arbetare och teknisk ledning övertages, uppstår däremot frågan, om man skall tala om »nytt» företag eller ej. Problemet synes bäst kunna lösas på så sätt att det betraktas såsom *en nödvändig förutsättning för att ett nytt företag skall anses föreligga att den tidigare firman gått i konkurs.*[1] Detta innebär nämligen, att väsentlig del av insatt kapital förbrukats och det faller sig naturligt att knyta begreppet »nytt» företag till insats av nytt, riskvilligt kapital i stället för förbrukat sådant. Den tidigare firmans konkurs är dock inte en tillräcklig förutsättning för att ett nytt företag skall anses startat. En nödvändig förutsättning bör därutöver vara, att en *ny ledning*[2] tillträder, eller att dominerande *tillverkning i annan huvudbransch* upptages[3]. Är inte någon av dessa senare förutsättningar uppfylld, bör man i stället tala om *finansiell rekonstruktion.* I många fall är det avgjort ändamålsenligt att tala om finansiell rekonstruktion och inte om företagsbildning även i de fall, då konkurs och ny ledning föreligger, nämligen när driften fortgår i alldeles samma banor och utan avbrott, när distributionsvägarna och kundförbindelserna inte avbrytas och när företagets namn förblir i det närmaste oförändrat. Från denna huvudregel, som alltså ger principen för den »vidaste» definitionen av företagsbildning, kan det emellertid i vissa sammanhang vara ändamålsenligt att för jämförelsens skull göra undantag. Om man vill fästa sig uteslutande vid den sysselsättningsmässiga kontinuiteten, kan man nämligen underlåta att tala om företagsbildning även i de fall, då såväl konkurs och ny ledning som avbrott i nyssnämnda mening föreligger. I så fall kan man tala om en »snäv» definition. Eftersom den företagsbildning, som enligt huvudregeln anses föreligga vid fortsatt drift efter konkurs,

[1] Ackord kan tyvärr inte vara avgörande ens i de fall, då det realiter är att jämställa med konkurs. De praktiska möjligheterna att registrera ackord äro nämligen i regel mycket små.

[2] Då det är fråga om enskilda firmor anses alltid ny ledning föreligga, när man har ny firmatecknare. När det gäller aktiebolag anses ny ledning föreligga, om man har ny styrelse. Om styrelsen endast delvis är ny, kan man låta styrelseordförandeposten och verkställande direktörsposten vara avgörande. Det är alltså att märka, att med »ledning» här inte endast avses den exekutiva ledningen utan ägarna eller deras befullmäktigade. Att gå på firmatecknaren respektive på styrelsen etc. är i detta sammanhang en nödfallsutväg. Felkällor av olika slag kunna givetvis föreligga vid ett så schematiskt tillvägagångssätt. Särskilt vanskligt är det då olika typer av bulvansystem kunna tänkas förekomma. Denna felkälla torde dock sakna nämnvärd praktisk betydelse i det stora hela.

Ett särskilt problem uppkommer då t. ex. en bank tvingas att övertaga en rörelse från en firma och anställa en företagsledare. Skall ny ledning och därmed nytt företag anses föreligga vid denna tidpunkt eller först vid den senare tidpunkt, då banken eventuellt säljer företaget och den nya ägaren övertar ledningen? Det förstnämnda alternativet kan inte anses acceptabelt, eftersom det sällan kan sägas föreligga något nytt initiativ i och med det påtvingade övertagandet. Men om man å andra sidan räknar med ny ledning och nytt företag först vid den senare tidpunkten, får man ett interregnum mellan konkursen och det nya företagets tillkomst, som ter sig såsom en egendomlighet, särskilt om driften inte varit nedlagd. Man har dock knappast något annat acceptabelt alternativ att välja än detta. Jfr dock nedan ang. fall då konkurs och ny ledning inte konstituerar nytt företag.

[3] Ang. begreppet »huvudbransch» se bilaga. 1.

ledningsskifte och förändring av nyssnämnda slag, utmärkts särskilt i vissa tabeller genom angivande av en speciell »ursprungstyp», finns det möjligheter att bedöma, hur mycket den statistiska bilden förändras vid tillämpning av denna »snäva» definition i stället för den »vidaste». Emellertid bör det redan här understrykas, att det i en del industrier varit särskilt svårt att få reda på samtliga konkurser, ledningsskiften och förändringar i nyssnämnda mening. I dessa fall ha ganska många företagsbildningar (efter företagsdöd) säkerligen förekommit utan att de blivit registrerade i F.U. Då det emellertid varit ganska lätt att få en uppfattning om, i vilka industrier detta varit förhållandet, har hänsyn kunnat tagas härtill i analysen.

Ett specialfall föreligger, när ett företag upptar ny tillverkning, som kommer att helt dominera över den gamla, utan att firman gått i konkurs.[1] I de fall då den nya tillverkningen ligger inom annan »industrigren» än den gamla, anses i allmänhet en företagsbildning ha skett.[2]

Frågan om bestämning av *tidpunkten för en företagsstart* är aktuell även i sådana fall, då det inte kan vara tal om någon utveckling ur t. ex. hantverk eller handel. Man kan nämligen vara tveksam huruvida eventuellt påbörjat nybygge respektive inflyttning i hyrt eller köpt arbetsställe eller igångsättande av driften skall vara avgörande. Den mest tilltalande lösningen synes vara att välja det första alternativet eller tidpunkten för den påbörjade användningen av startkapitalet. I praktiken blir en sådan lösning visserligen ofta svår att tillämpa, om man ställer anspråk på en noggrannare bestämning än till ett visst *år*, men då ett sådant anspråk inte är nödvändigt att ställa, är den fullt användbar.

Viktigare än berörda problem är hur ett startår skall bestämmas i de fall, då man har en utveckling ur detalj- eller grosshandelsrörelse eller ur hantverksmässig rörelse i någon bestämd mening. Det blir här den viktiga gränsdragningen mellan handel och industri samt, framför allt, mellan hantverk och industri, som aktualiseras. Svårigheterna vid gränsdragning mellan handel och industri ligga i första hand däri, att handel kan vara förenad med s. k. förläggarverksamhet och hemindustri. I detta fall aktualiseras ofta samtidigt svårigheten att dra gränsen mellan hantverk och industri. Den omständigheten att handel liksom hantverk definieras olika i olika branscher (jfr ovan samt bilaga 1) betyder, att *bestämningen av den tidpunkt, då man skall anse, att en övergång från handel till industri och från hantverk till industri skett, måste följa olika normer i olika branscher.* Det bör i detta sammanhang erinras om att de normer för gränsdragningen mellan handel och industri och mellan industri och hantverk, som komma till användning i F.U., inte överensstämma med de normer, som ligga till grund för IS. I denna eftersträvas i själva verket ingen gränsdragning. Avgörandet grundas i stället på en formell men i gengäld otvetydig norm, som baseras på salutillverkningsvärde och arbetarantal.[3]

»*Företagsdöd*» kan uppträda på tre olika sätt. I det första fallet (A) är det fråga om *nedläggning* av ett arbetsställe. Denna nedläggning får dock inte vara tillfällig. Begreppet »företagsdöd» reserveras sålunda för sådana fall, då driften respektive tillverkningen i fråga inte återupptas före 1942 års utgång samt för sådana fall, som nämnas under B nedan. Denna tidsgräns är alldeles godtycklig — ett arbetsställe som nedlägges t. ex. 1933 och åter kommer i gång 1941 konstituerar inte företagsdöd, medan däremot detta är fallet, när ett arbetsställe nedlägges t. ex. 1938 och inte åter är i drift vid 1942 års slut. Någon praktisk möjlighet att på denna punkt följa

[1] Det bör observeras att detta specialfall föreligger, när den nya tillverkningen upptas inom samma arbetsställe som den gamla (eller nytt sådant på samma ort). Upptas den inom nytt arbetsställe på annan ort, blir det inte något specialfall utan enligt den valda företagsdefinitionen en ordinär företagsbildning.

[2] Ang. begreppet »industrigren» se bilaga 1.

[3] Se bilaga 1.

någon annan princip föreligger dock knappast. Nackdelarna äro dock inte stora, eftersom en driftsnedläggning, som varar i flera år, i praktiken nästan alltid är förenad med sådana omständigheter, som enligt B eller C nedan konstituera företagsdöd.

»Företagsdöd» föreligger i regel (jfr ovan) också (B) om den firma, som äger företaget, d. v. s. arbetsstället, gör *konkurs och arbetsstället kommer under annan ledning och kontinuiteten även i andra avseenden brytes (jfr ovan) liksom också när man efter konkurs upptar dominerande tillverkning i annan huvudbransch.* Enbart konkurs gör däremot, om driften fortsätter, att man bara bör tala om »finansiell rekonstruktion».

Företagsdöd föreligger slutligen (C) om man har en *övergång från en industrigren till en annan.* Detta fall svarar mot ovan berörda specialfall av »företagsbildning».

Det stöter som regel på mindre svårigheter att bestämma *»dödsår»* än »startår». Då det är fråga om konkurs väljes alltid det år, då konkurs begäres, således inte det år, då konkursen är avslutad. Undantag göres endast för de fall, då ett företag lägges ned och kanske först något eller några år därefter begäres i konkurs. I sådant fall blir nedläggningsåret dödsår. Om å andra sidan företaget lägges ned först efter konkursen, blir konkursåret ändå dödsår.

Då likvidation sker utan konkurs blir dödsåret det år, då likvidationen beslutas, inte det år, då likvidationen är avslutad. I detta fall gäller emellertid, att nedläggning alltid har företräde framför likvidationsbeslut, alltså även när den sker *efter* ett dylikt beslut.

B. DEN STATISTISKA BILDEN

I tabell 5 har antalet företag 1939 redovisats med fördelning på »nya», d. v. s. sådana, som startats 1919—39, och »genomgående», d. v. s. sådana som funnos 1918 liksom antalet företag 1918 fördelade på genomgående och upphörda sådana.[1] Vidare har vad som kallats *»nyföretagsandel»*, *»nyetableringskvot»* och *»dödsandel»* beräknats, varigenom en bild erhållits av de nya, »gamla» (= genomgående) samt de sedermera upphörda företagens betydelse för sysselsättningen i de olika industrierna.[2] I massaindustrierna och pappersbruken har emellertid beräkningen gällt produktionskapaciteten i stället för sysselsättningen. Arbetarantalet har nämligen inte gått att fördela på de olika massaslagen och papperet, medan kapacitetsdata kunnat erhållas. Redovisningen omfattar samtliga i kapitel 6—9 analyserade industrier utom sågverk, för vilka någon fullt tillfredsställande statistisk

[1] I enlighet med huvudregeln (se sid. 182) har härvid den vidaste definitionen av »nytt företag» tillämpats. Av bil. 10 framgår emellertid att den snävare definitionen inte skulle rubba bilden mera väsentligt. Antalet nya företag med ursprungstyp »rekonstruktion och ny ledning» är nämligen begränsat. Det är också att märka, att framför allt fördelningen på »20-talister» och »30-talister» men i viss mån också fördelningen på »nya» och »gamla» är något osäker. Det framgår dock av bil. 5 att antalet »osäkra» fall är förhållandevis litet. Den maximala felrisken framgår av en jämförelse mellan A och B i bil. 5.

[2] Diskussionen sid. 182 om den alternativa definitionen av »nytt företag» kan gälla också här. Betydelsen av »osäkra» dateringar av startår och dödsår blir däremot i realiteten ännu mindre då det gäller nämnda kvoter och andelar, eftersom de »osäkra» fallen mest avse mycket små företag. Osäkerhetsmarginalen är m. a. o. större vad angår *antalet* företag i olika kategorier än vad angår andelarna och kvoterna.

Tabell 5. Översikt över företagsbildningen och företagsdöden.

Kod	Industrigrenar och huvudbranscher	Antal företag startade 1919—39 och i verksamhet 1940 i % av hela antalet $^{31}/_{12}$ 1939	α_{23}	β_{23}	Antal upphörda företag startade före 1919 i % av hela antalet $^{1}/_{1}$ 1919	γ_{23}
110	Järn- och stålverk	0	0	0	53	15
13	Järn-, stål- och metallmanufakturindustri	50	19	0,62	23	10
131	Järn- och stålmanufaktur	44	13	0,47	25	10
132	Metallmanufaktur	57	32	1,05	18	9
133	Bleckmanufaktur	50	18	0,38	23	9
14	Maskin- och apparatindustri (exkl. elektrisk)	42	14	0,48	33	16
141	Kapitalvaror	40	7	0,27	34	15
142	Konsumtionskapitalvaror	61	39	1,05	42	32
144	Lantbruksmaskiner	23	6	0,62	15	16
145	Blandat och övrigt	26	9	0,26	29	12
15	Elektrisk industri	74	23	0,66	44	16
151	Kapitalvaror	66	10	0,26	41	17
152	Konsumtionskapitalvaror	84	35	1,00	50	16
153	Blandat och övrigt	50	14	—	33	4
210	Cementindustri	30	12	0,55	22	26
220	Betongvaru- och lättbetongindustri	(77)	(54)	(2,16)	.	(23)
230	Tegelbruk	9	6	0,50	15	10
24	Porslin- och keramikindustri	26	5	0,09	52	36
241	Porslin	25	4	0,07	14	33
242	Kakel	0	0	0	73	71
243	Lervaror	35	10	0,23	38	21
25	Glasbruk	20	19	—	33	21
251	Fönsterglas	100	60	—	100	100
252	Emballageglas	0	0	0	58	37
253	Småglas	13	12	—	8	4
254	Övrigt glas	60	70	4,77	0	0
31	Snickeriindustri (exkl. wallboard)	61	49	2,48	27	33
311	Möbler	58	41	2,47	26	30
312	Byggnadssnickerier och inredningar	67	56	2,30	20	26
313	Komb. möbel-, byggnads- och inredningssnickeri	56	43	1,54	25	46
314	Trähus	100	100	—	100	100

Anm. 0 i kol. β innebär att ingen nygrundning förekommit, medan — utmärker, att inga genomgående företag funnits eller att de minskat sitt arbetarantal och koefficienten ej kunnat uträknas. En punkt anger, att materialet varit av sådan beskaffenhet, att procenttal inte kunnat uträknas (se bilaga 1).

Siffrorna inom parentes vidlådas förhållandevis stor felmarginal men ange med säkerhet dock att företagsbildningen varit livlig och kvantitativt betydande (se bilaga 1).

Tabell 5 (forts.).

Kod	Industrigrenar och huvudbranscher	Antal företag startade 1919—39 och i verksamhet 1940 i % av hela antalet $^{31}/_{12}$ 1939	α_{23}	β_{23}	Antal upphörda företag startade före 1919 i % av hela antalet $^{1}/_{1}$ 1919	γ_{23}
312 o. 314	Byggnadssnickerier och inredningar samt trähus	68	60	2,74	20	27
316	Modellsnickerier	63	61	12,36	20	30
317	Wallboard	100	100	—	0	0
318	Blandade och övriga snickerier	56	45	1,70	37	47
319	Plywood	80	90	24,59	0	0
32	**Massaindustri**	**13**	**19**	**0,43**	**23**	**8**
321	Sulfitmassa	3	2	0,04	4	3
322	Sulfatmassa	31	44	1,23	8	4
323	Slipmassa	12	18	0,39	41	24
33	**Pappers- och pappbruk**	**18**	**16**	**0,40**	**18**	**7**
331	Finpapper	0	0	0	10	5
332	Övrigt papper samt papp	21	18	0,44	19	7
35	**Pappers- o. pappförädlingsindustri**	**58**	**32**	**2,70**	**30**	**26**
351	Emballage	59	35	1,91	30	27
352	Kontorsmaterial	47	14	—	17	19
353	Blandat och övrigt	68	53	5,30	44	58
41	**Kakao-, socker- och fruktförädlingsindustri**	**58**	**17**	**0,49**	**41**	**15**
411	Choklad och karameller	57	17	0,47	41	14
412	Fruktförädling	63	39	0,89	44	51
420	**Margarinindustri**	**58**	**47**	—	**32**	**3**
43	**Konservindustri**	**59**	**46**	**1,42**	**26**	**22**
431	Fiskkonserver	61	56	2,49	20	12
432	Frukt- och grönsakskonserver	33	12	0,19	20	24
433	Övriga och blandade konserver	67	22	0,38	57	44
450	**Mineralvatten- och läskedrycksindustri**	**(44)**	**(26)**	**(0,74)**	**(17)**	**(36)**
51	**Bomullsindustri**	**36**	**3**	**0,10**	**27**	**7**
511	Bomullsspinnerier	18	4	0,19	10	0
512	Bomullsväverier	46	12	0,49	41	31
513	Komb. bomullspinnerier och bomullsväverier	0	0	0	14	1
514	Övrig bomullsindustri	55	25	0,56	30	5

Anm. 0 i kol. β innebär att ingen nygrundning förekommit, medan — utmärker att inga genomgående företag funnits eller att de minskat sitt arbetarantal och koefficienten ej kunnat uträknas. En punkt anger, att materialet varit av sådan beskaffenhet, att procenttal inte kunnat uträknas (se bilaga 1).

Siffrorna inom parentes vidlådas förhållandevis stor felmarginal men ange med säkerhet dock att företagsbildningen varit livlig och kvantitativt betydande (se bilaga 1).

Tabell 5 (forts.).

Kod	Industrigrenar och huvudbranscher	Antal företag startade 1919—39 och i verksamhet 1940 i % av hela antalet $^{31}/_{12}$ 1939	α_{23}	β_{23}	Antal upphörda företag startade före 1919 i % av hela antalet $^{1}/_{1}$ 1919	γ_{23}
52	**Ylleindustri**	**15**	**2**	**0,05**	**29**	**14**
521	Ullspinnerier	6	1	0,02	16	14
522	Ylleväverier	40	3	0,05	37	10
523	Komb. ullspinnerier och ylleväverier	8	1	0,04	31	14
524	Övrig ylleindustri	33	42	1,61	50	21
54	**Trikåindustri**	**72**	**38**	**1,09**	**28**	**14**
541	Bomullstrikå	62	22	0,48	13	19
542	Ylletrikå	71	62	4,56	35	37
544	Rayonsilketrikå	97	95	29,62	0	0
545	Strumpor	90	71	2,91	60	42
546	Blandad och övrig trikå	46	8	0,16	24	4
55	**Konfektionsindustri o. annan sömnadsindustri**	**77**	**50**	**1,59**	**40**	**26**
551	Herrkonfektion	78	45	1,03	35	31
552	Damkonfektion	76	44	1,81	53	32
553	Arbetskläder	95	72	2,60	25	32
554	Barnkläder	93	100	—	0	0
555	Komb. herr-, dam- och barnkläder	77	48	2,22	47	17
556	Blandad och övrig sömnad	65	57	3,69	30	13
610	**Garverier**	**12**	**3**	**0,12**	**72**	**32**
62	**Handsk-, skinn- o. pälsvaruindustri**	**68**	**44**	**2,13**	**27**	**30**
621	Handskar	61	29	0,49	33	62
622	Pälsvaror	66	33	3,89	26	25
623	Övriga skinnvaror	81	85	5,74	14	100
630	**Skoindustri**	**(71)**	**(31)**	**(1,26)**	**.**	**(26)**
710	**Färg- och fernissindustri**	**55**	**17**	**0,29**	**35**	**25**
720	**Olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustri**	**55**	**25**	**1,01**	**44**	**37**

Anm. 0 i kol. β innebär att ingen nygrundning förekommit, medan — utmärker att inga genomgående företag funnits eller att de minskat sitt arbetarantal och koefficienten ej kunnat uträknas. En punkt anger, att materialet varit av sådan beskaffenhet, att procenttal inte kunnat uträknas (bilaga 1).

Siffrorna inom parentes vidlådas förhållandevis stor felmarginal men ange med säkerhet dock att företagsbildningen varit livlig och kvantitativt betydande (se bilaga 1).

analys från företagssidan inte kunnat göras. För vissa industrier — tegelbruk, betongvaru- och lättbetong-, mineralvatten- och läskedrycksindustri, samt skoindustri — har den statistiska analysen grundats på en mera ungefärlig kartläggning än för övriga industrier.[1] Andelarna och kvoterna ha

[1] Se bil. 1.

därför vanligen satts inom parentes. Diagram 18 på sid. 205 och följande ger en kompletterande bild av företagsbildningens, företagsutvecklingens och företagsdödens omfattning i så måtto som bilden i flertalet fall kan följas år från år. I bilaga 6 och 9 redovisas materialet utförligare liksom de uppgifter om arbetarantal, som ligga till grund för nämnda kvoter och andelar. I bilaga 7 ha företagen fördelats på län samt större tätorter (>10.000 inv. 1929) och smärre tätorter och landsbygd (<10.000 inv. 1929). Sålunda ha framför allt en uppdelning skett på »huvudbranscher» inom många »industrigrenar» (jfr bilaga 1). I en del fall ha emellertid industrierna differentierats mera än i nämnda kapitel i syfte att möjliggöra en mera ingående analys.

Nyföretagsandelen (α), som beräknats dels för 20-talet (inkl. 1919) (α_2), dels för 30-talet (α_3) och dels för hela mellankrigstiden (α_{23}) har framräknats på så sätt att i regel antalet arbetare[1] 1929 resp. 1939 i företag, som startat under 20-talet (inkl. 1919) resp. under 30-talet resp. under hela mellankrigstiden, satts i relation till hela antalet arbetare i branschen respektive år. Det erhållna relationstalet har därefter multiplicerats med 100. En nyföretagsandel för hela mellankrigstiden på 30 betyder exempelvis, att 30 % av arbetarantalet vid mellankrigstidens slut (1939) låg i företag, som startats något av åren 1919—39. *Etableringskvoten* (β) (eg. nyetableringstillskottskvoten), som beräknats för hela mellankrigstiden (β_{23}), har framräknats på så sätt, att tillskottet av arbetare under perioden i fråga genom tillkomsten av nya företag satts i relation till tillskottet av arbetare under samma period genom »gamla» (= 'genomgående') företag. Om nya och gamla företag tillfört samma antal arbetare blir etableringskvoten 1. Om de nya tillfört dubbelt så många, blir den 2 o. s. v. *Dödsandelen* (eg. företagsdödsandelen), slutligen, som beräknats för hela mellankrigstiden (γ_{23}), har framräknats genom att antalet arbetare 1919 i företag, som upphört under mellankrigstiden, satts i relation till totalantalet arbetare 1919, varefter relationstalet multiplicerats med 100.

Om arbetarantalet vid den avsedda periodens slut i företag, som startat under perioden, anges med A och arbetarantalet i de under hela perioden befintliga företagen vid periodens början anges med C_b och vid dess slut med C_s blir

nyföretagsandelen $$\alpha = \frac{A}{A + C_s} \cdot 100 \text{ och}$$

etableringskvoten $$\beta = \frac{A}{C_s - C_b}$$

Om arbetarantalet vid periodens början i företag, som upphört under perioden, anges med B blir

dödsandelen $$\gamma = \frac{B}{B + C_b} \cdot 100$$

[1] För massa- och pappersindustrien antal ton.

Tabell 6. Företagens startstorlekar och utveckling.

Hela industrien enligt specialundersökning A.

Start-storlek[1] (Antal arbetare)	Genomgående företag						Företag startade 1919—39 och i verksamhet 1940						Företag upphörda 1919—39											
													Startade före 1919						Startade 1919—39					
	Utvecklingsindikator[2]																							
	1	2	3	4	5	Summa	1	2	3	4	5	Summa	1	2	3	4	5	Summa	1	2	3	4	5	Summa
1—7	822	187	20	11	3	1043	1566	489	62	7	104	2228	413	11	1	34	41	500	315	25	—	5	28	373
8—19	284	139	42	92	1	558	264	188	48	20	69	589	187	18	4	95	69	373	85	18	2	15	20	140
20—99	288	196	97	118	4	703	65	52	75	8	25	225	155	31	1	108	41	336	22	7	2	13	14	58
100—499	81	103	116	31	2	333	8	10	9	—	5	32	12	3	2	32	4	53	1	—	—	2	—	3
500—	11	12	23	3	—	49	—	2	—	—	1	3	1	—	—	2	—	3	—	—	—	—	—	—
Okänd dock under 100	31	21	2	4	35	93	52	25	6	10	58	151	20	4	—	18	23	65	46	10	1	14	50	121
Okänd	—	1	—	—	1	2	2	—	—	—	1	3	—	—	—	—	—	—	1	—	—	—	—	1
Summa	**1517**	**659**	**300**	**259**	**46**	**2781**	**1957**	**766**	**200**	**45**	**263**	**3231**	**788**	**67**	**8**	**289**	**178**	**1330**	**470**	**60**	**5**	**49**	**112**	**696**

[1] För de genomgående företagen och för de företag, som startats före 1919 och upphört 1919—39, avser »startstorlek» företagens storlek 1919.
[2] 1 = stationär, 2 = måttligt progressiv, 3 = starkt progressiv, 4 = regressiv, 5 = okänd.

Företagens *startstorlekar* och *utvecklingstyper* ha redovisats i bilaga 8 samt i sammandrag för hela industrien i tabell 6. Branschernas företagsstruktur vid mellankrigstidens slut framgår av bilaga 12 och 13, i det att företagens »slutstorlekar» 1939 redovisats och kombinerats med »startstorlekar» och »utvecklingstyper».

Grupperingen av de nya företagen på olika *startstorlekar* har baserats på genomsnittliga arbetarantalet (inklusive företagsledare i den mån denne eller dessa arbetat med i själva produktionen) under de två första åren. Vissa undantag från denna huvudregel göras dock. Om det tydligt framgått t. ex. av arbetarantalet under de därpå närmast följande åren eller av andra data, t. ex. rörande aktiekapital eller produktionskapacitet, att företaget egentligen startats i större skala än vad arbetarantalet enligt huvudkriteriet indicerar och att de två första årens arbetarantal av en eller annan anledning således måste betraktas såsom exceptionellt lågt, har företaget ifråga i regel hänförts till närmast större startstorleksgrupp. Undantagen från huvudprincipen ha dock varit så fåtaliga, att de sakna betydelse i det stora hela. — Även de »gamla» företagen ha grupperats på »start»-storlek i betydelsen av storlek vid mellankrigstidens början i syfte att möjliggöra en jämförelse.

Klassificeringen på de olika startstorleksgrupperna har gjorts på följande sätt: *startstorlek I:* mindre än 8 arbetare etc., *startstorlek II:* 8—19 arbetare etc., *startstorlek III:* 20—99 arbetare etc., *startstorlek IV:* 100—499 arbetare etc., *startstorlek V:* 500 arbetare eller flera. Den växlande klassbredden bör givetvis hållas i minnet. Då spridningen inom de olika klasserna liksom företagens typiska karaktär i olika storleksgrupper kunnat studeras, har en uppfattning erhållits om klassificeringens rimlighet. Klassgränserna ha dragits först efter ett studium av spridningen så att gränserna i fråga inte kommit att dragas mitt igenom toppar i frekvenskurvan.

Även vid registreringen av utvecklingstyperna ha de genomgående företagen medtagits för jämförelsens skull. Differentieringen har avsett fyra kategorier, nämligen A) stationära företag, B) måttligt progressiva företag, C) starkt progressiva företag och D) regressiva företag. Klassificeringen på nämnda fyra typer har som regel i första hand knutits till *arbetarantalets* utveckling (inkl. företagsledare och förvaltningspersonal). Principerna framgå av följande tablå. Definitionen av »stationär» utveckling har inte medtagits, då den faller av sig själv när de övriga utvecklingstyperna definierats. Det kan vidare anmärkas att startstorlek III i detta fall uppdelats på A och B med gräns vid 50 arbetare. Detta har skett i syfte att underlätta en rimlig klassificering av utvecklingstyperna.

Företag i startstorlek I (1—7 arb.)
- måttlig progressivitet: mer än fördubbling, dock till lägst 11, men mindre än tiodubbling. Undantag: om tiodubbling eller mera men till mindre än 50, så ändå »måttlig progressivitet». (Jfr »stark progressivitet»!)
- stark progressivitet: tiodubbling eller mera, dock till lägst 50.
- regressivitet: minskning med minst 67 %, dock endast vid start med flera än 5 arbetare.

Företag i startstorlek II (8—19 arb.)
- måttlig progressivitet: ökning med mera än 80 % men mindre än fyrdubbling. Undantag: om fyrdubbling eller mera men till mindre än 70, så ändå »måttlig progressivitet». (Jfr »stark progressivitet»!)
- stark progressivitet: fyrdubbling eller mera, dock till lägst 70.
- regressivitet: minskning med minst 50 %.

Företag i startstorlek III: A (20—49 arb.)
måttlig progressivitet: ökning med mera än 67 %, dock till lägst 35, men mindre än tredubbling. Undantag: om tredubbling eller mera men till mindre än 90, så ändå »måttlig progressivitet». (Jfr »stark progressivitet»!)
stark progressivitet: tredubbling eller mera dock till lägst 90.
regressivitet: minskning med minst 40 %.
Företag i startstorlek III: B (50—99 arb.)
måttlig progressivitet: ökning med mera än 50 %, dock till lägst 85, men mindre än tredubbling. Undantag: om tredubbling eller mera men till mindre än 200, så ändå »måttlig progressivitet».
stark progressivitet: tredubbling eller mera, dock till lägst 200.
regressivitet: minskning med minst 33 %.
Företag i startstorlek IV (100—499 arb.)
måttlig progressivitet: ökning med mera än 33 %, dock till lägst 150, men mindre än fördubbling. Undantag: om fördubbling eller mera men till mindre än 300, så ändå »måttlig progressivitet».
stark progressivitet: fördubbling eller mera, dock till lägst 300.

Grundtanken har varit att på rimligast möjliga sätt ta hänsyn dels till den relativa, dels till den absoluta ökningen eller minskningen av arbetarantalet. Det skulle lett till orimliga resultat, om man hållit sig uteslutande till ettdera, eftersom en ökning från exempelvis 3 till 6 arbetare inte bör registreras som progressivitet likaväl som en ökning från 100 arbetare till 200. Å andra sidan vore det orimligt att tala om progressivitet vid ökning från exempelvis 100 till 120 på samma sätt som vid ökning från 10 till 30.

Vid tillämpningen av anförda principer har sikte tagits på arbetarantalets utveckling. Då antalet observationer varit alltför ringa liksom i en del enstaka fall, då utvecklingsbilden av andra skäl varit svårtolkbar — arbetarantalet kan ha växlat mycket från år till år så att man kunnat misstänka något fel i primäruppgifterna — har utvecklingstypen inte alls registrerats. I hur många fall detta varit förhållandet framgår av tabell 6 och bilaga 8. Vidare bör framhållas, att många undantag gjorts från ovan anförda huvudprinciper med tanke på arbetarantalets i vissa fall uppenbart missvisande karaktär. Då tillverkningsvärdets stegring varit mycket stark och denna stegring utan tvekan kunnat återföras på en kraftig volymmässig produktionsökning, har sålunda företaget ifråga förts till de måttligt, eller i en del fall starkt progressiva, trots att det enligt arbetarantalkriteriet skulle ha förts till de stationära respektive måttligt progressiva. Avsikten med dessa undantag har varit att undvika att få de företag, som i mycket påtaglig grad ökat PAT genom arbetskraftbesparande rationaliseringar, klassificerade på ett föga rimligt sätt.

Att vissa egendomligheter vid klassificeringen inte kunnat undvikas i en del gränsfall är uppenbart och att en godtycklighet i tillvägagångssättet vid bestämningen av undantagsfall föreligger skall inte förnekas. Gränsfallen äro dock fåtaliga och det har knappast funnits några möjligheter att undgå godtyckligheten. En undantagslös tillämpning av huvudprinciperna skulle likaväl som en komplettering av dem med fixa principer för PAT-beräkning på grundval av uppgifterna om tillverkningsvärde och prisindexserier ha varit mindre lyckad. Den kännedom om de enskilda fallen, som i regel varit möjlig att erhålla genom IS:s huvudblanketter med alla dess olika uppgifter och genom uppgifter från intervjumaterialet o. dyl. hade i så fall inte kunnat utnyttjas. Det bör vidare understrykas, att undantagen varit få till antalet. Detta beror på att en stark ökning av tillverkningsvärdet såsom ett uttryck för stark PAT-stegring i det alldeles övervägande antalet fall gått hand i hand med en sådan ökning av arbetarantalet, att klassificeringen ändå varit klar.

C. FÖRETAGSBILDNINGEN, FÖRETAGSUTVECKLINGEN OCH FÖRETAGSDÖDEN I BELYSNING AV PRODUKTIONSOMVANDLINGEN OCH RÄNTABILITETEN. PRELIMINÄR ANALYS

En i alla väsentliga avseenden tillfredsställande jämförelse mellan företagsbildningens omfattning under mellankrigstidens båda årtionden och årtiondena närmast före det första världskriget kan tyvärr inte göras, då fullt jämförbart material för den sistnämnda tiden saknas. Man kan bara besvara frågan, huruvida antalet från starten stora och/eller sedermera snabbt växande företag var störst före eller efter första världskriget. År 1939 funnos enligt tabell 6 6 012 företag i industrier, som äro representerade i F.U.:s specialundersökning A (se bilaga 1). Av dessa voro omkring 3 231, d. v. s. 54 %, nya för mellankrigstiden. Men bara på sin höjd 300 av dessa 3 231, d. v. s. knappt 10 %, hade startats med 50 arbetare eller flera eller vuxit upp ur småindustriklassen, här definierad såsom klassen 1—49 arbetare. Lägger man till de industrier, som inte ingå i specialundersökningen, nämligen betongvaru- och lättbetongindustrien, tegelbruken, mineralvatten- och läskedrycksindustrien samt läderskoindustrien, där företagsbildningens omfattning dock bara kunnat bedömas med rätt stor felmarginal, får man en lika markerad bild av ett stort antal nya stationära småföretag och ett fåtal stora och/eller starkt progressiva nya företag under mellankrigstiden. I så fall kommer man nämligen fram till att i runt tal bara 320 av de omkr. 3 800 för mellankrigstiden nya företagen, d. v. s. knappt 10 %, startades med flera än 50 arbetare eller växte upp ur småindustriklassen.

Jämför man denna bild med förhållandena före det första världskriget, får man en slående kontrast. Av de 935 företag, som i kap. 5 registrerades såsom startade under en period av samma längd som mellankrigsperioden, nämligen 1889—1909, hade minst 385 startats med 50 arbetare eller flera eller vuxit upp ur småindustriklassen redan före 1914. Många hade startats i mycket liten skala och vuxit mycket snabbt. Med tanke på att denna registrering är mycket mera ofullständig, kan man därför säga, att antalet nya företag, som sedermera, d. v. s. fram till respektive periods slut, vuxit så att de kommit upp ur småindustriklassen, t. o. m. absolut taget var mycket mindre under mellankrigstiden än tidigare. Att det relativt sett var ojämförligt mindre är ställt utom allt tvivel, en slutsats, som skulle framstå såsom ännu mera uppenbar, om sågverksindustrien kunnat inkluderas. De 385 företagen böra visserligen inte jämföras med de 935 på samma sätt som de 320 med de 3 800, eftersom de 935 representera ett mindre urval av just de förhållandevis större företagen. Men att antalet stationära småföretag vid det första världskrigets början bara var en bråkdel av vad det var 25 år senare, framgår av en jämförelse med 1914 års IS. Inte ens samtliga företag i här berörda industrier voro då lika många som de, vilka sedan startades under mellankrigstiden i samma industrier och förblevo stationära. Eftersom minst 385 av det okända antal, som startade 1889—1909, blivit

ganska stora, måste därför de stationära småföretagens antal ha varit förhållandevis litet. I all synnerhet gäller detta, om man bortser från de i teknisk mening rent hantverksmässiga småföretag av föråldrad typ (t. ex. inom garveriindustrien), som då ännu levde kvar.

Under det första världskriget kan därför Sverige sägas passera en viktig gräns i sin industriella utveckling. De växande företagens dominans eller i varje fall starkt iögonenfallande roll förbyttes i de stationära småföretagens. Branschstrukturerna voro i de flesta industrier ojämförligt mera dynamiska 1914 än under mellankrigsperioden i den meningen, att förhållandevis många flera företag voro i färd med att växa upp i större storleksklasser. Man kan också säga, att förhållandevis många flera företag voro principiellt likartade inom de olika industrierna 1914 än 1939, och att företag av olika storleksklasser oftare konkurrerade med varandra. Vid mellankrigsperiodens slut kan man i en hel rad industrier konstatera, att många nya småföretag tillkommit, som snarare kompletterade än konkurrerade med de större och i allmänhet äldre företagen. Särskilt tydligt framträder den här understrukna scenförändringen, om man räknar bort företag, som startats och/eller vuxit som dotterföretag. Sådana voro nämligen vanligare efter 1919 än före 1914. Om man dessutom observerar, att mellankrigstidens mindre startstorlekar och mindre växtkraft inte bara beror på att en rad konsumtionsvaruindustrier ryckt fram i förgrunden, utan också sammanhänger med en förändring även *inom* »äldre» branscher med fortsatt livlig företagsbildning, framstår strukturgränsen ännu tydligare. De starkt växande företagen under mellankrigstiden lågo framför allt inom konfektions- och trikåindustrierna, medan de flesta industrier, som tidigare hade många växande företag, under mellankrigstiden uppvisade ganska få sådana. Det är emellertid klart, att sådana allmänna omdömen, även om de klargöra företagsbildningens ändrade karaktär på en viktig punkt, inte säga så mycket. Det fordras en mera ingående analys av företagsbildningens och företagsutvecklingens karaktär. Första steget i en dylik analys kan tas genom ett studium av företagens utvecklingstyper i olika slag av expansionsförlopp. I tabell 7 ha procentuella andelarna nya företag av totala företagsantalen 1939 samt nyföretagsandelarna samma år för hela mellankrigstiden angetts för de olika industrierna, grupperade efter de olika förloppstyperna.[1]

En avancerande utveckling byggde inte alltid på livlig företagsbildning. Många snabbt avancerande industrier uppvisade mycket liten företagsbildning utan kvantitativ betydelse, medan andra visserligen uppvisade ganska livlig företagsbildning men en sådan utan större kvantitativ betydelse. De nya företagen startades i sistnämnda fall m. a. o. i liten skala och förblevo i regel små. Såsom typiska exempel på den förstnämnda kategorien framstå främst bomullsindustrien och pappersbruken och såsom lika typiska exempel på den sistnämnda kategorien framstå kapitalvaruverkstäderna. Å andra sidan

[1] För att markera en särskilt tydlig mellanställning mellan olika förloppstyper ha vissa industrier placerats på gränserna.

Tabell 7. Sammanställning av förloppstyper och företagsbildning.

	Marknadsutvidgning genom nya eller »unga» varor	Marknadsutvidgning genom nya eller »unga» metoder	Marknadssugning
Avancerande industrier under *hela* mellankrigstiden	Metallmanufaktur ..... 57 % 32 Bleckmanufaktur ..... 50 % 18 Konsumtionskapitalvaror (ej elektr.) ..... 61 % 39 Konsumtionskapitalvaror (elektr.) ..... 84 % 35 Betongvaru- och lättbetongindustri .....(77 %) (54) Byggnadssnickerier o. inredningar samt trähus 68 % 60 Pappers- och pappförädlingsindustri ..... 58 % 32 Fruktförädling ..... 63 % 39 Konservindustri ..... 59 % 46 Mineralvatten- o. läskedrycksindustri.....(44 %) (26) Trikåindustri..... 72 % 38 Konfektionsindustri och annan sömnadsindustri 77 % 50 Färg- och fernissindustri 55 % 17	Cementindustri ..... 30 % 12 Bomullsindustri ..... 36 % 3 Järn- o. stålmanufaktur ..... 44 % 13 Kapitalvaror (ej elektr.) 40 % 7 Kapitalvaror (elektr.) 66 % 10 Massaindustri..... 13 % 19 Pappers- o. pappbruk 18 % 16	Möbler..... 58 % 41 Choklad o. karameller 57 % 17 Olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustri..... 55 % 25
Avancerade industrier under 20-talet *eller* 30-talet	Pälsvaror..... 66 % 33	Porslin- och keramikindustri ..... 26 % 5 Margarinindustri. .... 58 % 47 Järn- och stålverk... 0 % 0 Fönsterglas..... 100 % 60 Emballageglas ..... 0 % 0	Småglas..... 13 % 12 Ylleindustri ..... 15 % 2 Handskar..... 61 % 29 Övriga skinnvaror.... 81 % 85

Procentsiffrorna avse andelen företag startade 1919—39 av samtliga företag $^{31}/_{12}$ 1939. De följande siffrorna avse den s. k. nyföretagsandelen för hela mellankrigstiden (α_{23}) mätt i arbetarantal (i massaindustri och pappersbruk mätt i kapacitet). Parenteser ange, att felmarginalen kan vara betydande.

har man exempel på stagnerande eller vikande industrier med livlig och kvantitativt betydande företagsbildning. Här kan man peka på läderskoindustrien. Stagnerande eller vikande industrier uppvisade dock i övriga fall ringa och ganska betydelselös företagsbildning. Företagsdöden var däremot ofta men långt ifrån alltid betydande i dessa industrier. Bland de avancerande industrierna har man många exempel på stor företagsdöd.

Om avancerande utveckling och livlig och kvantitativt betydande företagsbildning inte alltid gick hand i hand, så kan man däremot tydligt finna, att genom nya eller unga varor marknadsutvidgande förlopp i regel betydde livlig och kvantitativt betydande företagsbildning. Ofta, ehuru med flera undantag, finner man samma vara förhållandet vid starkt marknadssugningsbetonade förlopp. Att någon allmän, positiv korrelation mellan avancerande utveckling och företagsbildning inte förekom, visar sig vid ett närmare studium bero på att den marknadsutvidgning, som väsentligen betingades inte av nya eller unga varor utan av nya eller unga metoder, vanligen inte var förenad med livlig och kvantitativt betydande företagsbildning.

Industrierna längst till vänster i tabell 7 hade starka inslag av varuinnovationer och unga varor och företagsbildningen sammanhängde på ett sätt, som skall närmare analyseras framför allt i kapitel 12, till väsentlig del härmed. Med få undantag var här betydligt mer än halva antalet företag 1939 nya för mellankrigstiden. Nyföretagsandelen låg vanligen över 30 och ibland betydligt över 50.[1] De nya företagen tillförde vidare i regel branschen flera nya arbetare än de gamla gjorde genom sin expansion. Etableringskvoten var m. a. o. i regel större än 1. Den avancerande utvecklingen i betongvaru- och lättbetongindustrien, byggnadssnickeriindustrien, pappersemballageindustrien, konfektionsindustrien, trikåindustrien, konservindustrien, fruktförädlingsindustrien och pälsvaruindustrien m. fl. gick sålunda hand i hand med livlig företagsbildning och nyföretagsandelen vid mellankrigstidens slut var betydande, trots att flertalet nya företag startade i liten skala, och trots att också de gamla företagen inom de flesta av branscherna i fråga växte kraftigt. Vanligen voro särskilt många både nya och gamla företag progressiva. Mineralvatten- och läskedrycksindustrien uppvisade dock en kvantitativt något mindre betydande företagsbildning, eftersom de många nya företagen i regel förblevo små. Bleckvaruindustriens relativt låga nyföretagsandel beror på att de nya varorna här voro från början av 30-talet, medan de i övriga fall voro från 20-talet. I intet fall berodde den höga andelen eller kvoten väsentligen på ett eller ett fåtal nya företag. Enda mera anmärkningsvärda och klara undantaget från regeln, att nya marknadsutvidgande varor gåvo många nya och ganska betydande företagsbildningar utgör färg- och fernissindustrien. De nya företagen voro här visserligen ganska

[1] I en del fall kommo innovationerna dock först på 30-talet eller i slutet av 20-talet, varför de många nya företagen inte hunno växa och ge en mycket stor nyföretagsandel. Typiskt är å andra sidan att »30-talisterna» under 30-talet dock tillförde branscherna flera arbetare än »20-talisterna» i dessa fall (se t. ex. »bleckmanufakturindustri»), vilket annars sällan var fallet.

många, men de växte i allmänhet knappast. Nyföretagsandelen blev därför rätt liten.

Förhållandena inom konsumtionskapitalvaruindustrierna erbjuda goda exempel på konstellationen 'många primära varuinnovationer — livlig och kvantitativt betydelsefull företagsbildning'. Livlig företagsbildning och störst nyföretagsandel och etableringskvot uppvisade nämligen båda grenarna av konsumtionskapitalvaruindustrien, där många primära varuinnovationer voro drivande krafter i en avancerande utveckling. Även metallmanufakturindustrien och bleckmanufakturindustrien med de nya lättmetallprodukterna respektive de rostfria artiklarna voro framträdande i samma hänseende.

Såsom nämnts i det föregående var räntabiliteten inte alltid god inom de på grundval av varuinnovationer eller unga varor avancerande och således enligt ovan som regel också livligt företagsbildande industrierna. Någon markerad positiv korrelation mellan god räntabilitet och företagsbildning kan alltså här inte konstateras, om man ser på hela branscher. Ett närmare studium visar dock, att räntabiliteten som regel var bäst i de företag, som voro pionjärer vad beträffar ifrågavarande innovationer. Dessas goda räntabilitet motvägdes emellertid ofta av lägre räntabilitet i andra företag.

Till den huvudgrupp av industrier längst till höger i tabell 7, vars utveckling framför allt präglades av marknadssugning, och således ibland uppvisade rätt livlig företagsbildning och ganska stor nyföretagsandel och etableringskvot jämsides med en stark expansion inom äldre företag, hör bl. a. möbelindustrien, choklad- och karamellindustrien, handsk- och skinnvaruindustrien samt olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustrien. Också här var mer än hälften av företagen 1939 nya för mellankrigstiden. Nyföretagsandelen låg dock utom i möbelindustrien och »övrig skinnvaruindustri» under 30 och etableringskvoten var med samma undantag ganska låg. Måtten på företagsbildningens betydelse voro sålunda vanligen lägre än i industrier med utpräglat många nya eller unga varor. Av intresse är vidare att påpeka, att progressiviteten vanligen var mycket ojämnare fördelad än i dessa senare industrier. En liten del av de nya företagen svarade för den övervägande delen av nyföretagsandelen. — I många andra fall gav marknadssugningen som drivande kraft i en avancerande utveckling ingen livlig och kvantitativt betydande företagsbildning. Den starka marknadssugningen för exempelvis handelsjärnverken och kapitalvaruverkstäderna samt för pappersbruken under 30-talet gav sålunda i det förstnämnda fallet ingen företagsbildning alls och i de båda sistnämnda fallen liten företagsbildning och mycket låg nyföretagsandel och etableringskvot.[1] Inte heller ylle- och/eller småglasindustrierna uppvisade någon livlig eller betydande företagsbildning. I alla här uppräknade fall växte emellertid de gamla företagen oftast kraftigt (bilaga 8). — Då räntabiliteten i marknadssugningsindustrierna vanligen var god och dessutom oftast jämnare fördelad än i andra

[1] F. ö. voro de nya pappersbruken med få undantag dotterföretag eller rättare sagt »dotterarbetsställen».

fall, kan man alltså ibland men långt ifrån alltid säga, att god räntabilitet var positivt korrelerad med livlig företagsbildning. Undantag från regeln om god räntabilitet lämnar emellertid bl. a. möbelindustrien. Här var marknadssugningen kraftig och företagsbildningen, nyföretagsandelen och etableringskvoten också stor, trots att räntabiliteten var dålig.

De industrier i mitten av tabell 7, vars utveckling i första hand bars upp av innovationer på produktions- och distributionsmetodernas område och/eller där de vanligen sekundära varuinnovationerna oftast kunde baseras på en allmänt känd produktionsutrustning, uppvisade med få och av alldeles speciella förhållanden betingade undantag liten företagsbildning, liten nyföretagsandel och liten etableringskvot. Flertalet företag 1939 voro i regel gamla, nyföretagsandelen var med ett par undantag mindre än 20 och etableringskvoten betydligt mindre än 1. De gamla företagen växte emellertid under hela mellankrigstiden mer eller mindre kraftigt. Till denna tredje huvudgrupp höra t. ex. cementindustrien, bomullsindustrien och emballageglasbruken. — Då räntabiliteten i industrier av här berörda typ mestadels var god, särskilt bland innovationspionjärerna, gick god räntabilitet och livlig företagsbildning således i detta fall inte hand i hand.

De stagnerande eller vikande industrierna uppvisa endast i undantagsfall många och/eller betydande nya företag. Det undantag man främst har att peka på är läderskoindustrien. Företagen startade här i liten skala och förblevo små, men de voro så många, att nyföretagsandelen ändå blev stor. — Som regel var ju räntabiliteten inte god i de stagnerande eller vikande industrierna, och i dessa fall gick alltså med nämnda undantag liten företagsbildning hand i hand med svag räntabilitet.

Det nu anförda säger ingenting om pionjärinsatserna. Det säger t. ex. inte, att just nya företag buro upp utvecklingen också i den meningen, att de i påfallande hög grad förde fram innovationerna. I själva verket förhöll det sig ganska sällan så. De nya företagen voro sällan pionjärföretag redan i och med starten. Starkt progressiva företag — både gamla och nya — buros emellertid nästan alltid upp av åtminstone sekundära innovationer, medan frånvaron av innovationsinsatser i regel ledde till stationär eller regressiv utveckling t. o. m. i industrier, vilka som helheter präglades av stark marknadssugning och av snabbt avancerande utveckling. Ingenting vore felaktigare än att generellt säga att just nya och unga företag mera än andra voro industriens livgivare under mellankrigstiden, att de voro den kraft, som förhindrade stagnation och tillbakagång.

Det är i själva verket mycket tydligt, att den aktivitet, som alltid var avgörande vid innovationer av olika slag, inte visade särskild benägenhet att söka sitt utlopp i och genom nya företag. Den visade under mellankrigstiden av flera olika skäl snarast en tendens att mera än tidigare s. a. s. lokaliseras till äldre företag inte bara absolut sett — vilket är ganska självklart i äldre industrier — utan också relativt sett. Var helst denna mänskliga förnyelsefaktor saknades — den blev mera sällsynt när företagsledaren åldrades —

blev det så småningom tillbakagång. Nya, friska krafter — i regel unga, om än inte mycket unga, män — göto under mellankrigstiden liv i gamla företag ungefär lika ofta som de gåvo anledning till lyckosam nyföretagsbildning.[1] Därför låter sig inte nyssnämnda generalisering göras. Den regelmässiga konstellationen 'många nya varor — många nya företag' får i stället sin förklaring vid en analys av expansionsförloppens karaktär.

Nya eller »unga» varor hade vanligen de största möjligheterna att skapa en efterfrågeökning. I själva verket voro de pionjärföretag, som först förde ut varorna i marknaden, ofta av rent tekniska eller organisatoriska skäl ur stånd att själva med sin produktionsapparat och genom sina distributionskanaler täcka hela den efterfrågan, som de gåvo upphov till. Det uppstod då ett slags marknadstomrum, som mera än något annat lockade nya företag därför att det då gick så lätt att komma in på marknaden. Någon särskilt stor skicklighet behövdes inte alltid för att ett nytt företag skulle växa. Det bör här å andra sidan observeras, att den snabbhet, med vilken nya företag uppkommo, ofta innebar, att de redan befintliga företagen aldrig fingo någon känsla av ett sådant tomrum. I många fall gjorde ju för övrigt de nya företagen t. o. m. intrång på den marknad de äldre lätt skulle ha kunnat täcka.

Vid *marknadssugning* kunde vanligen de redan befintliga företagen bättre täcka den växande efterfrågan. Dessa företag hade ett gott utgångsläge och efterfrågan gick i första hand via äldre, stabiliserade distributionskanaler, byggda av gamla och invanda förbindelser mellan kund och leverantör just på det ifrågavarande varuområdet. De äldre företagen hade på så sätt, liksom ofta tekniskt sett, ett försprång framför potentiella nya av samma typ som de själva. De välskötta, särskilt bland de gamla men också bland de nya företag, som lyckats komma bra in på marknaden, d. v. s. de, som höllo sig väl framme med innovationer, kunde växa snabbt, medan de andra sackade efter. Detta förklarar varför produktionsexpansionen här var ojämnare fördelad på de olika företagen än i marknadsutvidgande förlopp, där det i regel gick lättare att växa för vilket företag som helst. En annan sak att observera är, att framför allt marknadssugningen lätt kunde ge många nya företag av annan typ än de gamla, främst då underleverantörer.

Metodinnovationerna, slutligen, kunde, trots att de ofta voro marknadsutvidgande, mera sällan skapa en efterfrågeökning i snabbare takt än vad de bestående företagen utan större tekniska eller andra liknande svårigheter kunde täcka. Eftersom varorna voro kända överallt redan tidigare, funnos också i detta fall redan etablerade distributionskanaler etc. De äldre företagen hade dessutom för det mesta störst chanser att vara först med detta slag av innovationer helt enkelt därför att de oftast hade störst erfarenheter, största förmågan att satsa riskvilligt kapital etc.

Det blir uppgiften i kapitel 12 och följande att närmare analysera dessa

[1] Företagsledarnas genomsnittsålder var lägre i »unga» företag än i »äldre», men grundarnas ålder var inte särskilt låg utan höll sig vanligen över 30-årsstrecket (bil. 15).

förlopp liksom över huvud taget att undersöka företagsbildningens och företagsutvecklingens karaktär i de olika industrierna.

Ett preliminärt studium av *företagsdödens* omfattning totalt sett i de olika typerna av industrier och mot bakgrunden av räntabilitetsförhållandena ger inte på samma sätt som när det gäller företagsbildningen en tämligen klar bild. Här fordras i särskilt hög grad en större differentiering av frågeställningar och material. Iögonenfallande är emellertid att företagsdöden över huvud taget var mycket betydande. Av de omkring 4 100 företag, som enligt tabell 6 funnos vid årsskiftet 1918/19 och som alltså ingå i F.U.:s specialundersökning A, hade inte mindre än 1 330, d. v. s. en tredjedel upphört före årsskiftet 1939/40. Om man tillämpar den snävaste definitionen på företagsdöd, minskas visserligen antalet upphörda företag något, men å andra sidan förekom ett mycket stort antal finansiella rekonstruktioner som lågo på gränsen till företagsdöd. En grov överslagskalkyl visar, att med all sannolikhet betydligt över hälften av alla de företag, som funnos vid mellankrigstidens början, antingen föllo bort eller gingo omkull men rekonstruerades före 1940. Att det i allmänhet var de mindre, ehuru inte de allra minsta företagen, som föllo bort, framgår därav, att omkring en femtedel av arbetarantalet 1919 fanns i företag, som upphörde före 1940. Räknar man med arbetarna i de företag, som rekonstruerades, kommer man säkerligen upp till ett procenttal närmare 50.

Någon möjlighet att inkludera även de industrier, som falla utanför specialundersökning A, finns tyvärr inte, om någon siffermässig precision eftersträvas. Av skäl, som framgått av den tidigare redogörelsen för materialet, har nämligen företagsantalet och företagsdöden i dessa industrier endast kunnat bedömas med ganska stor felmarginal. Emellertid kan ingen tvekan råda om att den allmänna bilden av en betydande företagsdöd alltjämt skulle kvarstå oförändrad.

Dödligheten var ofta avsevärd också bland de för mellankrigstiden nya företagen, t. o. m. inom snabbt avancerande industrier. Den fråga, som närmast väckes, är huruvida den nästan överallt stora företagsdöden berodde på, att de strategiska felinvesteringarna spelade en stor roll även i avancerande industrier, d. v. s. på att så många ödesdigra misstag gjordes vid start av nya företag eller vid utbyggnad av gamla. Såsom skall visas vid analysen i de följande kapitlen förhöll det sig emellertid inte så. Förklaringen är i själva verket en helt annan, nämligen, grovt uttryckt, den med omvandlingsprocessen sammanhängande negativa utvecklingssidans dominans över de strategiska felinvesteringarna i de flesta industrier, alltså även i flertalet avancerande sådana. Företagsdöden sammanhängde med andra ord framför allt med att nya varor och nya metoder inom ett ofta ganska ringa antal progressiva företag inom eller utom landets gränser gjorde andra företag konkurrensodugliga utan att dessa senare gjort sig skyldiga till några i och för sig ödesdigra misstag. Felet med dem var i allmänhet endast att de inte kunde hävda sig i kampen mellan nytt och gammalt. En annan sak är, att

misstag och felinvesteringar gåvo anledning till många rekonstruktioner och stora förluster för enskilda personer, särskilt på 20-talet. Förklaringen till den sålunda klart framträdande bilden kan man komma på spåren genom att i analogi med vad som var fallet för företagsbildningens del fråga sig i vad mån företagsdöden och de finansiella rekonstruktionerna föregingos av progressiv eller regressiv utveckling i företagen ifråga och i vad mån utvecklingen sammanhängde med stagnerande och vikande varor och/eller med metodinnovationer inom gamla eller nya konkurrenter. Av tabell 6 framgår att det överväldigande antalet upphörda företag voro stationära eller regressiva. Endast 140 av de 1 736 upphörda företagen (bara de, vars utvecklingstyp kunnat fastställas, här medräknade), d. v. s. 8 %, hade vuxit nämnvärt under senare delen av sin »livstid». Att närmare belysa denna sak blir en av nästa kapitels uppgifter, medan kapitel 12 och följande bl. a. komma att gå närmare in på frågan om företagsdödens *karaktär*. Dessförinnan skola emellertid företagsbildningens, företagsutvecklingens och företagsdödens konjunkturvariationer studeras.

KAPITEL 11. DE KONJUNKTURELLA ASPEKTERNA

A. FRÅGESTÄLLNINGAR

Frågeställningarna i föreliggande kapitel kunna formuleras på följande sätt. För det första: hur har antalet nystartade företag växlat från år till år? För det andra: hur ha startstorlekarna växlat med konjunkturerna och hur ha de nya företagen påverkat sysselsättningen? För det tredje: hur har antalet upphörda företag växlat från år till år och hur har företagsdöden fördelat sig på olika stora företag och hur påverkade den sysselsättningen? För det fjärde: hur gamla voro de upphörda företagen? Med hänsyn till att uppgifter om startår som regel inte kunnat erhållas i de fall, då de legat före mellankrigstiden, utan endast i möjligaste mån fixerats till tiden före 1914 eller till åren 1914—19, har dock sistnämnda frågeställning fått omformuleras sålunda: hur många av de t. ex. under depressionsåren i början av 30-talet upphörda företagen startades under 20-talets konjunkturuppsving och hur många dessförinnan?

Principerna för bestämningen av startår och »dödsår» ha redan i annat sammanhang fastslagits och behöva därför inte här upprepas. Erinras bör dock om att felmarginalerna ibland äro rätt betydande. Men då de osäkra fallen utmärkas särskilt i bilagorna, kan man få en bild av resultatens tillförlitlighet. Som allmänt omdöme kan sägas, att den som regel är fullt tillräcklig.

B. DEN STATISTISKA BILDEN

Svaret på den första frågan erhålles av diagram 16 och bilaga 5.[1] Serierna här liksom i diagram 18 basera sig på den vidaste definitionen av »nytt» företag, men i de fall, då nämnvärda skillnader uppstått vid tillämpning av den snävare definitionen, ha dessa angivits nedan. I diagram 18 och bilagorna 9 och 11 erhålles svar på fråga två. För att underlätta läsningen ha i diagram 18 även serier med gemensam bas inlagts.[2] Fråga tre besvaras i diagram 17 och 18, tabell 8 samt av bilagorna 5, 9 och 11, vilka

[1] Diagrammen avse specialundersökning A (se kap. 10: 178).

[2] Sådana företag, som både startat och upphört under mellankrigstiden, ha inte medtagits i diagrammen utan endast i bilaga 9. Vanligen har nämligen deras betydelse varit alltför ringa för att nämnvärt framträda i diagrammen.

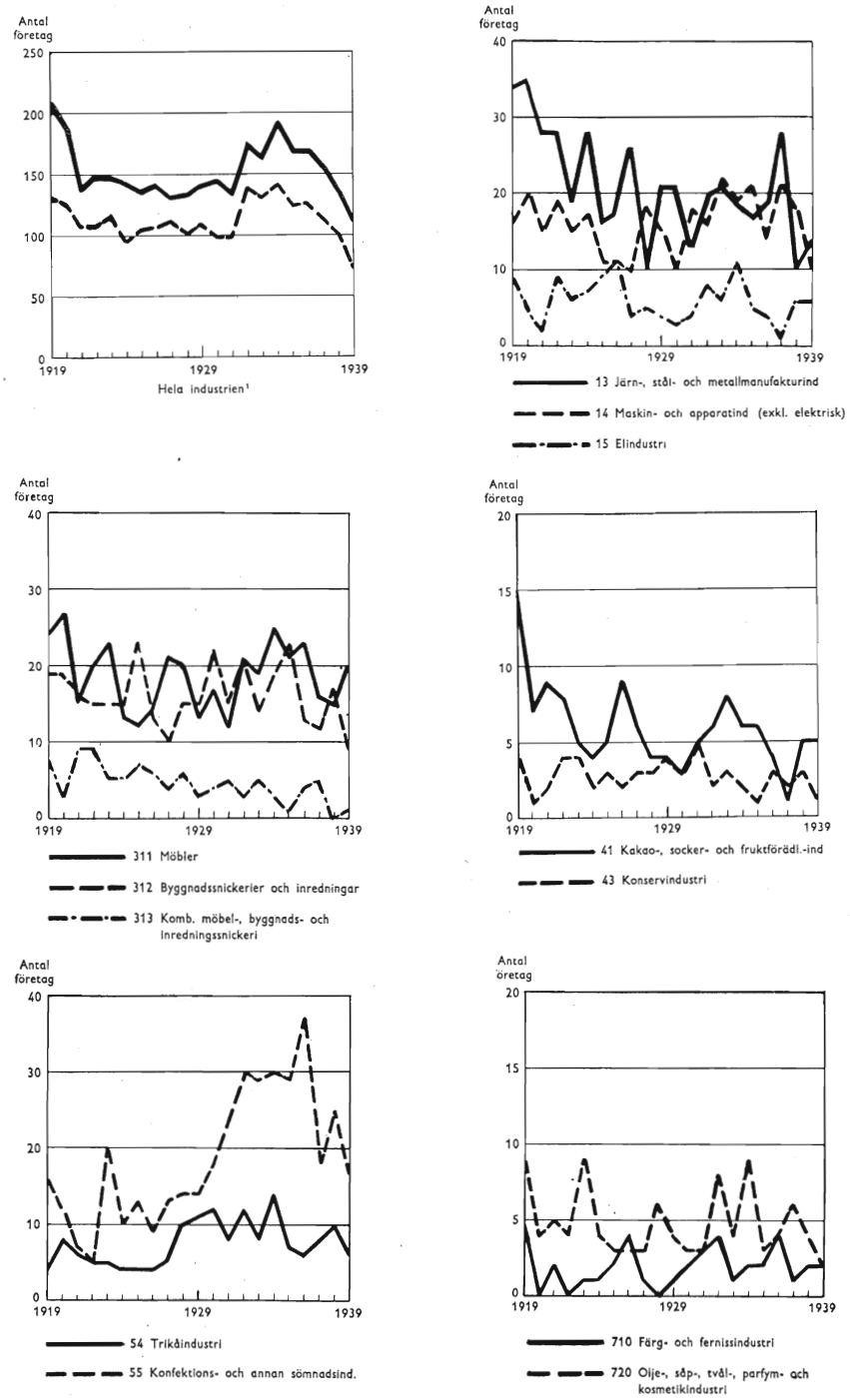


Diagram 16. Företagsbildningen 1919—1939.

¹ Heldragen kurva avser samtliga företag utom sådana, vars start utan närmare årsangivelse endast kunnat fixeras till 20-talet och 30-talet. Streckad kurva avser företag, vars startår kunnat med full säkerhet fixeras.

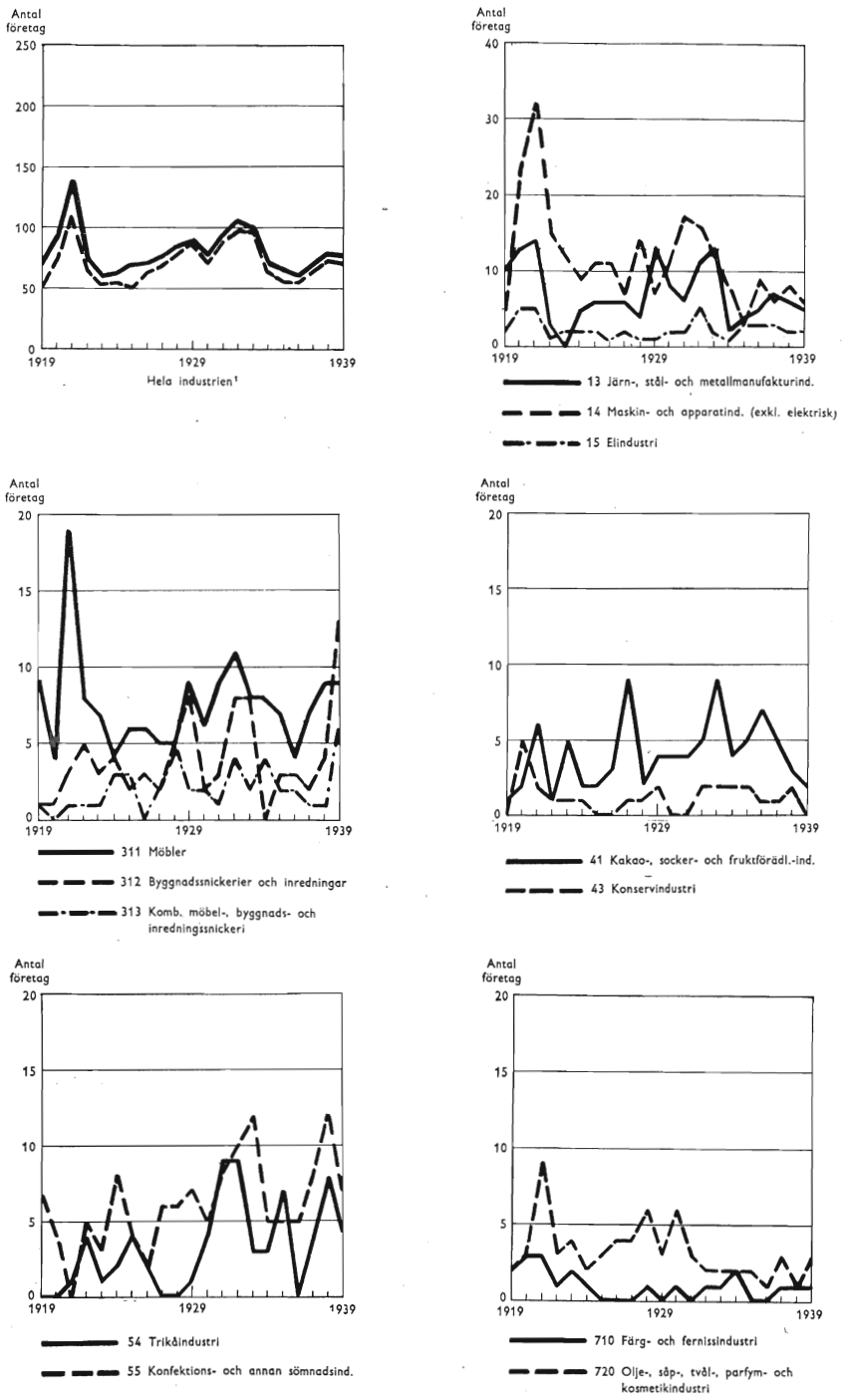


Diagram 17. Företagsdöden 1919—1939.

[1] Heldragen kurva avser samtliga företag utom sådana, vars död utan närmare årsangivelse endast kunnat fixeras till 20-talet och 30-talet. Streckad kurva avser företag, vars dödsår kunnat med full säkerhet fixeras.

Tabell 8. Företagsdöden inom olika storleksklasser av företag.

Industrigrenar	Kod	Antal upphörda företag startade före 1919 i % av samtliga företag 1919 fördelade på nedanstående antal arbetare						Summa
		1—7	8—19	20—99	100—499	500—	1—99[1]	
Järn- och stålverk	*11*	100	100	67	24	—	—	53
Järn-, stål- och metallmanufakturindustri	*13*	19	34	19	5	—	88	23
Maskinindustri (exkl. elektrisk)	*14*	34	41	32	16	13	—	33
Elektrisk industri	*15*	57	76	21	43	—	—	44
Snickeriindustri(exkl. wallboard)	*31*	18	36	40	22	—	30	27
Massaindustri	*32*	83	53	25	4	—	—	23
Pappers- och pappbruk	*33*	50	29	22	—	—	—	18
Pappers- och pappförädlingsind.	*35*	20	32	28	38	—	80	30
Kakao-, socker- och fruktförädlingsindustri	*41*	45	42	33	—	—	100	41
Konservindustri	*43*	36	13	18	—	—	100	26
Bomulls- och ylleindustri	*51*, *52*	36	42	25	9	—	100	28
Trikåindustri	*54*	29	50	16	22	—	67	28
Konfektionsindustri och annan sömnadsindustri	*55*	34	58	41	22	—	37	40
Garverier	*610*	82	38	50	13	—	—	72
Handsk-, skinn- och pälsvaruindustri	*62*	33	30	29	50	—	—	27
Färg- och fernissindustri	*710*	39	36	—	—	—	—	35
Olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustri	*720*	48	44	31	50	—	100	44

alla bygga på den vidaste definitionen av »företagsdöd». Den fjärde frågan besvaras i sin omformulerade form av tablån på sid. 217. Även här har den vidaste definitionen tillämpats. Diagram 16, 17 och 18 ha redovisats med specifikation på industrigrupper samt viktigare industrigrenar och huvudbranscher. I bilagorna 5 och 9 återfinnas serier även för de grenar och branscher, som inte medtagits i diagrammen. I bilaga 5 anges dessutom i hur många fall startår och »dödsår» kunnat fastställas med full säkerhet.

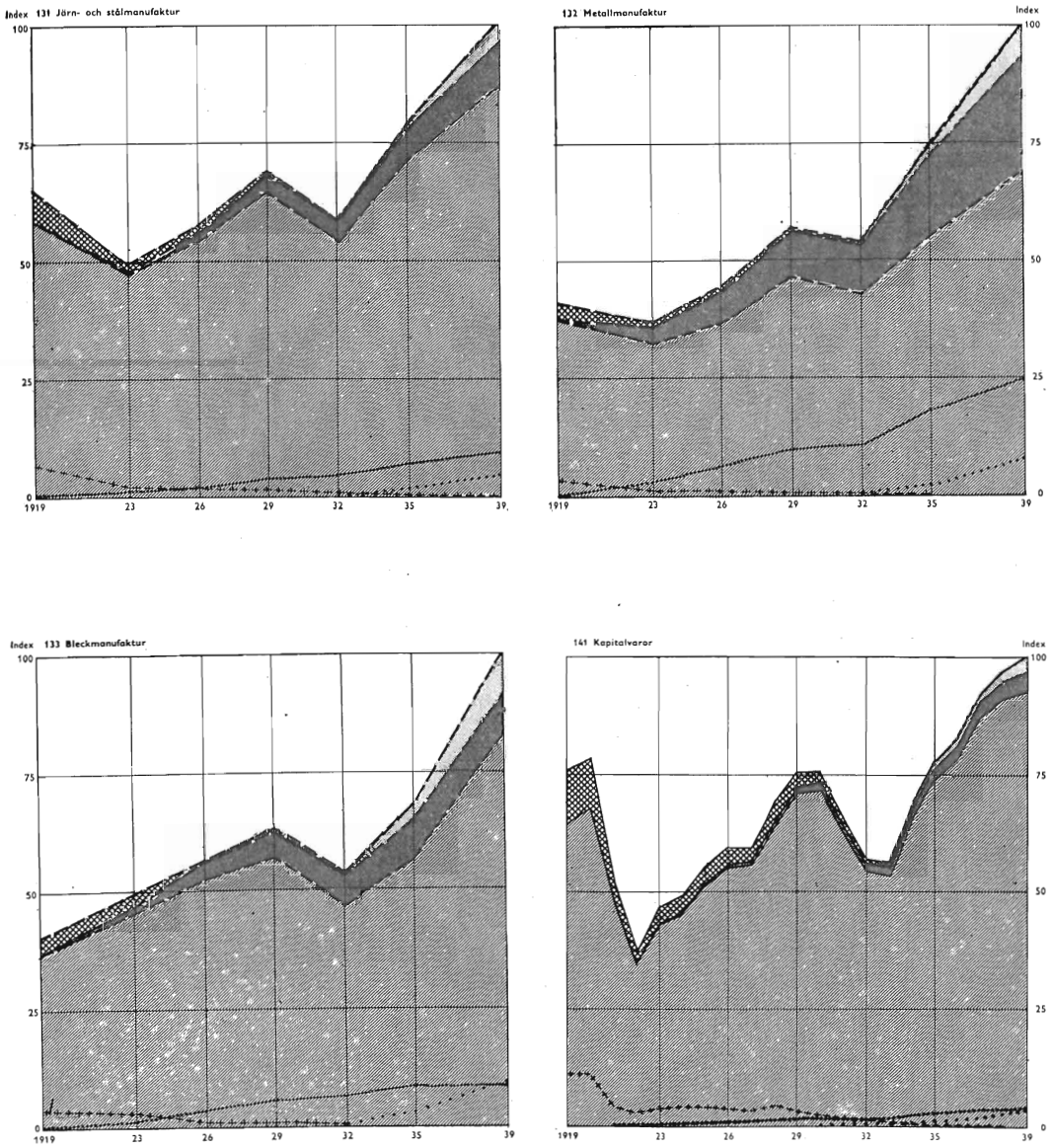
En jämförelse mellan serierna för »säkra» och »totalt» visar till en början, att skillnaderna som regel äro ganska obetydliga. I de flesta fall kan analysen bygga på de serier, som inkludera »osäkra». Det enda tillfälle, då antalet »osäkra» mera väsentligt påverkar bilden av *företagsbildningen*, är åren 1919 och 1920 samt 1930, då antalet är påfallande stort. Det kan sägas, att en inte så obetydlig del av de företag, som registrerats såsom startade 1919—20 men där startåret ansetts osäkert, i verkligheten kunna ha startats redan under det första världskriget eller t. o. m. tidigare. Men ändå kvarstår bilden av mycket livlig företagsbildning under åren 1919—20 såsom fullt säker,

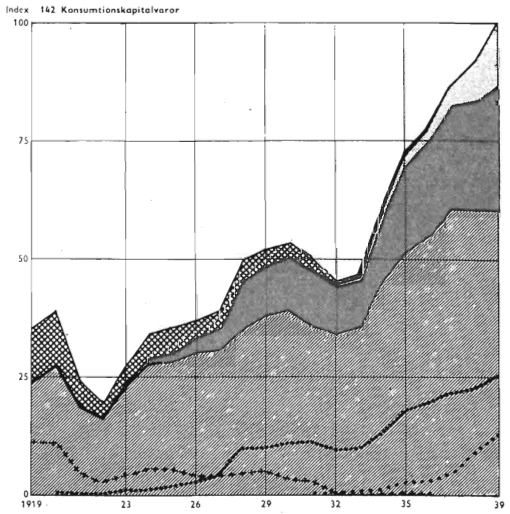
[1] Omfattar företag, vars arbetarantal bara kunnat sägas ligga mellan 1 och 99. Någon noggrannare bestämning har alltså inte varit möjlig.

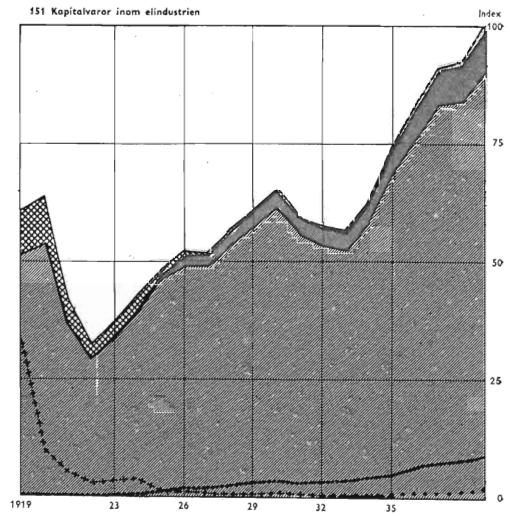
Diagram 18. Arbetarantal i olika företagskategorier 1919—1939.

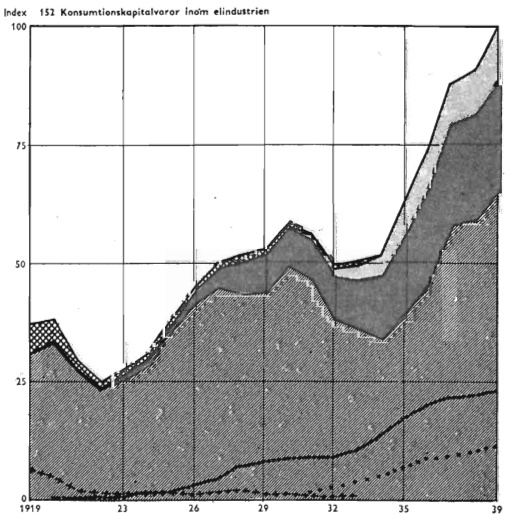
Teckenförklaring:

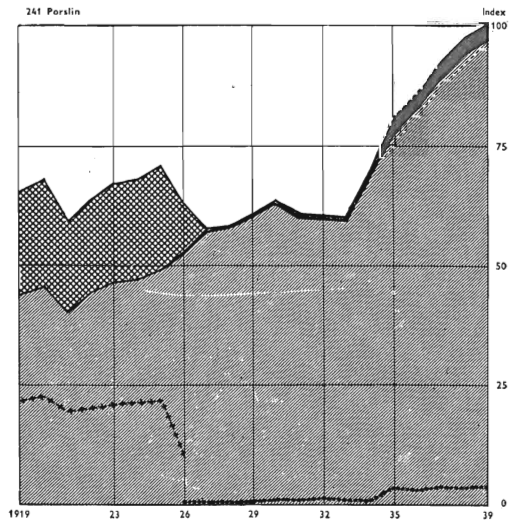
- Genomgående företag.
- Företag startade 1919—1929.
- » » 1930—1939.
- Företag upphörda 1919—1939.
- ..... Företag startade 1919—1929.
- . . . . . » » 1930—1939.
- + + + + Företag upphörda 1919—1939.

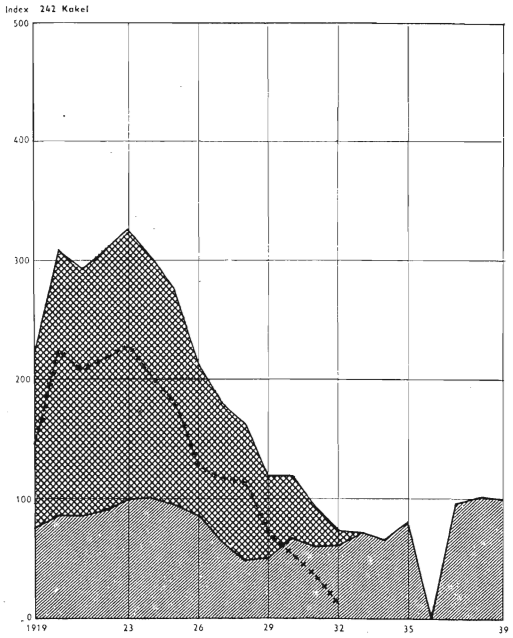


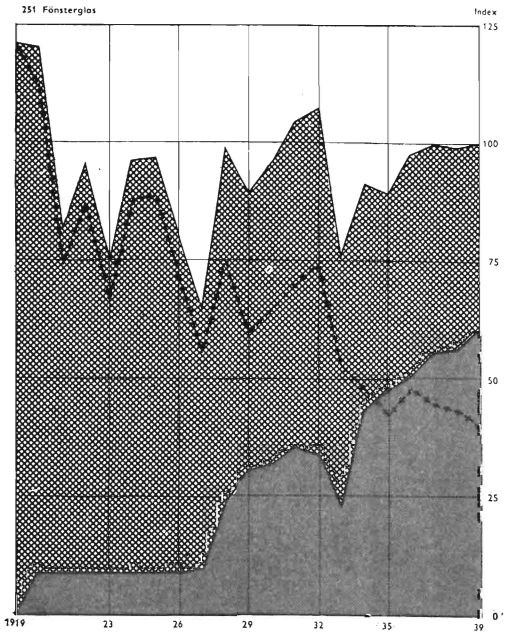

Index 142 Konsumtionskapitalvaror
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

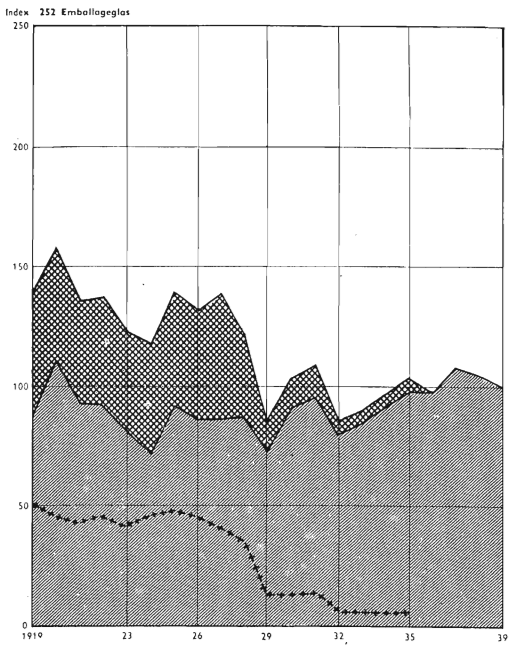

151 Kapitalvaror inom elindustrien
Index
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35

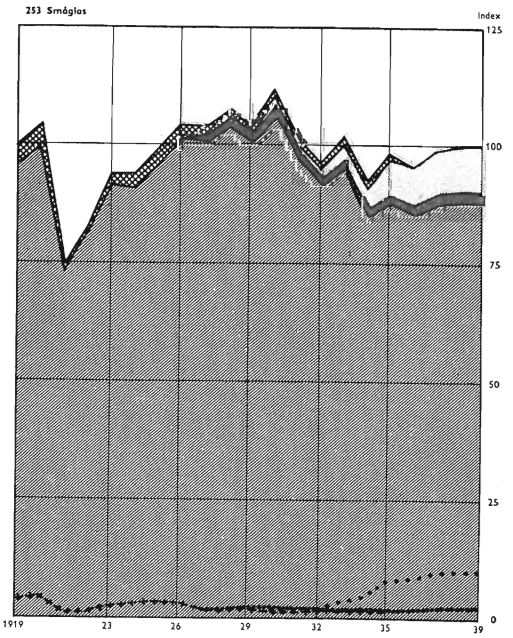

Index 152 Konsumtionskapitalvaror inom elindustrien
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

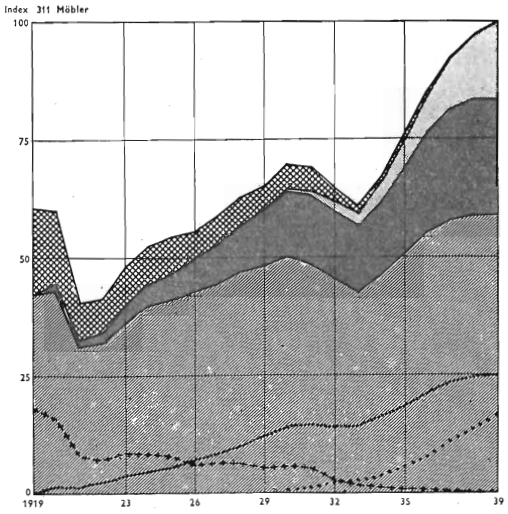

241 Porslin
Index
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

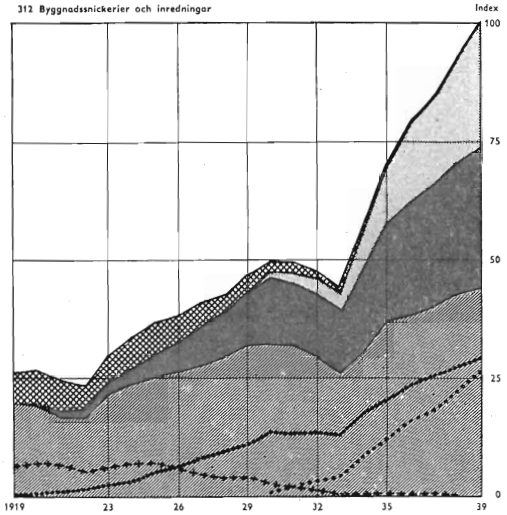

Index 242 Kakel
500
400
300
200
100
0
1919
23
26
29
32
35
39

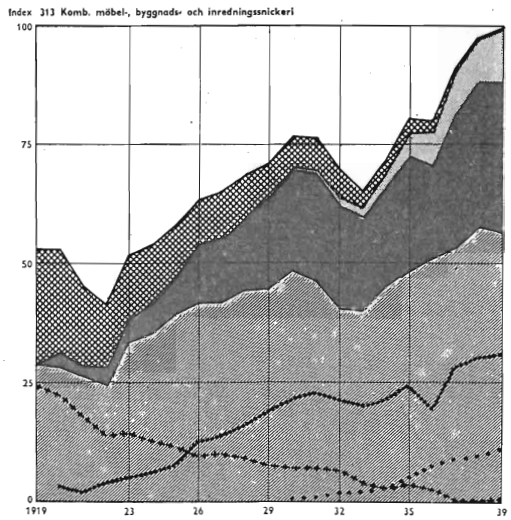

251 Fönsterglas
Index
125
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

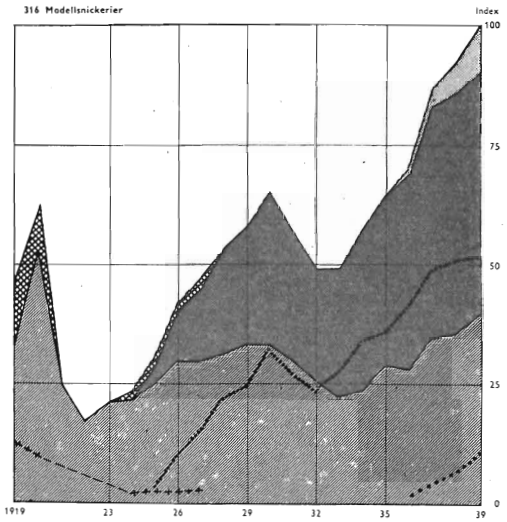

Index 252 Emballageglas
250
200
150
100
50
0
1919
23
26
29
32
35
39

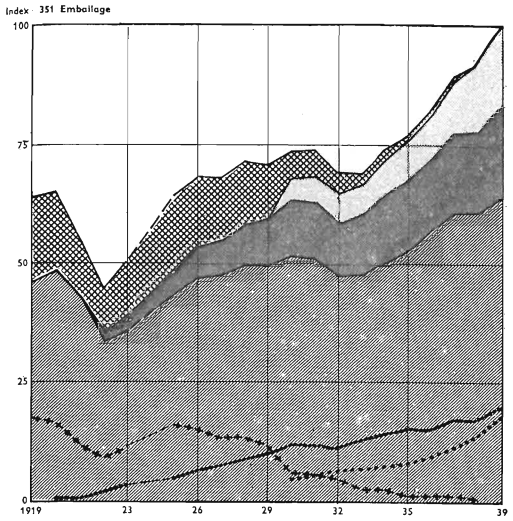

253 Småglas
Index
125
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

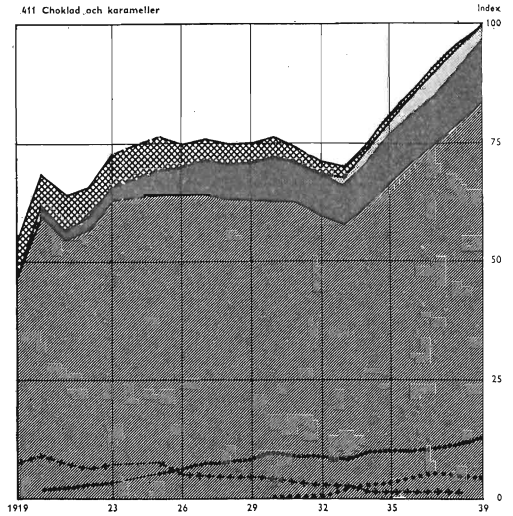

Index 311 Möbler
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

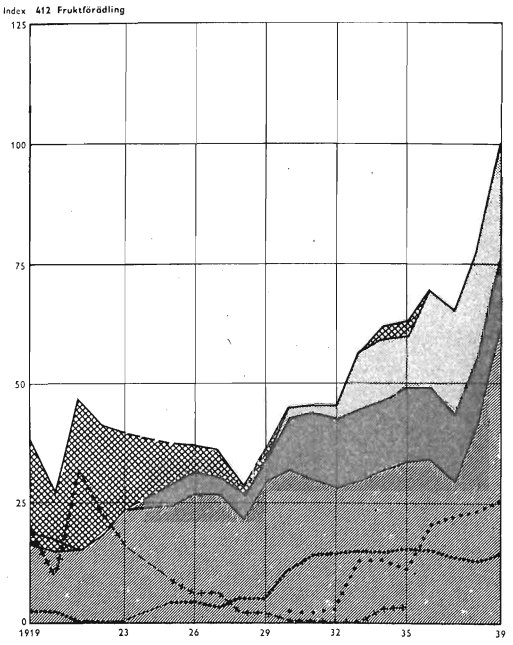

312 Byggnadssnickerier och inredningar
Index
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

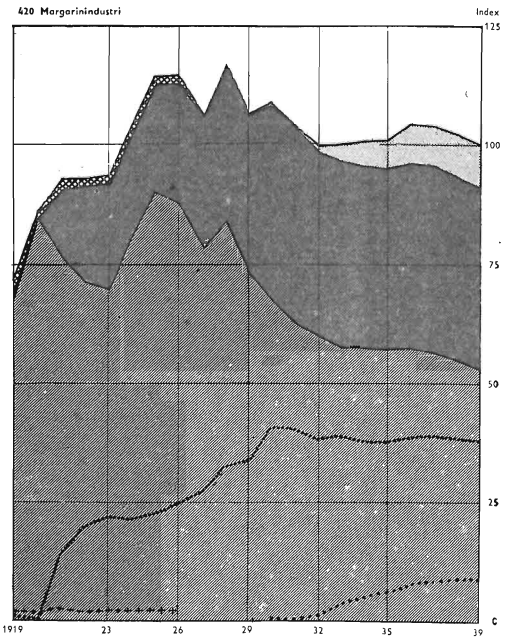

Index 313 Komb. möbel-, byggnads- och inredningssnickeri
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

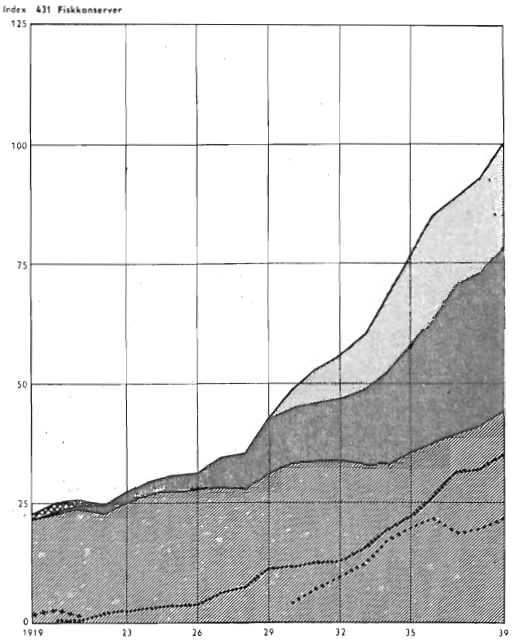

316 Modellsnickerier
Index
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

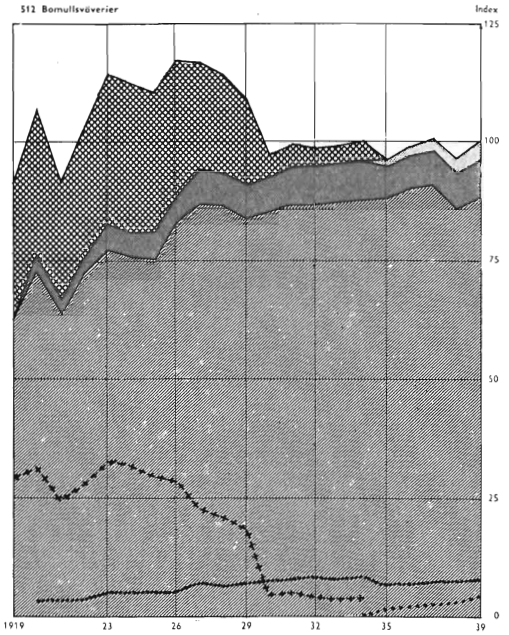

Index 351 Emballage
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

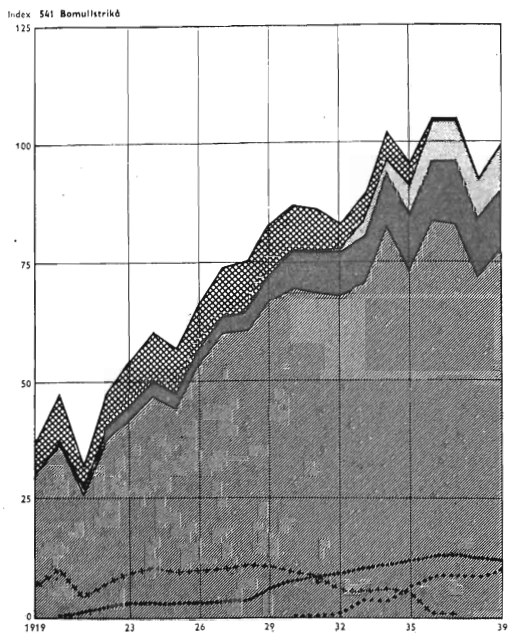

411 Choklad och karameller
Index
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

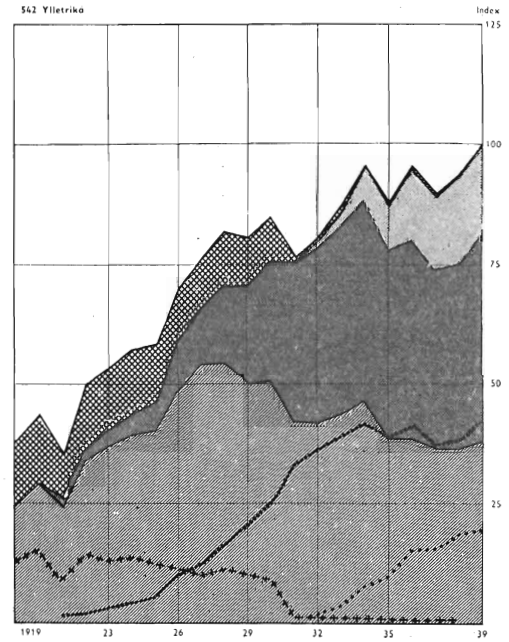

Index 412 Fruktförädling
125
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

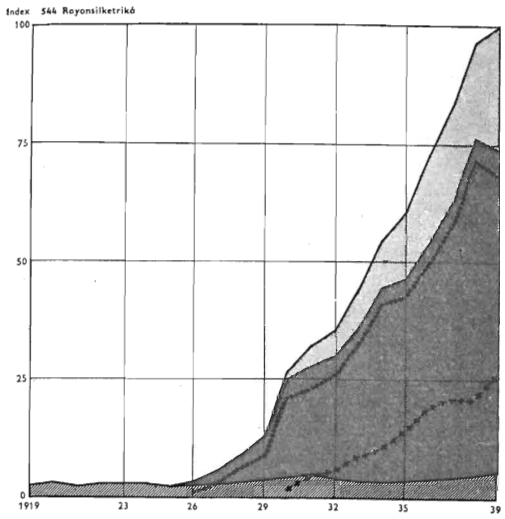

420 Margarinindustri
Index
125
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

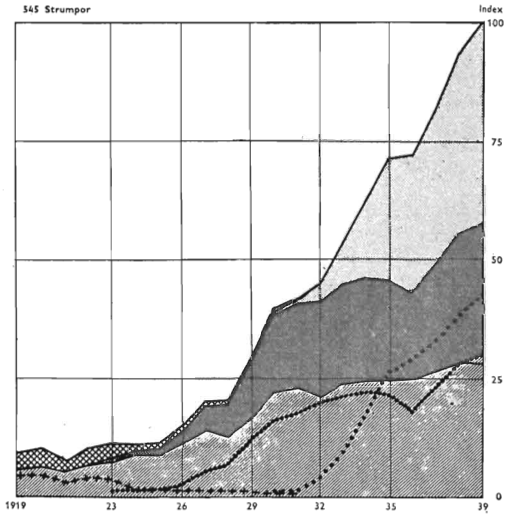

Index 431 Fiskkonserver
125
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

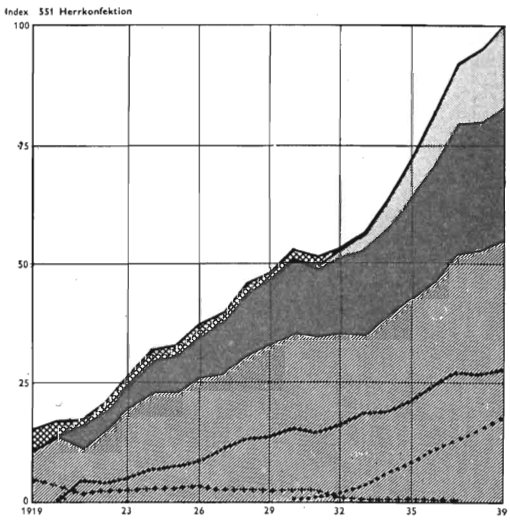

512 Bomullsväverier
Index
125
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

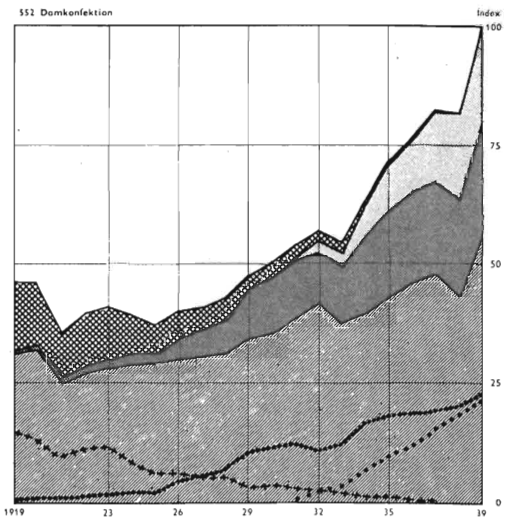

Index 541 Bomullstrikå
125
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

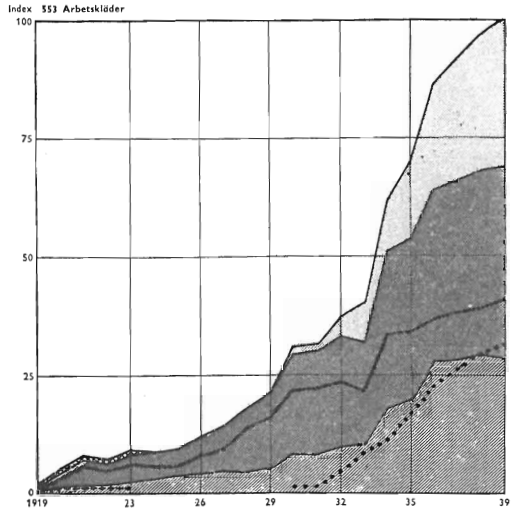

542 Ylletrikå
Index
125
100
75
50
25
1919
23
26
29
32
35
39

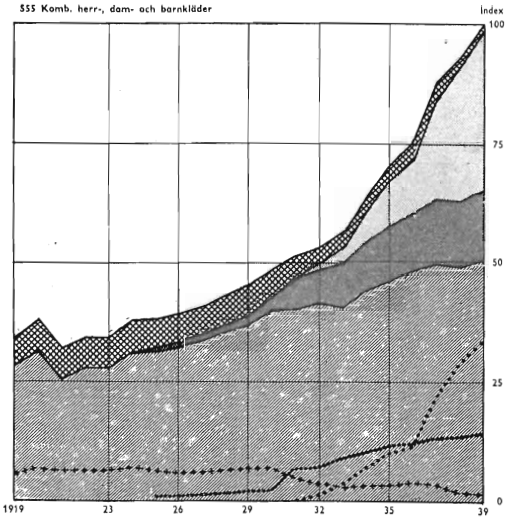

Index 544 Rayonsilketrikå
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

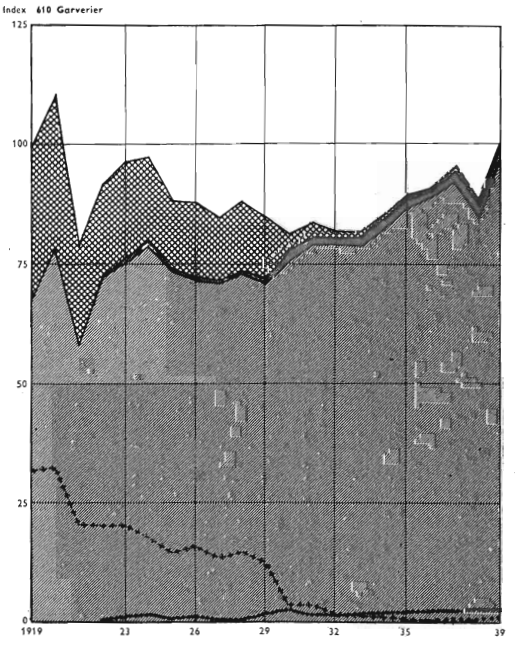

545 Strumpor
Index
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

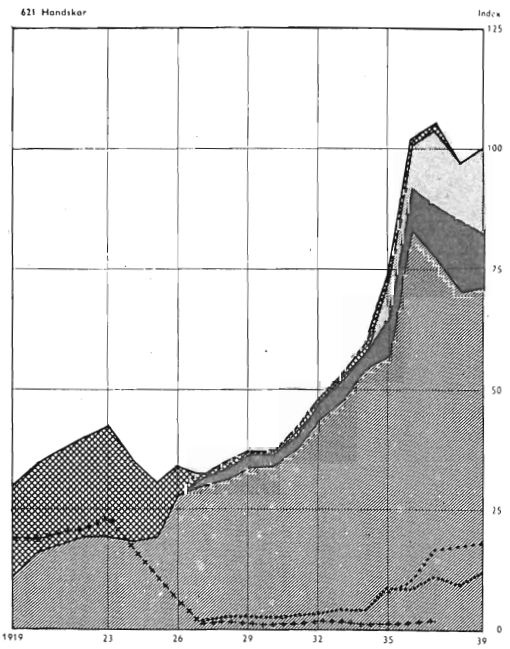

Index 551 Herrkonfektion
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

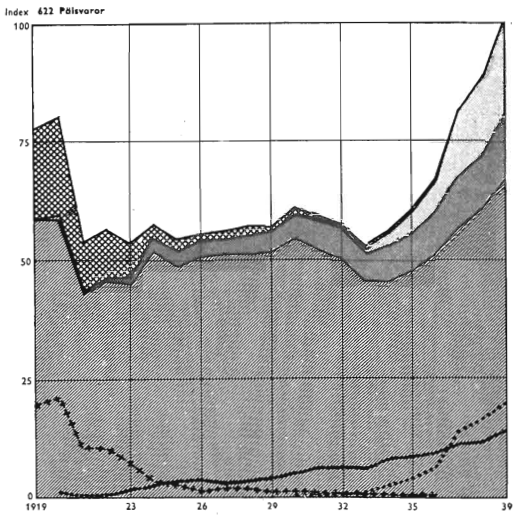

552 Damkonfektion
Index
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

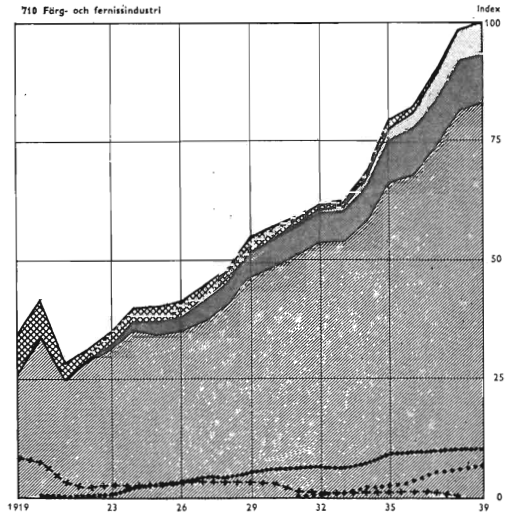

Index 553 Arbetskläder
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

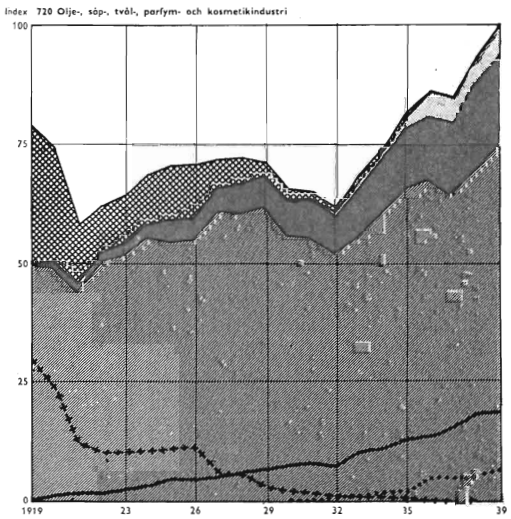

555 Komb. herr-, dam- och barnkläder
Index
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39


Index 610 Garverier
125
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39


621 Handskar
Index
125
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39


Index 622 Pälsvaror
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39


710 Färg- och fernissindustri
Index
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39


Index 720 Olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustri
100
75
50
25
0
1919
23
26
29
32
35
39

liksom nedgången 1930 *eller* 1931. Tar man bort de fall, då företagsdöd omedelbart gett företagsbildning, rubbas inte heller bilden på något avgörande sätt.[1]

Företagsbildningens variationer erbjuda i övrigt en del av intresse. Någon överensstämmelse med det allmänna konjunkturförloppet framträder inte annat än åren omedelbart efter det första världskriget, då företagsbildningen var livlig i två år och därefter minskade. Denna minskning är dock måttlig med tanke på depressionens styrka. I övrigt är det anmärkningsvärt, att 30-talets lågkonjunktur framträder obetydligt i form av en minskning av företagsbildningen 1930 eller 1931 men framför allt att företagsbildningen ökade högst avsevärt mellan 1931 och 1932, d. v. s. mitt under det sämsta året.[2] Den nivå, som uppnås 1932, är hög och bibehålles fram t. o. m. 1937. Den sedan inträffande nedgången är betydande. Den är emellertid något tvivelaktig. Sannolikt är den överdriven men inte helt missvisande.

En felkälla har redan vid den källkritiska diskussionen understrukits, nämligen det förhållandet att företagsbildningen under 30-talets sista år underskattas, därför att som regel endast företag, som hunnit komma över statistikgränsen redan 1942, kunnat observeras. En annan är, att företagsdöden troligen var särskilt stor 1940 i samband med de speciella förhållandena detta år med bl. a. många inkallelser. Många av de företag, som startats i slutet av 30-talet och som under normalare förhållanden skulle ha nått över statistikgränsen 1940—42, kommo på så sätt aldrig med. Någon möjlighet att med full säkerhet undersöka dessa felkällors betydelse har tyvärr inte funnits. Emellertid ha stickprov gjorts genom utdrag ur IS även för företag, som kommit över statistikgränsen 1946. Härvid ha inte så få tidigare ej medtagna företag, som startats 1937—39, påträffats. En del, som startats tidigare, ha emellertid också påträffats. Tydligt är, såsom redan nämnts, att nedgången av allt att döma i verkligheten är mindre än enligt tabeller och diagram i F. U. men att den dock med all sannolikhet delvis är verklig. Genom den inflatoriska prisstegringen 1939—42 dröjde det ovanligt få år för ett nytt företag att komma över statistikgränsen.

En jämförelse med IS:s sammanställningar av antal företag år för år erbjuder ett visst intresse. I diagram 19 visas antalet företag enligt IS i de industrigrenar, som äro representerade i diagram 16, samt motsvarande sammanställning enligt F. U.[3] Vidare ha serierna över företagsbildningen och

[1] Ursprungstyp »5» enligt bil. 10 spelar inte så stor roll just 1921—22 eller 1931—33 att serien över företagsbildningen 1919—39 väsentligt ändrar karaktär, om den helt rensas bort, d. v. s. om den snävare definitionen av »nytt» företag tillämpas.

[2] Det kan i detta sammanhang nämnas att A. Oxenfeldt i New Firms and free Enterprise, låt vara på grundval av mycket svagt material anser sig kunna konstatera en ganska liten konjunkturkänslighet också i den amerikanska företagsbildningen.

[3] En svårighet har legat däri, att rörläggnings- och reparationsverkstäder före 1927 resp. 1935 i IS inräknas i mekaniska verkstäder utan att redovisas särskilt. Problemet har därför måst lösas på så sätt att trenden från 1927—33 (med hänsyn till att de vid företagsräkningen 1931 »nyupptäckta» företagen medtogos från 1934, har stegringen mellan 1933 och 1934 inte medtagits i trenden) resp. från 1935—39 extrapolerats bakåt till 1919, varefter samtliga rörläggnings- och reparationsverkstäder räknats bort. Även om förfaringssättet innebär en grov approximation, ger det dock ett mindre missvisande resultat än om ingen korrigering alls gjorts.

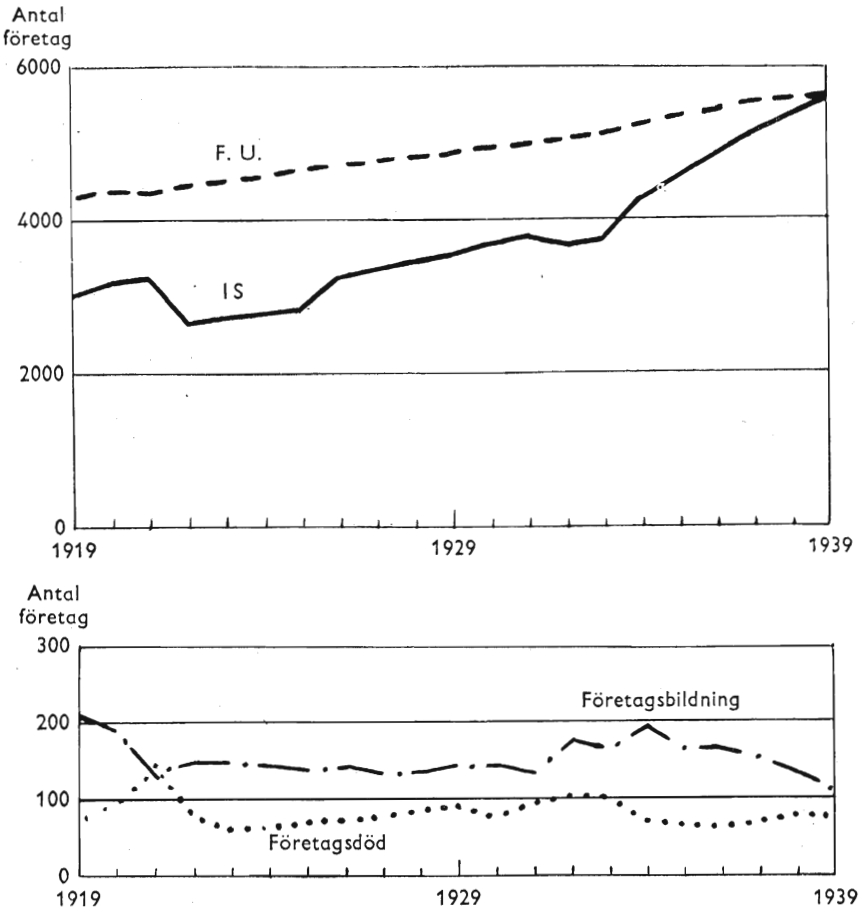


Diagram 19. Antal arbetsställen 1919—1939 enligt F. U. och enligt den officiella industristatistiken (IS) i de industrier, som ingå i diagram 16, samt företagsbildningen och företagsdöden enligt F. U.

företagsdöden inlagts. Ökningen av antalet företag mellan 1919 och 1920 enligt IS säger tydligen ingenting om företagsbildningen. Främsta anledningen är, att inflationen under 1920 drog in ett antal småföretag, som vid oförändrat penningvärde skulle ha förblivit utanför statistiken. År 1922 går siffran enligt IS åter ned, vilket överensstämmer med företagsbildningen och företagsdöden detta år (ang. den sistnämnda se nedan). Nedgången torde bero på att produktionsminskning och penningvärdeförbättring ledde till att många företag sjönko under statistikgränsen.[1] Större roll än det sistnämnda torde det förhållandet spela, att så få företag kommo *över* statistikgränsen under just detta år. Växande företag, som vid stabil prisnivå och ännu mera vid stigande sådan skulle ha kommit över gränsen, förblevo vid fallande prisnivå under gränsen. Går man så till början av 30-talet, finner man, att

[1] Denna faktor kan dock inte ha haft större betydelse, eftersom man i regel inte låter företagen falla ur IS förrän efter ett ganska stort antal år under statistikgränsen.

IS inte ger någon bild av företagsbildningens och företagsdödens variationer. Särskilt anmärkningsvärt är att IS visar en minskning av antalet företag mellan 1931 och 1932, medan företagsbildningen ökade betydligt. IS-bilden torde i stort sett ha berott på samma förhållanden som 1922. Företagsdödens ökning spelade dock obetydligare roll än 1922. Slutligen kan pekas på att den kraftiga ökningen av antalet företag enligt IS från 1933 till 1939 inte svarar mot någon tillnärmelsevis lika kraftig ökning av företagsbildningen utan till en betydande del hänger samman dels med att 1931 års företagsräkning ledde till att många tidigare inte medtagna företag kommo med fr. o. m. 1934, dels med att penningvärdeförsämringen och den allmänna högkonjunkturen efter hand förde allt flera företag över statistikgränsen. I viss mån berodde den nog också på en efter hand större fullständighet i IS, även bortsett från företagsräkningen. Sammanfattningsvis kan sägas att 30-talet i verkligheten inte uppvisade en så markerad ökning av företagsbildningen i förhållande till 20-talet som ett studium av IS antyder. Denna allmänna slutsats står fast, även om hänsyn tas till felkällorna, som med all sannolikhet lett till att 20-talet blivit något överrepresenterat i förhållande till 30-talet.

Fast står också att den större ökningen av antalet företag delvis berodde på minskad *företagsdödlighet*. Av diagram 17 finner man, att 20-talets överdödlighet mest men inte helt beror på att 20-talets depression höjde dödligheten mera än 30-talets. Ökningen av antalet upphörda företag under sistnämnda kris är över huvud taget påfallande liten. 1930-talets stora depression höjde anmärkningsvärt nog inte företagsdödligheten i relation till antalet befintliga företag. Både absolut och i förhållande till antalet befintliga företag låg årliga antalet upphörda företag lägre under 30-talets sista hälft än under 20-talets. En annan iakttagelse av intresse är, att minima infalla 1923—24 och 1934—35, d. v. s. när konjunkturerna definitivt svängt uppåt, och inte längre fram under högkonjunkturen.

Hur här redovisade resultat skola kunna i någon mån förklaras blir en av uppgifterna i de följande kapitlen att försöka visa. För ögonblicket skall bara pekas på ett par saker, som samtidigt leda över till svar på övriga, inledningsvis uppställda frågor. Ett närmare studium av företagens startstorlekar visar knappast någon tendens till start i mindre skala under depressionsåren än under högkonjunkturåren (bilaga 11). Den allmänna bilden rubbas inte av en vägning av företagsbildningskurvan med hjälp av startstorlekarna. Ett för de flesta industrier karakteristiskt drag är däremot, att »30-talisterna» i regel startades i större skala än »20-talisterna». Företagsdöden synes inte alltid träffa särskilt de minsta företagen. Tabell 8 ger en bild av företagsdöden inom olika storleksklasser av företag, som funnos vid mellankrigstidens början. Tabell 6 på sid. 189 och bilaga 11 visa hur företagsdöden träffar de för mellankrigstiden nya företagen, fördelade på startstorlekar. Överdödligheten bland företag, som 1919 voro i storleksklassen 8—19 arbetare är ganska tydlig i åtskilliga industrier, liksom överdödlig-

heten bland företag, som startats i relativt stor skala. Denna statistiska bild antyder, att just egenskapen »mycket liten» inte alltid gett särskilt liten motståndskraft. Särskilt sannolikt blir detta, om man observerar, att överdödligheten framträder mera markerad om garverierna och järnverken, där just de minsta företagen av alldeles speciella skäl drabbas av stor företagsdöd, inte tas med i bilden. Den förhållandevis mindre dödligheten bland de minsta företagen i många industrier beror emellertid också på att unga företag, som inte *hunnit* växa så mycket, varit mera motståndskraftiga än äldre.

Av nedanstående tablå framgår att bara en tredjedel av de företag, som föllo bort under 30-talets depression, voro startade under 20-talet. Beträffande de företag, som föllo bort åren 1920—1922, kan bara sägas, att ett påfallande stort antal startats före 1914. Av tabell 6 på sid. 189 och bilaga 8 framgår dessutom, att de upphörda företagen i det alldeles övervägande antalet fall under sin utveckling åtminstone under närmast föregående högkonjunktur varit stationära eller regressiva. Detta förhållande, som det i flera olika sammanhang blir anledning att återkomma till i det följande, pekar på att unga och ofta just därför små företag ingalunda alltid varit minst motståndskraftiga.

Det finns dock svagheter i dessa slutsatser. Frågan är till en början om resultatet att ett mindretal av de under ifrågavarande perioder upphörda företagen startats under närmast föregående högkonjunktur är tillförlitligt. Kan det vara så att det under högkonjunkturerna i fråga startats många företag, som varit mycket små vid starten och som inte hunnit växa över statistikgränsen innan de upphört, varför de över huvud taget aldrig kommit med i IS och F. U.? Härtill kan till en början svaras, att även om så vore, skulle dessa företag väga lätt och betyda föga t. ex. för sysselsättningen. Det kan vidare sägas, att det är osannolikt, att resultatet är missvisande, eftersom man bland de upphörda inte finner någon dominans av nya företag i minsta registrerade startstorleken. Dödsprocenten i de flesta industrier var tvärtom större ju större startstorleken var. Detta gör det onekligen osannolikt, ehuru naturligtvis inte omöjligt, att särskilt många startat och upphört i en så liten skala, att de över huvud inte kommit med i IS. En med all sannolikhet viktigare svaghet ligger däri, att det för det första troligen

Antal företag upphörda 1920—1922	305
därav startade före 1914	144
» 1914—1919	33
» före 1920 men ovisst om före 1914	120
Antal företag upphörda 1931—1933	300
därav startade före 1914	130
» 1914—1919	7
» före 1920 men ovisst om före 1914	26
» 1920—1929 max.	128
» 1920—1929 min.	75

varit lättare att undgå att notera konkurser med följande ägareskiften etc., d. v. s. att registrera företagsdöd och företagsbildning, för de minsta företagens del än för de större del. För det andra har det säkerligen inte så sällan just bland de minsta företagen förekommit, att bakom ägareskiften legat ett sådant ekonomiskt misslyckande, att det i realiteten borde jämställas med konkurs, även om sådan formellt inte förelegat. I den mån detta varit fallet, har ju företagsdöden bland de minsta företagen i F. U. kommit att underskattas. Ett närmare studium, som går bakom de yttre, statistiskt registrerbara data, ger emellertid ett starkt intryck av att förhållandena här gestaltat sig mycket olika inom olika industrier. Det är därför lämpligast att tills vidare lämna frågan, som i stället skall belysas närmare i kapitel 12 och följande. För ögonblicket skall bara förutskickas, att man av de ovan anförda slutsatserna i varje fall inte kan i sin tur draga slutsatsen, att de minsta och/eller yngsta företagen i verkligheten haft större ekonomisk styrka än de större. Motståndskraft mot »död» i F. U.:s mening är inte utan vidare detsamma som styrka.

Som en ytterligare förberedelse för analysen i kapitel 12 och följande skall avslutningsvis några av de resultat, som framträda vid ett närmare studium av olika industrier, understrykas. Härvid fästes dock uppmärksamheten bara på mera anmärkningsvärda avvikelser från helhetsbilden. En ingående diskussion passar bättre i direkt anslutning till analysen av företagsbildningens, företagsutvecklingens och företagsdödens karaktär.

Först och främst kan erinras om att ingen industri uppvisar någon markerad konjunkturkänslighet i företagsbildningen samt att 1919—20 års höga nivå och den anmärkningsvärda uppgången mellan 1931 och 1932 och nedgången mot 30-talets slut framträder nästan överallt. Uppgången mellan 1931 och 1932 föreligger på intet sätt bara i industrier, som i första hand blevo mera skyddade för importkonkurrens än tidigare genom 1931 års ekonomisk-politiska strukturförändring.

Av betydande intresse är vidare, att den låt vara inte särskilt markerat högre nivå, varpå företagsbildningen låg under åren 1932—37 i förhållande till nivån under åren 1923—30, nästan uteslutande beror på konfektions- och trikåindustrierna. Nivån är nämligen där ungefär dubbelt så hög, medan den inte är högre i de stora verkstadsindustrierna och snickerierna eller i livsmedels- och kemisk-tekniska industrierna. I de nämnda textilbranscherna visade inte 30-talets depression någon nedgång i företagsbildningen utan i stället tvärtom en uppgång. Här anförda slutsatser rubbas inte nämnvärt, om man tillämpar den definition på nytt företag, som betyder att det ibland förekommande sambandet företagsdöd—företagsbildning upphör, d. v. s. om man tillämpar den snävare definitionen. Grupperar man i möjligaste mån branscherna på kapitalvaru- och konsumtionsvaruindustri framträder inte någon större konjunkturkänslighet vad företagsbildningen beträffar för de förstnämndas del.

Det har redan nämnts, att 20-talets överdödlighet inte bara berodde på

större dödlighet under 20-talskrisen än under 30-talskrisen utan också på överdödlighet under resten av 20-talet. Vid ett närmare studium kan konstateras, att slutsatsen framför allt gäller verkstadsindustrierna samt järnverken och garverierna, där den gäller även absolut och inte bara i förhållande till antalet företag vid respektive årtiondes början. För konfektionsindustriens del är förhållandet det motsatta. Då denna gren hade så avsevärt många flera företag vid 30-talets början än vid 20-talets, är avvikelsen från helhetsbilden inte anmärkningsvärd.

Vad företagsdöden beträffar kan vidare påpekas, att kapitalvaruindustrierna voro avgjort mest utsatta. Inom verkstadsindustrierna drabbade bland annat 30-talets kris kapitalvaruverkstäderna hårt, medan den inte ökade företagsdöden bland konsumtionskapitalvaruverkstäderna. Anmärkningsvärt är, att textilindustrierna kommo ganska helskinnade undan i början av 20-talet men uppvisade en klar dödlighetsökning i slutet av detta årtionde. För bomulls- och ylleindustrierna betyder 30-talskrisen ingen ökning av företagsdöden utan tvärtom en nedgång. Slutsatserna bli i stort sett oförändrade vid tillämpning av den snäva definitionen av företagsdöd.

KAPITEL 12. ANALYS AV INDUSTRIER MED LIVLIG FÖRETAGSBILDNING

Kapitel 6—9 ha gett en bild av produktionsomvandlingen i stora drag och en viss analys av skilda typer av utvecklingsförlopp. Vidare har i kapitel 10—11 en kvantitativ uppfattning om företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden dels under mellankrigstiden som helhet, dels under 20-talet och 30-talet var för sig och dels år för år kunnat erhållas. Det har bl. a. konstaterats, att företagsbildningen varit livlig i den meningen, att antalet nytillkomna företag i de flesta industrier var större än antalet företag 1918/19. De flesta industriföretagen 1939 hade startats under mellankrigstiden. Den var emellertid avtagande i ganska många industrigrenar. Den gav också i väsentligt mindre utsträckning än före det första världskriget stora och/eller progressiva företag. Vanligen voro de stora och/eller starkt progressiva företagen dotterföretag. Flertalet arbetare 1939 voro sysselsatta i företag, som funnos redan 1919. Företagsbildningen varierade rätt obetydligt med konjunkturerna. En anmärkningsvärd uppgång inträffade 1932 och troligen en viss nedgång under 30-talets två sista år. Det kunde konstateras, att industrier med många nya eller unga, marknadsutvidgande varor som regel också voro industrier med livlig och kvantitativt betydande företagsbildning, medan industrier, som dominerades av nya produktionsmetoder, vanligen uppvisade få nya företag men ändå snabbt expanderande gamla sådana. Kraftig efterfrågeökning oberoende av nya varor eller nya produktionsmetoder gav också livlig och vanligen kvantitativt betydande företagsbildning men inte i samma grad som nya varor. Det var i dessa fall dessutom ofta bara ett fåtal företag, som buro upp expansionen, medan de nya företagen i marknadsutvidgande industrier i regel växte mera allmänt. Räntabiliteten kunde inte visas ha någon entydig verkan med avseende på företagsbildningen i den meningen, att god genomsnittlig räntabilitet alltid gick hand i hand med livlig företagsbildning och omvänt. Företagsdöden träffade till övervägande del gamla, stationära eller regressiva företag och uppvisade inte särskilt stora konjunktursvängningar. Den var betydligt större under 20-talet än under 30-talet. I båda fallen var den minst vid högkonjunkturernas början.

Under framställningen ha en hel rad frågor lämnats öppna. Deras besvarande har nämligen förutsatt en ingående analys av företagsbildningens, företagsutvecklingens och företagsdödens *karaktär* och inte bara av dess

kvantitativa omfattning och yttre konturer. Uppgiften i kapitel 12—15 blir att besvara dessa frågor. Dessutom blir uppgiften i dessa kapitel att besvara en del av de frågor, som i sin tur kunna väckas under framställningens gång, nämligen i den mån de falla inom ramen för F. U.:s problematik. Industrierna behandlas i stort sett i den ordning, vari de tagits i kapitel 6. Många upprepningar ha varit oundvikliga, eftersom det ansetts önskvärt, att varje industriavsnitt kan läsas fristående. Då analysen måst göras ganska översiktlig, ha å andra sidan vissa kausalsamband, som förelegat i mera än ett fall, ibland bara berörts i en industri, nämligen i den, där de spelat störst roll. Upprepningarna ha kanske på så sätt bättre kunnat hållas inom lämpliga gränser. För att inte göra framställningen mera tröttsam än nödvändigt för den läsare, som tar del av alla avsnitten, har vidare systematiken i någon mån varierats. I samma syfte har anknytningen till de föregående kapitlen inte alltid gjorts explicit. Slutligen ha formuleringarna avsiktligt varierats mera än som ur den strikta konsekvensens synpunkt varit att rekommendera. Nackdelarna ha emellertid i möjligaste mån uppvägts genom att systematiken och formuleringarna i det allmänna och delvis sammanfattande kapitel 16 inte bundits till en framställning industri för industri.

VERKSTADSINDUSTRIERNA

Det kan inledningsvis konstateras, att flertalet för mellankrigstiden nya företag i verkstadsindustrierna startades i liten skala och förblevo små (bilaga 8), och att de mycket ofta kompletterade de äldre, större företagen. »Undervegetationen» av småföretag upp i de medelstoras och storas krets var obetydlig. Branschstrukturen var ganska stabil även så till vida som det vid mellankrigstidens slut knappast fanns någon speciell kategori företag, som var dömd att försvinna, vilket däremot i viss mån var fallet vid dess början. Av bilaga 8 framgår, att ca 38 % av de nya företagen i kapitalvaruverkstäderna startades med mindre än 8 arbetare och blevo stationära. Motsvarande tal i övriga branscher voro 38 % i konsumtionskapitalvaruverkstäderna, 56 % i järn- och stålmanufaktur, 66 % i metallmanufaktur och 44 % i bleckmanufaktur. Karakteristisk är också den bild, som bilaga 12 ger. En ganska liten del av de medelstora och stora företag, som funnos vid mellankrigstidens slut och som startats efter det första världskriget, hade börjat i mycket liten skala. Slående är också, att nästan alla de storföretag, som funnos 1939, kunde se tillbaka på en stark expansion under mellankrigsperioden (bilaga 13). En beräkning av totala arbetarantalets fördelning visar en betydande och under mellankrigstiden ökad koncentration, trots att antalet småföretag ökat betydligt i förhållande till antalet medelstora och större företag (diagram 20).

Den för mellankrigstiden typiska bilden har utan tvivel karakteriserat också 40-talet. Småföretagens antal har fortsatt att öka. Till stor del har

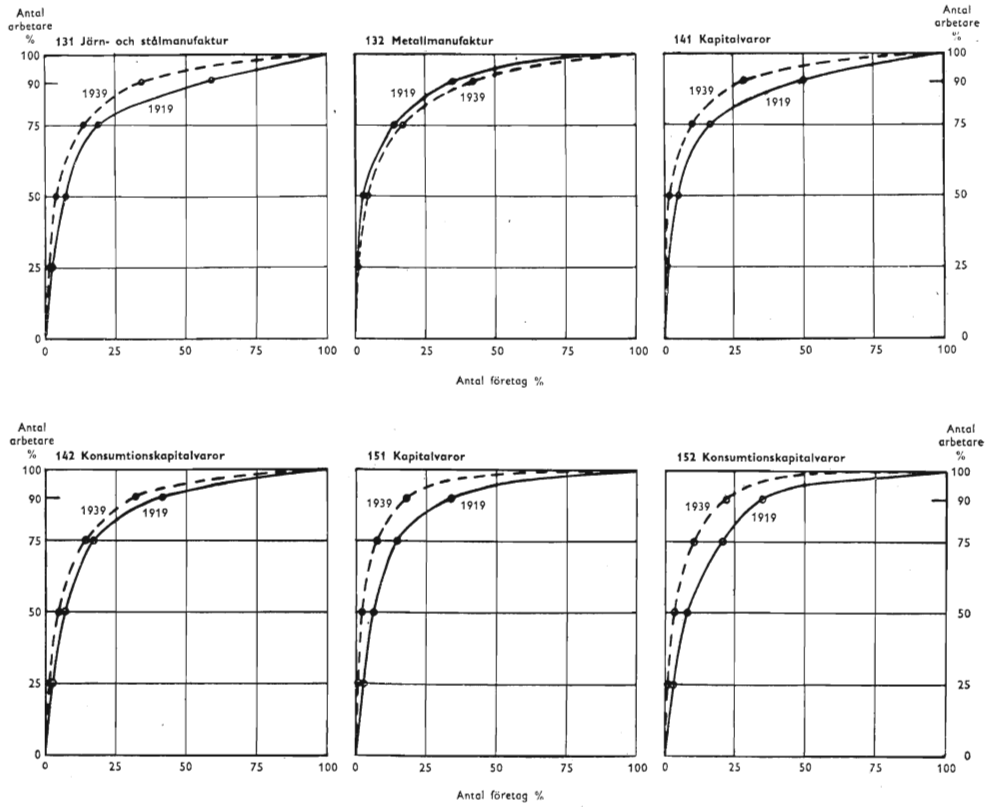


Diagram 20. Verkstadsindustriernas koncentration 1919 och 1939.

detta varit en följd av den inflatoriska överkonjunkturen, priskontrollen, som i allmänhet gynnat nya tillverkare, importsvårigheter o. s. v., men utvecklingen har dock delvis varit en direkt fortsättning av mellankrigstidens utveckling. Även om verkstadsindustriernas branschstruktur vid 40-talets slut blivit mera labil än tidigare, eftersom många av de av antydd anledning tillkomna företagen säkerligen komma att falla bort — ett sådant bortfall har i viss mån redan börjat under 1949 — kan det därför knappast råda något tvivel om att den för mellankrigstiden typiska, delvis nya och vid 40-talets slut ytterligare markerade branschstrukturen är att betrakta som bestående. Ett närmare studium av företagsbildningens, företagsutvecklingens och företagsdödens karaktär under åren 1919—39 kan klargöra anledningarna härtill.

Fyra kategorier nya företag

Inom de olika verkstadsindustrierna kan man särskilja olika huvudtyper av nya företag, låt vara att de sällan förekomma renodlade.

För det första har man en liten grupp, som tillkom *i direkt anslutning till andra företags expansion i andra branscher.* Hit räknas sålunda företag, som

började tillverka för en bestämd industri eller t. o. m. ett enda bestämt företag vanligen på samma ort eller åtminstone i samma region. Till denna grupp höra t. ex. en del verkstäder med tillverkning av redskap och anordningar för stenindustrien och konservindustrien i Bohuslän, glasindustrien i Småland o. s. v. De ordergivande industrierna hade stort behov av ifrågavarande nya företag, och de lade som regel beslag på hela deras produktion.

En andra kategori kan man karakterisera såsom *underleverantör till andra företag i samma eller närbesläktad bransch*. Dessa företag började tillverka *halvfabrikat* antingen i den meningen, att produkterna vidarebearbetades i ett annat företag eller i den meningen, att de utgjorde en färdig del av en annan produkt. Låt vara något oegentligt kan man dessutom hit räkna *verktygs*tillverkning. Visserligen utgöra verktyg definitiva färdigfabrikat, men de tillverkades dock i stor utsträckning även av företagen själva för eget behov. De kunna därför på sätt och vis jämställas med halvfabrikat. Även om nämnda definition av »underleverans» inte är alldeles tillfredsställande, eftersom man då strängt taget borde räkna t. ex. AB Svenska Kullagerfabriken (S. K. F.) såsom underleverantör, något som dock inte rimligtvis bör göras, ger den dock en god huvudregel. Som exempel på underleveransprodukt av den förstnämnda typen kan nämnas större delen av det s. k. maskingjutgodset. Inte minst hör en hel rad metallgjutgods hit. Som exempel på den andra typen kan nämnas delar till velocipeder och bilar. Sådana halvfabrikat eller delar av färdigfabrikat liksom också många verktyg ha under mellankrigstiden i större utsträckning än tidigare kommit att tillverkas av fristående företag, d. v. s. läggas utanför de företag, som tillverka färdigfabrikat i en mera definitiv mening. Företag tillhörande denna andra kategori inta under mellankrigstiden en framträdande plats i bilden av nyföretagsamheten i verkstadsindustrierna i klar motsats till vad som var fallet före det första världskriget.[1] Med hänsyn till att åtskilliga fall inte kunna klassificeras på ett säkert sätt, kan antalet företag av underleveranskategorien dock bara uppskattas mycket ungefärligt. Lågt räknat 200 av de nya företagen i samtliga verkstadsindustrier, d. v. s. drygt 20 %, äro att betrakta som utpräglade underleverantörer. Av de närmare 1 000 genomgående företagen kan man uppskatta antalet sådana underleverantörer till högst 40 à 45, d. v. s. högst 4 à 4,5 % av samtliga. Skillnaden är så stor, att den omöjligt kan falla inom felmarginalen. Det bör också anmärkas, att en mycket betydande del av de minsta företag, som inte redovisas i IS, säkerligen varit just underleverantörer. Under 40-talet ha underleveransföretagen sannolikt rent av dominerat företagsbildningen. Nya småföretag ha särskilt efter det andra världskrigets slut uppstått i mycket stor mängd, varvid det allmänna inflationstrycket, importsvårigheterna och de från mellankrigstiden fortsatta tendenserna till utbyggnad av underleveranssystem varit de främsta drivkrafterna.

[1] Till kategorien ifråga ha då räknats företag, som till övervägande delen ägnat sig åt underleverans.

En tredje och en fjärde grupp nya företag började tillverka definitiva färdigfabrikat utan att därför höra till den ovan berörda första kategorien. Den tredje kategoriens företag gingo in på vad man skulle kunna kalla parallellkonkurrens. De togo upp tillverkningar, som redan tidigare tillverkades inom landet eller importerades från utlandet.[1] Den fjärde kategoriens företag gingo in med nya färdigvaror.

För verkstadsindustriernas del var det *ganska få nya företag, som togo upp tillverkning av färdigvaror, som redan vid mellankrigstidens början tillverkades i landet och då voro så kända, att deras marknad kunde växa endast genom marknadssugning eller prisnedsättningar och/eller kvalité- och typförbättringar.*[2] Det var m. a. o. inte vanligt, att nya företag av större betydelse kommo in på en framför allt genom marknadssugning eller metodinnovationer växande marknad. I förekommande fall var det ofta fråga om nya företag, som framlockades av en monopol- eller kartellbildning, och som levde i skuggan av denna. I andra härmed ibland besläktade fall var det fråga om företag, som fingo sin chans genom att de kunde gå in med produktion utanför de större företagens standardserier. Många nya företag i trådspik- och skruvbranscherna kunna här nämnas som exempel. I viss mån höra de många nya armaturföretagen hit, men här förekom dock också en hård parallellkonkurrens.

Parallellkonkurrens med varor, som tidigare importerats, föranledde ingen mera omfattande företagsbildning. De ändringar i tulltaxorna, som gjordes, hade ingen avgörande betydelse på något större antal områden. Största rollen spelade tullnedsättningar på bildelar och viss justering uppåt av tullen på färdiga bilar (jfr nedan). I övrigt var det mest fråga om ett visst återställande av tullskydd, som förlorat i betydelse genom penningvärdeförsämringen. Det är vidare inte många av de för Sverige nya tillverkningarna, som togos upp vid start av nya företag. Även om ganska få företag startade enkom för att taga upp tillverkning av några tidigare importerade varor, var det dock vanligt att de nya företagen så småningom försökte fylla ut sitt program med sådana. Ej sällan lämpade dessa sig rätt väl just för småföretag, eftersom deras marknad inom Sverige ofta var rätt begränsad.

Många nya företag etablerade *parallellkonkurrens genom att följa hack i häl på ett nytt eller ett gammalt företag, som höll på att skapa en marknad för en viss vara.* I sådana fall fordrades ofta ingen överlägsenhet eller ens jämbördighet i förhållande till äldre företag. Detta förlopp, som också förekom när det var fråga om underleveranser o. d. men där var mindre vanligt på grund av de fastare leverantör-avnämareförbindelserna, förklarar tillsammans

[1] Parallellkonkurrens kan skilja sig från »priskonkurrens» såtillvida som ett mer eller mindre framträdande moment av kvalitékonkurrens också kan föreligga. De flesta kvalitéolikheter konstituera inte en gräns mellan två olika varor. Dylik parallellkonkurrens förekom också inom underleverantörkategorien men framträdde där mindre tydligt, eftersom förbindelserna mellan leverantörer och avnämare i allmänhet voro fastare.

[2] Prisnedsättningar och/eller kvalitéförbättringar kunna ju vidga totala marknaden för varan i fråga men behöva inte göra det utan bara leda till att en konkurrent trängs tillbaka.

med underleverantörerna största delen av mellankrigstidens totala företagsbildning i verkstadsindustrierna. Typiskt är, att konsumtionskapitalvaruverkstäderna och metall- och bleckmanufakturindustrien, där de nya och unga varorna voro av helt annan betydelse än i kapitalvaruverkstäderna, dominerade verkstadsindustriens företagsbildning särskilt under 30-talet. Detsamma har av allt att döma varit fallet på 40-talet, men tyngdpunkten har härvid sannolikt mera legat dels på underleveransföretag, dels på företag för ersättning av import.

Den fjärde och sista huvudkategorien nya företag, *innovationspionjärerna på varuområdet*, var förhållandevis fåtalig. Särskilt fåtalig var den inom kapitalvaruverkstäderna i både elindustrien och maskinindustrien. I dessa voro ju också de helt nya och unga varornas antal ganska ringa. Vad som här gäller mellankrigstiden kan av allt att döma också sägas gälla 40-talet.

Vid en närmare analys av företagsbildningen och företagsutvecklingen kan man förbigå den första kategorien, då den är utan större betydelse och dessutom föga problematisk. Den andra kategorien erbjuder i stället så mycket större intresse liksom den tredje och fjärde.

Underleveransföretagen

De genomgående företagen utvecklades i allmänhet inte påtagligt mot större specialisering.[1] Även om fall kunna påvisas, då en sådan specialisering ledde till att vissa tillverkningar s. a. s. blevo över att ta upp för andra, spelade de kvantitativt ingen stor roll. Däremot kan det sägas, att den omständigheten att tillverkningarna ej sällan blevo alltmera komplicerade ledde till, att det blev önskvärt att låta göra allt flera halvfabrikat och detaljer samt färdiga delar till färdigfabrikaten utanför företaget. De förbättrade maskintyper, som kommit i marknaden, och de nya materialen av lättmetaller, det nya pressgjutgodset o. s. v. betydde också, att det fanns mycket, som passade bra för tillverkning i småföretag. Likaså ställde det sig fördelaktigt att låta de egna verktygen tillverkas av andra företag i större utsträckning än förut.[2] Det kan i detta sammanhang också påpekas, att gjuterimodeller av trä kommo att tillverkas i fristående snickeriföretag mycket mera än tidigare (jfr avsnittet om snickeriindustrien). Skulle man fortsatt att i lika hög grad som tidigare, då tillverkningarna voro mycket mindre komplicerade, tillverka halvfabrikat, verktyg och modeller själv, skulle man ofta ha tvingats till stor splittring. Detta i all synnerhet innan de mera komplicerade tillverkningarna funnit en fast och tillräckligt stor

[1] Med »specialisering» avses här att ett individuellt företag huvudsakligen ägnar sig åt en eller ett par varor. Ett komplementbegrepp är »koncentration». Man ser då på branschen som helhet och syftar på hur koncentrerad produktionen av en viss vara är till ett eller ett fåtal företag, oavsett detta eller dessa företags specialisering.

[2] Ursprungligen gjorde verkstäderna alla sina verktyg själva. Tendensen att låta andra företag göra dem började emellertid mycket tidigt.

marknad för att tillåta produktion i långa serier. I den mån en utveckling av sistnämnda slag kom till stånd, fick man ofta en tendens att åter lägga in mera av halvfabrikatframställningen i det egna företaget. Detta bidrar till att förklara det förhållandet, att underleveransföretagen sällan i längden förblevo enbart underleverantörer. Mycket ofta sysslade de nämligen vid mellankrigstidens slut samtidigt med någon färdigvarutillverkning av enkelt slag. Den förstnämnda tendensen dominerade emellertid i verkstadsindustrien som helhet under mellankrigstiden, vilket gav ett betydande utrymme åt småföretag, som åtogo sig att leverera halvfabrikat och/eller vissa färdiga delar till färdigfabrikat samt verktyg. Många av dessa företag sysslade dessutom med servicebetonad verksamhet av olika slag och lågo då ofta på gränsen till reparationsverkstädernas på grund av bilismens genombrott mycket stora kategori.

Typiska exempel på sådana företagsbildningar äro följande fall: En gjutmästare från ett större järnverk startade 1929 i hyrda lokaler ett metallgjuteri i en medelstor stad. Lokaliseringen bestämdes av att staden i fråga var hustruns födelsestad. Hade ett mindre hopsparat kapital själv och lånade ungefär lika mycket av släktingar mot livförsäkringssäkerhet. Han kunde inte skaffa andra borgensmän än fader och broder. Gick från början in uteslutande för halvfabrikat av då nya lättmetaller. En efterfrågan på sådana halvfabrikat gjorde sig tydligt märkbar från större verkstäders sida. Hade inga större svårigheter att finna avsättning av det mesta utanför orten. De stora företag han levererade till »hade funnit att det blir billigare att köpa halvfabrikatet och själva bara utföra den mekaniska bearbetningen». — En verkmästare i Stockholm startade 1924 uteslutande med »finmekaniska och instrumentdetaljer». Fick avsättning »genom förbindelser med större företag, vilka måste anlita tillverkare av detaljer, som ej framställdes i massproduktion». — I Malmö startades en firma för tillverkning och fräsning av kugg- och kedjehjul, »då jag fann, att dessa produkter framställes billigare och bättre i automatfräsmaskiner, och att anskaffning av dessa maskiner ej lönar sig för vissa industrier och fabriker, som ej ha behov av större partier, men väl många olika typer av hjul».

De typiska underleverans- och specialverktygsföretagens stora antal rymmer en av förklaringarna till att nyföretagsandelen i kapitalvaruverkstäderna blev så låg ($\alpha_{23} = 8$), trots den livliga företagsbildningen. Det ger också en förklaring till att motsvarande andel i konsumtionskapitalvaruverkstäderna, metallmanufakturindustrien och bleckmanufakturindustrien inte blev ännu större än den blev ($\alpha_{23} = 37$, 32 och 18), trots att de nya företagens antal i förhållande till de genomgåendes var stort och trots att ett par mycket stora nya företag i den förstnämnda branschen, nämligen bl. a. AB Volvo och General Motors Nordiska AB, liksom en del andra företag vägde mycket tungt. Företag med underleverantörsställning hade vanligen små förutsättningar och/eller liten anledning att växa på samma sätt som företag av annan typ, särskilt som många av dem arbetade med lokal eller regional marknad.[1]

[1] En annan bidragande orsak till de små, stationära företagens ökade betydelse skall beröras nedan.

Underleveransföretagens stora betydelse får också ett uttryck i den bild av marknadsinriktningen, som bilaga 16 ger. Man kan tydligt observera de för mellankrigstiden nya företagens förhållandevis ringa inriktning på export.[1] Särskilt de för 30-talet nya företagen, 30-talisterna, voro till alldeles dominerande del hemmamarknadsinriktade. I och för sig behöver visserligen detta resultat av tabellsammanställningen inte anses så anmärkningsvärt, nämligen i den mån nya företag inte genast bruka komma ut på export, även om de på längre sikt äro inriktade härpå. Man bör också komma ihåg, hur klassificeringen på exportföretag och hemmamarknadsföretag skett.[2] Strängt taget bevisar tabellen bara, att de nya företagen i ringa utsträckning själva gingo direkt på export, hade egna utländska kunder o. s. v. Men om man studerar, vilka produkter företagen vanligen tillverkade, kan den slutsatsen dock anses säker, att exportinriktningen över huvud taget trädde helt i bakgrunden, i all synnerhet för 30-talisternas del. Halvfabrikaten, delarna till färdigfabrikaten, verktygen etc. voro bara i undantagsfall exportprodukter.

Orsakerna till den i stort sett nya företagstypens stora betydelse under mellankrigstiden måste sökas också på andra håll än i det ökade behovet av underleveranser, tillkomsten av lämpliga maskiner, nya material och nya varutyper, passande för småindustriell tillverkning, samt i svårigheterna på exportmarknaderna. Två förutsättningar böra sålunda skjutas särskilt fram, varav den ena ofta brukat framhållas i litteraturen, medan den andra knappast observerats. Det har sålunda ofta understrukits, att *elektrifieringen* och *bilismen* skapade en gynnsam jordmån för småföretag av industriell karaktär, vilket innebar att »efterfrågan» på nya företag enligt det ovan sagda ganska lätt kunde täckas.[3] Däremot har den goda förutsättning för uppkomsten av sådana företag, som den *vidgade rekryteringsbasen för företagsgrundare* inneburit, knappast framhållits. Då denna sak erbjuder intresse ur olika synpunkter, är det emellertid skäl att studera den förhållandevis ingående utan att därför på något sätt skjuta den förstnämnda faktorn i bakgrunden.

I bilaga 14 erhålles en bild av de för mellankrigstiden nya verkstadsföretagarnas rekrytering. Företagsgrundarnas ålder vid starten av företagen erbjuder också ett visst intresse. Av bilaga 15 framgår, att den

[1] Signifikativt för den förändrade situationen i förhållande till tiden före det första världskriget är, att exportmarknaderna före 1914 vanligen ansågos vara mindre riskabla än hemmamarknaden. Jfr E. Linder: Den svenska mekaniska verkstadsindustriens utveckling intill krigsutbrottet, Tull- och Traktatkom. Bet. SOU 1923: 31.

[2] I den mån direkta upplysningar inte stått att erhålla från företagen själva har Svensk Exportkalender anlitats, varefter de företag, som inte någon gång förekommo där, ansetts såsom hemmamarknadsinriktade. Alldeles frånsett att exportkalendern inte upptar alla företag med någon exportinriktning, även om de gå direkt på export, föreligger en felkälla därför att en hel del företag kunna vara exporterande indirekt, d. v. s. via andra företag eller via grossister och maskinfirmor.

[3] Se t. ex. Eli F. Heckscher: Efterkrigstidens ekonomiska och sociala förskjutningar, i Ekonomisk-historiska studier, Sthlm 1936.

låg tämligen högt. Det var ganska sällan helt unga män startade nya företag.[1]

Arbetarnas, verkmästarnas, förmännens etc. stora betydelse är otvetydig. Två tredjedelar av antalet kända grundare hörde till dessa kategorier.[2] Ingenjörerna spelade också ganska stor roll under mellankrigstiden, särskilt i elindustrien. Handelns folk samt godsägare och likställda träda däremot helt i bakgrunden, under det att de före det första världskriget spelat mycket stor roll. I hur många av de för mellankrigstiden nya företag, som voro i verksamhet 1940 och vars grundare kunnat fastställas, någon arbetare var grundare — ensam eller tillsammans med andra — framgår av tabell 9. Säkerligen har svarsprocenten varit lägre bland »arbetarföretagen» än bland andra företag varför tabellen snarast ger för låg andel »arbetarföretag». Det kan också tilläggas, att arbetarna, verkmästarna etc. mera sällan än i en del andra industrier härvid voro i kompanjonskap med någon handelsresande, kontorsman eller dyl.

Det kan inte råda något tvivel om att en kraftig förskjutning i rekryteringen från handelns folk mot arbetare och likställda skedde under hela 1900-talet och att denna blev särskilt markerad under mellankrigstiden. Studerar man rekryteringen av företagsgrundarna före det första världskriget, finner man visserligen inte så sällan arbetare bland grundarna även då.[3] Men karakteristiskt är inte bara att deras antal ökade utan också att de fall av äldre arbetarföretag man har så till vida avvika från flertalet fall från mellankrigstiden, att de oftast inneburo en utveckling ur hantverksmässig rörelse — t. ex. ur en smedja, en enkel reparationsverkstad eller dyl. Under mellankrigstiden dominerade däremot även bland arbetarföretagen nybildningar av småindustrier av en karaktär, som redan från början ganska klart avvek från hantverksformen.

Det kan sägas, att rekryteringsbasen för företagsgrundare inom verkstadsindustrien, väsentligen begränsad till personer, sysselsatta inom verkstadsindustrien, vidgades kumulativt tack vare verkstadsindustriens expansion som helhet. Allt flera arbetare fingo industriell erfarenhet samtidigt som både allmänbildningsnivån och den tekniska bildningsnivån höjdes. Då samtidigt en ökad efterfrågan på förhållandevis enkla halvfabrikat, detalj- och verktygsprodukter gjorde sig gällande från de äldre företagens sida med åtföljande förhållandevis mindre krav på startkapitalets storlek samt på

[1] Ang. begreppet »företagsgrundare» och underlaget för den statistiska undersökningen se bil. 1, sid. 14. Beträffande företagsgrundarnas ålder har Oxenfeldt i New Firms and free Enterprise (kap. VI) anfört vissa data, som tyda på ganska hög sådan även i USA.

[2] Det bör härvid ihågkommas, att reparationsverkstäder, smedjor och dyl. inte medräknats.

[3] Ett sådant studium har visserligen inte kunnat genomföras på ett tillnärmelsevis lika systematiskt sätt som för mellankrigstidens del. Men dels ha ganska många svar erhållits även från företag, som startats långt före det första världskriget (åtskilliga av de företag, som inte kommo med i IS förrän efter 1918 och som därför fingo frågeformulär, visade sig vara äldre), dels har rekryteringen kunnat studeras tack vare alla de festskrifter, broschyrer o. d. som särskilt de äldre företagen hunnit med att ge ut vid olika tillfällen.

Tabell 9. Översikt över verkstadsföretag grundade av arbetare och likställda.

Industrigren	Antal företag startade 1919–39 och i verksamhet 1940	Antal företag med uppgift om företagsgrundarnas tidigare sysselsättning	Därav företag grundade av arbetare och likställda	
			Antal	%
Järn-, stål- och metallmanufakturindustri	485	326	236	*72*
Maskin- och apparatindustri (exkl. elektrisk industri)	320	222	134	*60*
Elektrisk industri	101	79	29	*37*
Summa	**906**	**627**	**399**	*64*

försäljningsorganisation, kreditrisker etc., framstår bilden av livlig arbetareföretagsbildning såsom föga förvånande.

Bortsett från att rekryteringsbasen i viss mån bidrar till att förklara benägenheten att starta underleveransföretag, kastar den i och för sig ett visst ljus över det anmärkningsvärda förhållandet, att det alldeles övervägande antalet nya företag blevo stationära eller växte rätt obetydligt (bilaga 8). Det kan nämligen hävdas, att ett mycket stort antal av de nya företagen och i all synnerhet då av arbetarföretagen inte startades med tanken att företaget skulle komma att växa nämnvärt. De startades i stället först och främst för att skaffa vederbörande ett levebröd. Ur allmänekonomisk synpunkt förelåg i sådana fall ingen skillnad mellan dessa nya industriföretag å ena sidan och företag av den gamla hantverkstypen, ja, inte heller en vanlig arbetsanställning å andra sidan. I vissa fall förelåg emellertid en psykologisk skillnad i förhållande till det sistnämnda alternativet. Viljan att bli sin egen inverkade mycket ofta på beslutet att starta företag. Denna vilja kunde ej sällan vara så stark, att den dominerade över viljan att tjäna mera pengar än som behövdes för en hygglig bärgning. I andra fall dominerade emellertid inte heller denna vilja att bli sin egen utan helt enkelt nödtvånget att söka levebröd för sig själv och den eventuella familjen. Företagen startade efter vad som kan kallas »*levebrödsprincipen*». Häri ligger också förklaringen till den i kapitel 11 påvisade frånvaron av konjunkturell minskning av företagsbildningen åren 1931—33.[1] Före det första världskriget, då arbetarföretagen voro betydligt färre, varierade däremot företagsbildningen i hög grad med konjunkturerna.

De parallellkonkurrerande färdigvaruföretagen

Om den allmänna jordmånen för underleveransföretag således av flera olika skäl var god, så kan den sägas ha varit mager för den typ av nya

[1] Jfr Oxenfeldt, op. cit., kap. X. O. påpekar hur arbetslöshet även i USA har gett upphov till företagsbildning.

företag, som gick in på parallellkonkurrens på färdigvaruområdet på en marknad, som antingen inte växte alls eller växte genom marknadssugning eller metodinnovationer, d. v. s. just på sådana marknader, som karakteriserade särskilt kapitalvaruverkstäderna. Det innebar vanligen ett ganska stort och kapitalkrävande risktagande att våga sig på försöket att tränga undan ett äldre företag från dess marknad. Det var inte heller lätt att hindra äldre företag från att ta en växande marknad.[1] Undantag utgjorde ibland sådana fall, där varorna voro mycket enkla att tillverka, och där nya företag kunde få åtminstone tillfällig avsättning på lokala marknader, som inte bearbetades av de större företagen, och där personliga band mellan fabrikant och kund ofta förelågo. Andra undantag har man i fall, då varorna voro alltför dyra att transportera långa vägar. Nya tätorter krävde då nya fabrikanter. Slutligen kunna de fall nämnas, då äldre företags försök att släppa gamla grossistförbindelser gåvo nya företag en god chans (jfr nedan). Parallellkonkurrens fordrade i andra fall vanligen att det nya företaget var väsentligt bättre utrustat än de äldre vad teknik och organisation beträffar. Kundkretsen var vidare ofta ganska fast i äldre företag och oligopol förelåg på många håll. Så länge de äldre företagen inte misskötte kunderna, voro dessa vanligen inte benägna att gå över till andra leverantörer förrän vid stora och sedan länge bestående skillnader i pris, kvalité, typ och service. Det kan här anmärkas, att ren priskonkurrens var ganska sällsynt. När man gick under i pris, gick man säkerligen ej sällan under också vad kvalitén beträffar. Inslagen av typ- och servicekonkurrens dominerade vanligen bilden. Detta förklarades bl. a. av att just priskonkurrens hade ringa utsikter att slå ut äldre företag från marknaderna, särskilt som många av de nya företagen startade med maskiner och annan utrustning, som äldre företag utrangerat. I verkstadsindustrier, vars utveckling mycket mera baserade sig på sekundära innovationer än på primära sådana, hade de gamla företagen i allmänhet ett försprång.[2] De hade vanligen större resurser än nya företag. Ej sällan voro vidare deras fasta anläggningar lågt nedskrivna bl. a. genom att tidigare ägare fått taga stora engångsförluster, varför det inte fanns så stora egna kapital att förränta som i ett nytt företag.[3] Även om

[1] Gamla företag likaväl som potentiella nya voro mycket hellre på jakt efter någon ny tillverkning. I VS 1931: 217 citerades efter en känd amerikansk industriman ett råd, som även den svenska företagarvärlden säkerligen i allmänhet var benägen att följa. »Upptag hellre tillverkningen av en teknisk nyhet än konkurrera med andra om marknaden för redan existerande produkter. Den nya artikeln skall dock överträffa vad som förut funnits för fyllande av samma ändamål. Under nämnda förutsättningar behöver någon strid med kniven på strupen icke förekomma och man erhåller tillräckligt andrum för inarbetande av det nya fabrikatet.» Man kan emellertid tillfoga, att någon strid med kniven på strupen ofta inte behövde förekomma vid parallellkonkurrens på ett varuområde, som höll på att vidgas (jfr nedan).

[2] Det bör understrykas, att det ju ingalunda fordrades att alla gamla skulle vara bättre än de nya. Detta var i själva verket mycket sällan fallet. Men det var ofta tillräckligt om bara ett enda var bättre.

[3] Denna faktors betydelse för nya företags möjligheter att konkurrera med äldre spelade dock större roll i vissa andra industrier och skall därför mera diskuteras längre fram.

en god idé realiserades av ett nytt företag, varigenom det till en början kunde få ett försprång, hade äldre företag vanligen möjlighet att satsa större resurser av skilda slag — pengar, försäljningsorganisation etc. — för att komma in på samma sak och med hjälp av dessa hinna i kapp det nya och slå ut det. Detta verkade ofta avskräckande. Den, som hade idén, sökte därför gärna kontakt med och stöd av ett äldre och/eller större företag. Resultatet brukade då bli antingen en dotterföretagsbildning eller att idén realiserades inom det äldre företaget. Av stor betydelse var också att bankerna, som ibland uppsöktes av personer med idéer och önskan att starta företag, under mellankrigstiden nästan alltid försökte knyta vederbörande till ett redan befintligt företag, om man ansåg saken värd intresse. Före det första världskriget låg i stället vanligen den tanken närmast till hands att hjälpa honom att starta ett nytt företag. Det kan i detta sammanhang slutligen nämnas, att antalet fall, då ett nytt företag expanderade självständigt men sedan köptes eller på annat sätt inlemmades i något större företags eller någon större koncerns intressesfär, var stort. Av tabell 10 framgår tydligt, att ovanligt många av de progressiva företagen hade osjälvständig ställning vid mellankrigstidens slut. Mycket ofta berodde detta på att det ställde sig förmånligt att utnyttja en redan uppbyggd försäljningsorganisation i ett äldre företag. Det var mången gång föga lockande att bygga upp en dyr sådan bara för ett enda nytt företags och kanske bara en enda produkts räkning, när andra företag redan hade en färdig sådan organisation att erbjuda. Före det första världskriget var det däremot mycket oftare nödvändigt att skaffa sig en egen försäljningsorganisation, eftersom det inte fanns så många redan uppbyggda sådana.

De risker, som en parallellkonkurrens av här diskuterade slag medförde för ett nytt företag, och som ställde stora krav på riskvilligt kapital och riskvilliga företagare, begränsade otvivelaktigt i viss mån rekryteringsbasen för företagsgrundare. Tydligt är till en början, att direktörer, ingenjörer och högre tjänstemän, som vanligen hade större förutsättningar än arbetare och likställda att uppbringa nödvändigt startkapital, i hög grad drogo sig för riskerna och hellre höllo sig till anställningar.[1] Sådana personer hade förhållandevis mindre att vinna men mera att förlora som egen företagare än en arbetare eller likställd. En misslyckad företagare-ingenjör eller dyl. hade svårare att skaffa sig anställning än en misslyckad företagare-arbetare, för vilken t. ex. en konkurs knappast var en så allvarlig sak. Vidare kommer den avgörande kapitalanskaffningsfrågan in. Så snart det inte gällde till-

[1] Ett typiskt uttryck härför är ett yttrande av en företagare, utgången från arbetarnas led och utan annan skolunderbyggnad än folkskola: »Hade jag inte varit så oerfaren och okunnig så hade jag aldrig startat.» Vederbörande startade emellertid och upparbetade med stor möda ett framgångsrikt företag på grundval av en varuinnovation, som han själv gjort. Startkapitalet utgjorde 1.200 kr och början gjordes i en källare. På 1940-talet sålde han företaget till ett gammalt storföretag, som i sin tur träffade ett avtal med den enda svenska konkurrenten. Detta gick ut på att denne skulle lägga ned sin tillverkning. Företaget rustades därefter upp och undergick en ännu snabbare utveckling än tidigare.

Tabell 10. Företagen inom verkstadsindustrien fördelade efter utvecklingsindikator och ställning.[1]

Utvecklingsindikator[2]	Genomgående företag				Företag startade 1919—39 och i verksamhet 1940				Företag upphörda 1919—39							
									Startade före 1919				Startade 1919—39			
	Ställning 1939 eller vid upphörandet															
	Fristående	Koncerntillhörig	Okänd	S:a	Fristående	Koncerntillhörig	Okänd	S:a	Fristående	Koncerntillhörig	Okänd	S:a	Fristående	Koncerntillhörig	Okänd	S:a
1	441	42	89	572	486	16	58	560	135	15	75	225	66	7	30	103
2	149	31	33	213	178	18	33	229	7	5	5	17	10	2	2	14
3	55	28	4	87	40	20	15	75	1	1	—	2	—	—	—	—
4	64	13	17	94	5	1	—	6	64	10	27	101	7	2	4	13
5	1	1	—	2	20	8	8	36	17	9	18	44	7	3	4	14
S:a	710	115	143	968	729	63	114	906	224	40	125	389	90	14	40	144

[1] Ett företag har ansetts vara »koncerntillhörigt», om det helt eller till större delen ägts av ett annat *industri*företag eller tillsammans med andra ägts av ett finansiellt s. k. holdingbolag eller dyl. »Fristående» ställning utesluter inte, att en sammankoppling med andra företag kan föreligga via enskild person. Många sådana fall kunna givetvis realiter vara att jämställa med koncerntillhörighet.

[2] 1 = stationär, 2 = måttligt progressiv, 3 = starkt progressiv, 4 = regressiv, 5 = okänd.

verkning av underleveranskaraktär eller en tillverkning med mycket liten marknad, t. ex. i skuggan av standardiserad massproduktion, krävde en företagsstart i verkstadsindustrien vanligen ganska betydande kapital. Detta särskilt när möjligheten att konkurrera i högre grad än tidigare, då maskinerna voro få och enkla, kom att vara beroende av dyr maskinpark, något som särskilt blev fallet på 30-talet. Den bild av start i något större skala, som framträder för 30-talets del, trots underleverantörernas otvivelaktigt ökade antal, är i viss mån ett indicium på den dyrare maskinparkens betydelse (bilaga 11). Vad som dessutom ställde stora krav på startkapital var den omständigheten, att det med hänsyn till svårigheterna för den internationella handeln var mera nödvändigt att ha en god försäljningsorganisation, som man måste bygga upp själv, såvida man inte valde att ansluta sig till ett redan befintligt företag med en redan uppbyggd sådan. Möjligheterna att skaffa tillräckligt stora startkapital från privatpersoner voro emellertid mycket mindre under mellankrigstiden än tidigare. Orsakerna härtill äro flera och svåra att väga mot varandra. Då hela frågan om finansieringen skall ägnas ett särskilt kapitel, kan en diskussion härav emellertid förläggas dit.

Nya företag, som gingo in i parallellkonkurrens på varuområden, som höllo på att växa genom att varan i fråga var marknadsutvidgande, och som mera sällan voro effektivt kartelliserade, voro, som redan nämnts, särskilt vanliga i konsumtionskapitalvarubranscherna samt metallmanufaktur- och

bleckmanufakturbranscherna.[1] Såsom typiska exempel på varor, som på detta sätt föranledde många nya företag, kunna nämnas flertalet av de nya eller unga varor, som omnämndes i kapitel 7. Det kan här nämnas, att K. F. och de stora, nya enhetsprisföretagen voro stora kunder för dessa nya företag.[2] Därtill kommer emellertid en stor mängd varor av mera speciell natur med var för sig ganska liten, ofta lokalt eller regionalt begränsad marknad. Det var här ofta fråga om varor, som visserligen i och för sig kunde avsättas över hela landet, men som voro så enkla att tillverka, att vilket litet företag som helst kunde gripa sig an med det och få kunder bland närbelägna, t. ex. järnaffärer, vars innehavare man väl kände. Exempel härpå lämna diverse husgeråd. I andra fall var det fråga om varor, som inte kunde bära långväga transporter, och/eller där kontakten med slutlige kunden var av stor betydelse. Exempel härpå har man i byggnadsmaterielbranschen.

Begränsar man sig till parallellkonkurrerande företag, som antingen startade i förhållandevis stor skala — 50 arbetare eller mera — eller visserligen startade i liten skala men före mitten av 40-talet vuxit upp i en storlek av flera än 50 arbetare, finner man i verkstadsindustrierna inte flera exempel än att de med fördel kunna namnges i en uppräkning, som kan ge en viss konkret föreställning om de mest framträdande utvecklingslinjerna.[3] Påfallande är, att nya tillverkare av maskiner äro mycket fåtaliga, medan radiatorer, armatur samt diverse varaktiga konsumtionsvaror dominera bland de uppräknade företagens tillverkningar. Armaturindustrien erbjuder här ett alldeles särskilt intresse. De många, progressiva nya företagen få bl. a. ses mot bakgrunden av det äldre storföretagets beslut att försöka gå förbi grossisterna vid försäljning till byggmästarna. Detta ledde nämligen till att grossisterna erbjödo en god avsättningsmarknad för nya företag. Motsvarande företeelse finner man även på en del andra håll, framför allt när i likhet med vad som var fallet i byggnadsarmaturbranschen, tillverkningarna voro ganska enkla.

Bara ett fåtal av de 86 företagen kunna räknas till storindustriklassen, om man därmed åsyftar företag med många hundra anställda. Dessa ha försetts med ring efter startårtalet. Asterisk betyder att starten skedde i mycket liten skala. Ett »D» betyder dotterföretagsställning redan från starten. Sådan ställning var mycket vanlig. Tillsammans med de fall, då företaget övertagits av annat, oftast äldre företag, utgöra de närmare en tredjedel av samtliga. Att

[1] Kartellsammanslutningarna hade av helt naturliga skäl små förutsättningar i de fall, där en vara höll på att erövra terräng. Det var på en gång liten anledning att bilda kartell, då marknaden gärna räckte till för alla, och svårt att göra det, då det inte var lätt att täcka hela marknaden.

[2] Jfr K.F.:s styrelses berättelse för år 1933, sid. 71.

[3] En del av de uppräknade företagen voro visserligen också rätt betydande innovatörer. Men det låter i allmänhet inte på samma sätt som i en senare uppräkning av innovationspionjärer säga sig att innovationsinsatsen ifråga praktiskt taget helt bar upp företagsutvecklingen. I några fall då en betydande del av utvecklingen bars upp av varuinnovationer, ha företagen emellertid medtagits också i uppräkningen längre fram av innovationspionjärer på varuområdet.

så många av de progressiva företagen övertagits av annat, vanligen gammalt och stort företag är särskilt anmärkningsvärt. I flertalet av dessa fall kom den snabbare utvecklingen i gång efter detta övertagande. De huvudtillverkningar, som burit upp utvecklingen, ha angetts i de fall de inte framgå av företagsnamnet. Företagen ha i möjligaste mån erhållit sina nuvarande namn, varvid dock tidigare namn också angetts, i den mån företagen någon längre tid burit dessa och blivit kända under dem.[1]

Järn-, stål- och metallmanufakturindustri

AB Bendor, Stockholm 1928. Skruvar, muttrar m. m. — AB Sandins Metallfabrik, Sundbyberg 1934. Beslag. — Svenska Skandex AB, Sthlm 1932. Registerskåp. — Tekaverken AB, Stockholm 1919* (sed. Alingsås). Gardinstänger m. m. — AB J. R. Andersson & Co, Stockholm 1927. Övert. av A. Johnson & Co. Rostfritt. — AB Stålfjädrar, Stockholm 1934*. — AB Nordiska Metallduksväveriet, Uppsala 1924. — Holms Industri AB, Motala 1927. Hästskor och lantbruksredskap m. m. — Prestoverken i Motala AB (f. d. Holmsbruks Gjuteri AB), Motala 1924. Värmeledn. pannor. — AB P. M. Liljeqvist, Anderstorp 1935*. Stålottomaner, trapp- o. balkongräck m. m. — Ljungby Armatur & Metallfabr. AB, Ljungby 1928*. Övert. av AB C. T. C., Göteborg. Varmvattenberedare. — AB Svenska Strebelverken (f. d. AB Fundo), Västervik 1924. Övertaget av Strebelverk, Mannheim, sed. av K. F. Värmeledn. pannor. — AB Färe Armaturfabrik, Sibbhult 1922°. — AB Bergmans Chuckfabrik, Tyringe 1922. — AB Ystads Metallind. 1920. Prydn. saker. — AB Matadorverken, Halmstad 1927—29*. Rakblad och dyl. — Rakbladsfabriken Sollex, Halmstad 1933* (sed. Jönköping). — AB Göteborgs Bleckvarufabrik, Göteborg 1924°. Övert. av AB Plåtmanufaktur. — AB Fixfabriken, Göteborg 1925. Beslag m. m. — AB Lysekils Emballagefabrik, Lysekil 1937. Övert. av AB Plåtmanufaktur. Bleckemb. — J. A. Wirén Gjuteri & Mek. Verkstad, Sävedalen 1919. Pumpar m. m. — AB Vårgårda Armaturfabrik, Vårgårda 1920. — Industri IWO AB, Mariestad 1938. Belysningsarmatur. — Necks Verkstäder, Kommanditbolag, Nossebro 1919. Plåtarbeten, smiden m. m. — AB Svenska Stållinor, Kristinehamn 1928. Övert. av Hellefors Bruks AB. — Lindesbergs Gjuteri & Mek. Verkstads AB, Lindesberg 1920. — AB Köpings Armaturfabrik, Köping 1920. — Erik Sörberg, Armaturfabrik, Kungsör 1936. — Mora Armaturfabrik AB, Mora 1927. — Gävle Galvaniseringsfabrik AB, Gävle 1929*.

Maskinindustri

AB G. E. Finquists Verkstäder, Älvsjö 1919*. Kuggväxlar m. m. — General Motors Nord. AB, Stockholm 1928°, D. Automobiler. — AB Augustendals Industrier (AB Svenska Bilfabriken), Stockholm 1928°, D. — Verkstads AB Tibo (f. d. AB Elg & Thorén), Stockholm 1936*. Maskinstativ, behållare. — Ing. firman Ventilator, S. Romedahl, Stockholm 1931. — F. Ecks fabriker AB, Nacka 1925. Övert. av radiatorkartell. Radiatorer. — AB Johan Sörling, Märsta 1924*. Biltippar. — AB Nyköpings Automo-

[1] Det är att märka att årtalen ange startår enligt F.U.:s definitioner, varför de inte alltid överensstämma med av företagen exempelvis till Industrikalendern uppgivna årtal för firmans etablering. Bland annat har det varit ganska vanligt, att en firma låtit tillverka sina produkter på andra verkstäder innan egen industriell tillverkning upptagits. I detta fall är enligt F.U. den egna tillverkningen avgörande vid definitionen av startår.

bilfabrik, Nyköping 1937°, D. — M. Berlin & Co AB, Värnamo 1934. Velocipeder. — AB Bruzaholms Bruk, Bruzaholm 1931. Radiatorer. — Nya Mek. Taberg AB, Smålands Taberg 1920*. Textilmaskiner sed. manglar o. dyl. — Maskin- & Gjuteri AB, Kalmar 1924. Transportanordningar. — Osbyverken H. Lönnqvist, Osby 1927. Träbearbetn. maskiner. — AB Vattenvärmare-Kompaniet, Osby 1935*. — AB K. J. Levin, Malmö 1925. Kylmaskiner och automater. — AB Plåtindustri, Limhamn 1935. Grov- och tunnplåtsarbeten. — AB Järnmontering, Limhamn 1938, D. Järn- och stålkonstruktioner för byggnader. — AB Nyhems Mek. Verkstad, Halmstad 1919*. Skyfflar och pakethållare. — Origoverken, Bröd. Johanson, Smålandsstenar 1935* (sed. Halmstad). Domkrafter, lås, byglar, sängar m. m. — AB Svetsmekano, Göteborg 1937, D. — Korp & Söners Verkstäder, Vänersborg 1935. Div. verkstads- och andra maskiner. — AB Värmeverken, Lerum 1932*. Övert. av AB C. T. C. Värmeledn. pannor. — Fjellmans Mek. verkstads AB, Mariestad (1914) 1925*. Snickerimaskiner. — AB Tidaholmsverken, Tidaholm 1935°, D. Kanonlavetter. — AB Lidköpings Värmeledn. ind., Lidköping 1921* (sed. Järpås). Radiatorer. — AB Thermiaverken, Arvika 1923. Värmetekn. artiklar. — AB Örebro Radiatorfabrik, Örebro 1937. — AB Hägglund & Söner, Örnsköldsvik (1899) 1920-talet*°. Karosserier, elmotorer m. m. — AB Maskinfabriken i Örnsköldsvik, Örnsköldsvik (1918) 1920-talet*. Sågar. — Fabriks AB Forslund & Co, Skellefteå 1936. Biltippar.

Elindustri

AB Asea Svetsmaskiner, Stockholm 1938, D. — Dux Radio AB, Stockholm 1926. — Elektr. AB Helios, Stockholm 1919. Övert. av Asea. Elektr. värmeapparater. — AB Gylling & Co, Stockholm 1931. Radioapp. — Lumalampan AB (f. d. AB Hammarbylampan), Stockholm 1931°, K. F. — Skand. Radio AB, Stockholm 1935. — Standard Radiofabrik, Stockholm 1938, D. — AB Stern & Stern, Stockholm 1925. Radioapp. — Svenska Radio AB, Stockholm 1919°. Övert. av Telefon AB L. M. Ericsson. — Tjernelds Radiofabrik, Stockholm 1923. — A. Wessel & Co, Stockholm 1939, D. Strömställare. — Svenska Torrelement AB, Stockholm 1927. — Aga-Baltic AB, Sundbyberg 1924 (sed. Lidingö). Övert. av AB Gasaccumulator. Radioapp. — AB L. Johanssons Radiofabrik, Sundbyberg 1923. — Pertrixverken, Acc. Fabriks AB Tudor, Sundbyberg 1932, D. — Elektr. AB Skandia, Eskilstuna 1924 (sed. Arboga). Övert. av Elektromek. Industri AB, Hälsingborg (L. M. E.). — Charles Westerberg & Co, Nyköping 1922*. El. app. för hissar, autom. strömbrytare m. m. — Svenska AB Le Carbone, Linköping 1926* (sed. Sundbyberg). Torrelement. — AB Svenska Transformatorfabriken, Linköping 1919. — Luxor Radio AB, Motala 1927. — Norrköpings Elektrotekn. Fabriker AB (NEFA), Norrköping 1930°, D. — G. C. Faxe AB, Malmö 1923. Torrelement. — Bjurhagens Fabrikers AB, Malmö 1924. Övert. av Asea. El. ledn. — Bröd. Anderssons Velociped- & Radiofabr. AB, Göteborg (1912) 1932. — El. AB Morén, Partille (1907) 1925. Övert. av Asea. El. motorer. — AB Arbogamaskiner, Arboga 1932*. El. verktygsmaskiner.

De förlopp, där många nya företag kastade sig över en ny eller ung marknadsutvidgande vara, erbjuda intresse ur flera olika synpunkter och förtjäna därför en ingående analys. Då de emellertid framträda mera tydligt i andra industrier än verkstadsindustrierna, skola de för ögonblicket inte underkastas en sådan. Anmärkas bör emellertid redan nu att pionjärföretagen ibland inte kunde, önskade eller hunno växa tillräckligt snabbt för att täcka den marknad, som en ny vara skapade. Det kunde vara fråga om brist på

kapital och rädsla för alltför stor skuldsättning, en faktor, som spelade mycket stor roll.[1] Det kunde vara fråga om bristande företagarskicklighet eller om rent tekniska hinder för snabb kapacitetsökning. Fasta ensamförsäljarförbindelser kunde i vissa fall också spela roll. När en ny vara blev känd men bara såldes av t. ex. vissa maskinfirmor, mötte andra sådana firmor ofta en efterfrågan på varan i fråga, varför de sökte kontakter med andra företag eller personer, som ville starta företag för tillverkning av ifrågavarande vara.

Man skulle kanske förmoda, att patentskydd ofta lade hinder i vägen för tillströmning av nya företag i kölvattnet på ett pionjärföretag på ett visst varuområde. Emellertid var den nya varan ofta av sådan karaktär, att den inte kunde patentskyddas effektivt. Det nya kunde t. ex. ligga i råmaterialet och inte i konstruktionen. I andra fall kunde liknande konstruktioner ofta göras, utan att man kom i konflikt med patentlagarna. I detta sammanhang kan uppmärksamheten fästas på att pionjärföretagen av fruktan för att andra företag skulle kasta sig över den nya tillverkningen ofta undveko tidig reklam. En allmän regel inom reklamen var, att tillverkningen i fråga borde finnas ute på marknaden i inte alltför små mängder, när reklamen sattes i gång. Pionjären försökte därför dessförinnan skaffa fast fot för tillverkningen i fråga bland sina kunder — särskilt grossister och detaljister. Man fick då också mera tid på sig att skaffa den produktionskapacitet, som skulle kunna komma att behövas, varigenom det kunde bli lättare att hålla undan för konkurrenter.[2] Vad som emellertid även i dessa fall ändå brukade locka fram konkurrenterna var inte sällan det förhållandet, att pionjärföretagen ibland satte ett ganska högt pris från början i syfte att utnyttja försprånget t. ex. i tekniskt hänseende. Ett dylikt pris kunde för övrigt ibland motiveras av experimentkostnader m. m. Efterföljare, som inte behövde belasta kalkylen med dylika kostnader, lockades då att gå in på marknaden med ett lägre pris.

Å andra sidan kunde det också förekomma, att pionjärföretaget började med att sätta ett pris, som understeg styckkostnaderna vid den kvantitet av varan, som till en början kunde säljas. Detta i den tanken att ett högre pris skulle omöjliggöra nämnvärd försäljning. Vid det lägre priset skaffade sig varan så småningom en stor marknad och styckkostnaderna sjönko under priset. En dylik lågprispolitik ställde emellertid stora krav på likvida medel och kunde därför sällan föras av ett nytt företag. Samtidigt som den därför i första hand stod äldre företag till buds, var den vanligen det mest verksamma medlet att hindra tillströmning av en mängd nya tillverkare. En inte sällan tillämpad metod, som framför allt stod äldre, mångsidigt inriktade företag till buds, var att belasta t. ex. en ny vara med alltför låga kostnader och att således låta andra, äldre och stabilare tillverkningar bära en motsvarande större kostnadsandel.

[1] Jfr kap. 14.

[2] Jfr citatet ur VS 1931: 217, sid. 230.

Pionjärföretagen med varuinnovationer

Utan tvivel antyder det sist anförda en av anledningarna till att *antalet nya företag med varuinnovationer var rätt litet under mellankrigstiden.* Det var inte lätt för ett nytt företag att uppbringa tillräckligt kapital bl. a. för att kunna fullfölja den lågprispolitik, som ibland fordrades i början, om den nya varan skulle slå igenom. Andra förklaringar ha tidigare antytts i samband med diskussionen av riskvilligheten bland olika kategorier tänkbara företagsgrundare. Även om risken att starta ett nytt företag på basis av en varuinnovation oftast var mindre än att starta ett nytt företag i parallellkonkurrens på ett »gammalt» varuområde, måste den alltid tagas med i beräkningen. Under de allra första åren mötte ett företag, som försökte introducera en ny vara, nästan som regel stora svårigheter i form av konsumenters konservatism och/eller intensifierad konkurrens från sådana företags sida, som kände sig hotade av den nya varan, och det gällde då att ha styrka att hålla ut.

Håller man sig även här till nya företag av samma storleksklass som i föregående uppräkning, finner man inte flera mera anmärkningsvärda exempel än att de också i detta fall kunna namnges. Mycket karakteristiskt är här att många blivit storföretag, ofta med hjälp av ett redan stort företags försäljningsorganisation och kapitalstyrka. Flertalet hör till dem, som antingen tack vare att en mycket snabb utbyggnad var möjlig eller på grund av att den nya varan var mycket »exklusiv» knappast släppte ifrån sig någon marknad till andra företag. Vad som ovan sades om en marknadsutvidgning, överträffande pionjärföretagens resurser, gäller alltså företrädesvis andra företag än de här nedan uppräknade.

AB Cryptoteknik, Stockholm 1924*. — Hugin Kassaregister AB, Stockholm 1930. K. F. — AB Imoindustri, Stockholm 1931. Pumpar. — AB Linham, Stockholm 1927. Smörjkoppar. — Ulvsunda Verkstäder AB (f. d. AB Nomy), Stockholm 1928. Övert. av AB Volvo. Glidlager. — AB Max Sievert Lödlampsfabrik, Sundbyberg 1922. — Hesselman Motor Corp. AB, Nacka 1929. Pumpar till motorer. — AB W. Dan Bergman, Södertälje 1919*°. Övert. av AB Bofors. Aluminiumprodukter. — Domkraft AB Nike (f. d. H. Landin), Eskilstuna 1925*. Övert. av K. F. — Svenska Aeroplan AB, Linköping 1937°. D. — AB Facit, Åtvidaberg 1922 (1918)°. D. Räknemaskiner. — AB Ljungmans Verkstäder, Malmö 1924°. Mätapparater för oljor m. m. — AB Volvo, Göteborg 1926°. D. Automobiler.[1] — Svenska Flygmotor AB, Trollhättan 1930°. D. — AB Eccoverken (f. d. E. Järnåker), Skara 1931*. Övert. av AB Atlas-Diesel. Luftkompressorer (för färgsprutor). — AB Kanthal, Hallstahammar 1931° (D). Övert. av Bultfabriks AB. Elektr. motståndsmaterial. — Georg Schönander, Stockholm 1930. Röntgenrör m. m. — AB Arctic, Motala 1923°. Övert. av AB Elektrolux. Absorp-

[1] Bilar hade visserligen tidigare tillverkats i Sverige av flera företag. Dessa hade emellertid inte varit organiserade för serietillverkning och hade knappast några underleverantörer. Volvo byggde nästan helt på ett underleveranssystem och lade upp tillverkningen efter moderna principer. Medan de äldre företagen varit en dålig affär blev Volvo efter några år med enbart förluster så småningom en ganska god sådan. Beträffande Volvo kan f. ö. nämnas, att initiativet inte togs av personer i »moderföretagets», S. K. F., ledning utan av enskilda personer, som fingo starkt stöd av S. K. F.

tionskylskåp. — AB Hägglund & Söner, Örnsköldsvik (1899) 1920-talet*°. Helsvetsade stålkarosser. — Charles Westerberg & Co, Nyköping 1922*. Automatiska strömbrytare m. m.

En uppräkning även av småföretag av nu diskuterade kategori skulle visserligen inte bli särskilt lång, men då de var för sig voro av ringa betydelse, skulle den inte fylla någon viktigare uppgift.

Företagsbildningens konjunkturvariationer

Av diagram 16 på sid. 202 och bilaga 5 framgår att verkstadsindustriernas något nedåtriktade trend i företagsbildningen skulle ha blivit ännu mera markerad, om inte konsumtionskapitalvarorna lockat ett ökat antal nya företag under 30-talets högkonjunktur. I slutet av 30-talet låg årliga antalet nya konsumtionskapitalvaruverkstäder högre än motsvarande antal kapitalvaruverkstäder, medan förhållandet var omvänt under 20-talet. Utan tvivel beror detta dels på att de nya unga varorna här voro vanligare, dels på 30-talets starka prägel av byggnadskonjunktur. Beträffande konjunkturvariationerna i företagsbildningen i övrigt kan man först och främst peka på det förhållandet, att depressionernas första år, 1921 och 1930 samt bakslagsåret 1938, tydligt registreras i form av minskad företagsbildning, låt vara att minskningen är anmärkningsvärt liten. De egentliga depressionsåren, d. v. s. 1922 och 1932 — i slutet av 30-talet hann ju någon depression med större arbetslöshet aldrig utveckla sig — uppvisa däremot en ökning av företagsbildningen. Denna bild, som återkommer i många andra industrier, kan såsom redan antytts i ett tidigare sammanhang i första hand förklaras på följande sätt: under krisutvecklingens första faser dominerade en allmän blickfältsförkortning, och man ställde sig pessimistisk eller avvaktande. I senare faser, då arbetslösheten börjat anta större proportioner, började företagsstart efter »levebrödsprincipen» komma. Såväl 1922 som 1932 års betydande företagsbildning förklaras framför allt härav. I båda fallen torde den stora tillgången på billiga maskiner, som utrangerats från äldre och/eller nedlagda företag, eller som kunde levereras direkt av tillverkare till lägre priser än under högkonjunkturåren, också ha spelat viss roll. Någon nämnvärd betydelse för bilden 1932 hade däremot inte valutadeprecieringen. Detta framgår tydligt av ett studium av de företag det här är fråga om.

Under konjunkturuppsvingen stimulerades företagsbildningen betydligt mindre av sökandet efter levebröd. Den allmänna konjunktursituationen och det mera speciella förhållandet, att större företags benägenhet att placera halvfabrikattillverkning o. dyl. samt icke standardiserade tillverkningar utanför det egna företaget ökade, var då den förnämsta stimulansen. Föga svårförklarliga äro topparna i företagsbildningen 1919—20 och bottennivån 1939. Visserligen hade verkstadsindustrierna i allmänhet inga goda år omedelbart efter det första världskriget, men det är tydligt, att en avsevärt förbättrad råvarutillgång på många håll uppmuntrade till företagsstart. Vidare är det

tydligt, att landsbygdens elektrifiering, som ganska plötsligt satte in på bred front omedelbart efter krigets slut, både direkt gav upphov till många nya företag inom elindustrien och skapade gynnsammare förutsättningar än tidigare för nya »landsbygdsföretag» av alla slag. Slutligen voro blickfälten överlag trots allt ganska långa och ganska optimistiskt färgade inför en väntad, låt vara dröjande allmän fredskonjunktur. En sådan situation påverkade just företagsbildningen mera än verkstadskonjunkturerna i övrigt. 1939 års bild sammanhänger med de korta blickfält, som då dominerade särskilt efter krigsutbrottet. Företagsbildningen påverkades då mera än den allmänna verkstadskonjunkturen.

Produktionsstrukturens specialiseringsgrad

Det har i viss mån redan framgått av den föregående framställningen, att de nya företagen i regel voro mera specialiserade än de gamla. Av tabell 11, som baserar sig på ett slags konditionssiffror, framgår detta tydligt.[1] Särskilt de företag, som startats före 1919 och upphört under mellankrigstiden, uppvisa en ganska låg specialisering. Tabell 12, som grundas på en siffermässig specialundersökning av IS:s primärmaterial, och som alltså sammanställts helt oberoende av tabell 11, visar ungefär samma bild, som dock endast nätt och jämnt kan anses statistiskt säkerställd.[2] Det är ingen tillfällighet, att de äldre företagen ofta hade namn sådana som »X-köpings gjuteri- och mek. verkstads AB», medan nyare företag oftare hade mera speciella namn, ibland knutna till ett varumärke.

Till en del förklaras de nya företagens högre specialiseringsgrad av att de voro nya och inte av någon speciell benägenhet att av princip välja specialisering. En allmän regel i verkstadsindustrierna har nämligen med nedan omnämnda undantag i viss mån alltid varit, att nya företag startat med en eller ett fåtal produkter för att efter hand taga upp andra tillverkningar utan att därför helt släppa de äldre. En sådan utveckling får ses mot bakgrunden av konkurrensen. Särskilt under dåliga år tvingades många företag att söka nya tillverkningar i konjunkturutjämningssyfte. Man fick på så sätt nya kunder, som man inte gärna släppte, när tiderna åter blevo bättre, lika litet som man gärna släppte de gamla kunderna. I samma splittrande riktning

[1] Företagen i F. U.:s primärmaterial ha med ledning av uppgifter om produktionsinriktningen och företagens storlek vid starten eller 1919 försetts med siffror från 1 – 10, varvid 10 fått representera utpräglad specialisering. Till gruppen »specialister» i tabellen ha därefter förts alla företag med siffran »10» medan alla andra (inkl. sådana, som av olika skäl inte kunnat klassificeras) räknats som »mångsysslare».

[2] Till »specialis¹företag» ha räknats företag, vars tillverkning av en »vara» (definierad i anslutning till IS:s varugruppering 1939) uppgick till >75 % av företagets hela tillverkning i kronor räknat. Tillvägagångssättet har den fördelen framför tillvägagångssättet bakom tab. 11 att det godtyckliga momentet blivit mindre. Å andra sidan blir klassificeringen i tab. 12 mera schematisk och ingen hänsyn tas till företagsstorleken. Vidare är att märka att ett av allt att döma utmärkande drag varit att en rad småtillverkningar släppts inom många verkstäder, vilket inte behöver ha gett utslag.

Tabell 11. Verkstadsföretagens specialisering 1919 resp. vid senare startår.

Antal arbetare 1919 resp. vid starten	Företag startade före 1919				Företag startade 1919—39			
	Genomgående		Upphörda 1919—39		I verksamhet 1940		Upphörda 1919—39	
	Antal	Därav specialister %	Antal	Därav specialister %	Antal	Därav specialister %	Antal	Därav specialister %
1—7	365	*46*	126	*33*	612	*58*	63	*49*
8—19	216	*45*	129	*40*	133	*65*	36	*58*
20—99	236	*35*	88	*36*	37	*70*	4	—
100—499	91	*34*	12	*25*	3	—	2	—
500—	20	*25*	2	—	—	—	—	—
Summa	928	*41*	357	*36*	785	*60*	105	*53*

Tabell 12. Verkstadsföretagens specialisering 1939.

Salutillverkningsvärde 1939 1000 kr	Genomgående företag		Företag startade 1919—39 och i verksamhet 1940		Summa	
	Antal	Därav specialister %	Antal	Därav specialister %	Antal	Därav specialister %
0—50	35	*34*	54	*48*	89	*43*
51—100	26	*46*	30	*60*	56	*54*
101—200	31	*65*	32	*53*	63	*59*
201—500	56	*50*	24	*58*	80	*53*
501—1000	32	*41*	8	*75*	40	*48*
1001—5000	48	*42*	4	*100*	52	*46*
5001—	21	*48*	4	*100*	25	*56*
Summa	249	*44*	156	*57*	405	*49*

verkade många kunders önskan att placera flera olika beställningar på samma företag. Hur hårt konkurrenstrycket på så sätt verkade, framgår i någon mån av ett studium av företagens produktionsstruktur vid olika tidpunkter under mellankrigstiden. Man finner anmärkningsvärt få exempel på företag, som under hela tiden bibehållit en och samma helt dominerande tillverkning. Detta visar sig redan vid ett studium av IS:s huvudblanketter år efter år och skulle utan minsta tvivel framstå ännu klarare, om varugrupperingarna hade varit mera specificerade.[1]

[1] Detta strider inte mot det tidigare påpekade förhållandet, att parallellkonkurrens i allmänhet inte var lockande. Ty dels var ju en sådan konkurrens inte ovanlig på ett marknadsutvidgande varuområde, dels gällde påpekandet i fråga nya företag. Flera av de faktorer, som avhöllo nya företag från annan parallellkonkurrens, förelågo ju inte alls för gamla företag. Sådan konkurrens var i själva verket en vanlig företeelse inom de äldre företagens värld. Nya företag startade m. a. o.

Emellertid rymma inte konkurrensverkningarna på detta sätt hela förklaringen till de äldre verkstadsföretagens mindre specialiseringsgrad. De nya underleveransföretagen hade nämligen inte i lika hög grad som de flesta färdigvaruföretagen en tendens att under konkurrensens tryck utvecklas till mångsyssleri. Det är sålunda dessa underleveransföretags speciella karaktär mera än deras egenskap att vara »nya», som gör bilden av nya företags större specialisering framträdande. Att deras ökade betydelse gett verkstadsindustrien en mera specialiserad branschstruktur vid mellankrigstidens slut än vid dess början är därför ganska uppenbart.[1]

Att verkstadsindustrien vid mellankrigstidens slut hade en mera specialiserad branschstruktur än tidigare berodde emellertid inte bara på de nya företagens karaktär utan också på företagsdöden. Innan denna fråga diskuteras, skall den organiserade konkurrensbegränsningens betydelse något beröras.

Organiserad konkurrensbegränsning

Ingenting tyder på att det förekommit nämnvärd nyetableringskontroll genom kontroll över den produktionsutrustning, som ett nytt företag måste ha. Äldre företags utförsäljning av gamla maskiner har i stället ofta uppmuntrat till nyföretagsbildning. Några effektiva avtal med råvaruleverantörer i syfte att avstänga företag från leveranser ha knappast heller funnits. Även här ha leverantörföretagen särskilt under dåliga tider uppmuntrat nya företag genom sin försäljningspolitik. Däremot har det i vissa fall förekommit, att nystartade företag övertalats att upphöra eller att överlåta rörelsen. I detta sammanhang har det vidare hänt, att vederbörande företagare fått utfästa sig att inte starta i samma bransch, en utfästelse, som också lämnats i sådana fall, då ett äldre företag uppköpts och/eller förmåtts lägga ned verksamheten. Den vanligaste formen av försök att hålla nyetablering tillbaka torde emellertid — naturligtvis frånsett vanlig konkurrens — ha varit ett samarbete med grossister. Dessa lovades ensamrätt mot att de å sin sida

sällan med parallellkonkurrens, men de tvingades ofta efter hand in på en sådan. Kvalité-, typ- och servicekonkurrens var emellertid mycket vanligare än priskonkurrens även mellan äldre företag.

[1] De allra äldsta företagen voro från första början mångsysslande beställningsverkstäder och de ha ofta bibehållit denna sin karaktär. Men dessutom voro många av de »medelålders» företagen mångsysslande från början i större utsträckning än de flesta för mellankrigstiden nya företagen. Med en schematisk förenkling kan man därför tala om tre epoker i företagsbildningen. Den första, sträckande sig från 1840-talet till 1880-talet, gav, såsom framhölls i kap. 5, framför allt mycket mångsysslande beställningsverkstäder. Den andra, som sträcker sig från 80—90-talet och fram till mellankrigstiden, gav dels mångsysslande beställningsverkstäder av ungefär samma typ som de äldsta, dels specialiserade företag, baserade på mycket speciella uppfinningar (telefoner, kullager, dammsugare etc.). Den tredje epoken, mellankrigstiden, gav förutom tillverkare av små, relativt enkla färdigvaror, oftast då konsumtionskapitalvaror, i påfallande stor utsträckning specialiserade underleverantörer samt specialverktygsfabrikanter.

lovade att inte knyta förbindelser med nya företag.[1] Det kan emellertid troligen inte göras gällande, att företagsbildningen skulle ha varit väsentligt större vid frånvaro av varje slags nyetableringskontroll i några andra verkstadsbranscher som helhet än möjligen i den elektriska kapitalvaruindustrien. Detta hindrar inte, att dylik nyetableringskontroll i vissa delbranscher sannolikt hindrat företagsbildningen. Ofta torde dock företagsbildningen bara kunnat hållas tillbaka under en kortare tid. Möjligheterna att anlita »outsiders» bland grossister och detaljister voro ofta goda. Detta var av naturliga skäl särskilt fallet, när en del grossister avsiktligt ställts utanför ett kartellsamarbete. I SOU 1940: 35 konstateras, att det inom svenskt näringsliv är »nära nog en regel, att utomstående företag existera och tillåtas existera vid sidan av kartellerna» (sid. 205). Ingenting har i F. U. framkommit, som talar emot detta. Även för de elektriska kapitalvaruverkstädernas del bör beaktas, att de allmänna förutsättningarna knappast voro särskilt gynnsamma för någon livlig och betydelsefull företagsbildning. Detta bl. a. därför att innovationerna över lag voro sekundära, och därför att konkurrens med de stora, äldre företagen under alla förhållanden skulle ha krävt betydande finansiell styrka i de flesta fall. Ett exempel på framgångsrik konkurrens lämnar emellertid nyssnämnda Charles Westerberg & Co, som samtidigt representerar ett av de vackraste exemplen på ett arbetarföretag, som lyckats växa kraftigt men bibehålla en självständig ställning. I detta sammanhang kan också AB Hägglund & Söner nämnas.

Om man ser till konkurrensbegränsande avtal av andra slag än avtal om nyetableringskontroll, synes den slutsatsen kunna dragas, att dessa i en del branscher av verkstadsindustrien gett anledning till företagsbildningar, som annars troligen inte skulle ha kommit till stånd. Det är emellertid mycket svårt att skilja dessa fall från sådana, där en t. ex. genom kartell åstadkommen standardisering och specialisering av produktionen varit den omedelbara anledningen. Denna fråga har redan i det föregående berörts.[2]

Större betydelse än för företagsbildningen har med all sannolikhet den organiserade konkurrensbegränsningen haft för företagsutvecklingen. Både i de fall, då nyetableringskontroll misslyckats, och i de fall, då en sådan inte varit avsedd i uttryckliga avtal, ha de nya företagen mången gång haft svårt att växa och komma i jämnbredd med de äldre. Att arbeta sig upp uteslutande med hjälp av kunder, som inte voro avtalsmässigt bundna av en kartell, var säkerligen i regel betydligt svårare än att över huvud taget komma in på marknaden. Mycket belysande är, att många, ja ofta flertalet nya företag som startades vid sidan av en kartell, så småningom frivilligt eller av mer eller mindre utpräglat nödtvång gingo med i denna.[3] I många fall förelågo

[1] Se t. ex. Kartellregistret 1947: 12.

[2] Sid. 224.

[3] Å andra sidan har man många intressanta exempel på kamp mellan något eller några företag å ena sidan och en kartell å andra sidan, ej sällan avbruten av ett deltagande i kartellsamarbetet under kortare eller längre tider. Motivet för kampen har i regel från outsiderföretagens sida angivits

emellertid inga större förutsättningar att växa helt enkelt därför att man höll sig till icke-standardiserade produkter vid sidan av de större företagens längre serier. Att den bild av småföretagens utveckling, som var typisk i synnerhet för kapitalvaruverkstäderna, i någon mån förklaras av båda dessa omständigheter, förefaller mycket sannolikt. Emellertid är det uppenbart, att de långt ifrån förklara allt. Detta framgår av vad som ovan framhållits beträffande företagsbildningens och företagsutvecklingens karaktär i övrigt.

Det bör till sist bara tillfogas, att kartellsamarbetet i en hel del fall förbättrade företagens möjligheter att växa utan att detta behövde vara ett resultat av utebliven konkurrens från några nya företags sida. Detta helt enkelt därför att en kronisk »dumping»-konkurrens mellan företag, som bara kalkylerade med de rörliga kostnaderna och gång på gång gingo omkull men dittills fått injektioner av nytt kapital, bringades till ett slut, varigenom företagen fingo bättre ekonomi. Till de olika aspekterna av denna kroniska »dumping»-företeelse, som blev mycket mindre vanlig på 30-talet än på 20-talet bland annat just på grund av ett utbyggt kartellsamarbete, men också tack vare en ökad marknadssugning, blir det anledning att återkomma vid analysen av flera andra industrier.

Frågan om den organiserade konkurrensbegränsningen och företagsdöden skall något beröras i det följande.

Företagsdöden och dess konjunkturvariationer

Siffror rörande företagsdöden för de största verkstadsbranscherna återfinnas i bilaga 5 och 6 och i tabell 5 på sid. 185. Vidare kan diagram 17 studeras.

Även om företagsdöden i åtskilliga industrier var väsentligt större än i verkstadsindustrierna, måste den dock anses betydande. I de tre största branscherna tillsammans föllo omkr. 30 % av alla vid mellankrigstidens början befintliga företag bort före 1940. Att det härvid inte bara var fråga om småföretag framgår av tabell 8 på sid. 204 samt av bilaga 6 och 8. Tydligt är dock att denna företagsdöd betydde mindre som arbetslöshetsskapande eller över huvud taget som arbetskraftsfriställande faktor än utvecklingen inom andra företag (diagram 18 och bilaga 9).

En närmare granskning av företagsdödens karaktär visar, att de flesta sedermera bortfallna företagen voro stationära eller regressiva. Detta gäller såväl gamla som nya. (Jfr ovan sid. 217 samt bilaga 8.) Man kan först och främst skilja bort en kategori, där företagsdöden sammanhängde med äga-

vara åsikten att kartellen önskat hålla alltför höga priser eller på annat sätt varit alltför rigorös i sina strävanden att begränsa konkurrensen. Man har i själva verket få exempel på karteller, där samarbetet under långa sammanhängande perioder varit något så när friktionsfritt och utan stridigheter med outsiderföretag. Ett exempel på ett (i detta fall äldre) företags växlingsrika kamp med kartellsammanslutna företag lämnar AB Cykelfabriken Monark i Varberg, ett arbetarföretag, som under mellankrigstiden utvecklades utomordentligt snabbt och kom att övertrumfa flertalet konkurrenter.

rens och/eller ledarens ålder, sjukdom eller död. Även om i många sådana fall företaget övertogs av andra personer, ofta någon son, får man inte så få fall av denna företagsdöd. De utgöra dock endast en mindre del av hela företagsdöden.

En andra kategori bortfallna företag karakteriserades av strategiska felinvesteringar. De voro dock rätt fåtaliga, låt vara att den första fredskrisen 1921—22 knäckte en hel del under närmast föregående konjunkturuppsving startade företag.[1] Det är uppenbart, att varje industri får en viss företagsdöd helt enkelt därför att oskicklig företagsledning alltid uppträder i viss »normal» omfattning. I verkstadsindustrierna, som inte uppvisa särskilt stor dödlighet bland de nystartade företagen, förklarar sådan oskicklighet tillsammans med det nyss berörda en rätt stor del av hela företagsdöden. Lägger man till den inte så obetydliga företagsdöd, som hängde samman med nyssnämnda strävanden att köpa upp nya företag, blir det inte särskilt många fall av företagsdöd kvar att förklara bland de nya företagen. Att de strategiska felinvesteringarna spelade så pass ringa roll, synes bero på att man inte gärna tog stora risker vid start av företag. Man vågade sig sällan på en ganska kapitalkrävande företagsbildning, som inte med mycket hög sannolikhet skulle kunna lyckligt genomföras. Och man genomförde den inte utan att ha betydande kapitalresurser bakom sig, så att de ofta besvärliga första åren, innan erfarenheter kunnat vinnas och rörelsen stabiliseras, kunde klaras.[2] Helt annorlunda låg det till under tidigare skeden av den svenska industrialiseringen, inte minst just inom verkstadsindustrierna. Det låter säkerligen säga sig, att man under mellankrigstiden tog störst risker inom äldre företag, där man hade en stabiliserad rörelse av annat slag att falla tillbaka på och där initialkostnaderna inte behövde vara så stora som vid start av ett helt nytt företag. Det visar sig emellertid ändå, att inte heller felinvesteringar inom de äldre företagen spelade någon stor roll såsom anledning till företagsdöd annat än i den första fredskrisen. Utan tvekan kan man säga, att otillräckliga investeringar oftare gåvo anledning till den ekonomiska tillbakagång och företagsdöd, som kan konstateras under resten av mellankrigstiden, inklusive åren 1931—33. Härvid är dock å andra sidan att observera, att betydande förluster, helt eller delvis beroende på utbyggnad under dyrtid, ofta drabbade enskilda företagsägare, även när det aldrig blev företagsdöd i F. U.:s mening eller någon djupgående finansiell rekonstruktion. I sådana fall var det dock ofta inte på längre sikt fråga om någon felinriktning av investeringarna. Inte heller voro dessa fall vanliga efter 20-talets mitt.

[1] Ett anmärkningsvärt stort antal företag stupade på grund av en inriktning på export till Ryssland, som slog mycket illa ut. Ett ännu större antal bland »ryssföretagen» fingo rekonstrueras. En annan betydande kategori strategiska felinvesteringar gjordes i kullagerföretag. Det var här i regel fråga om stora företagsbildningar, men någon tillverkning hann i flertalet fall aldrig komma igång. S.K.F. hade alltför stort försprång och de nya företagen voro för övrigt vanligen illa uppbyggda.

[2] Jfr ovan sid. 231.

En tredje och sista kategori upphörda företag bestod av sådana, som på grund av sin produktionsinriktning och organisation sakta men säkert trängdes undan och slogos ut av konkurrenter. Denna kategori återfinnes naturligt nog mest bland »gamla» företag. Emellertid var det i verkstadsindustrierna i motsats till i många andra industrier ganska sällan fråga om företag, som råkade i svårigheter på grund av att de varor de tillverkade slogos ut av nya varor. Det var m. a. o. få företag, som stupade därför att deras produktion blivit obsolet. Det var nämligen i regel ganska lätt att ta upp andra tillverkningar i stället för de gamla med samma eller obetydligt förändrad produktionsapparat, en sak, som i rätt hög grad satte sin prägel på konkurrenskampen på många håll. Särskilt vissa relativt enkla produkter togos ständigt upp av företag, som åtminstone för en tid sökte kompensation för någon annan produkts tillbakagång, och de ordinarie tillverkarna hade stark känning härav. Däremot är det påfallande, att företagsdöden ofta var en direkt följd av andra företags metodinnovationer. Den träffade sålunda hårt de mycket mångsysslande verkstadsföretagen. Den betydligt större dödligheten i maskinindustrien än i järn-, stål- och metallmanufakturindustrien (se tabell 5 på sid. 185 och bilaga 6) är delvis ett uttryck härför. Mångsyssleriet var vanligare i den förra än i den senare industrien. Den förhållandevis stora dödligheten bland ganska stora företag just i maskinindustrien är också ett uttryck för denna »mångsysslardöd». Det var nämligen framför allt de medelstora företagen, som voro alltför litet specialiserade. Utvecklingsbilden fram till företagens upphörande, som i dessa fall vanligen var definitiv i den meningen, att någon fortsättning inte kom till stånd på annat sätt än genom att annat företag ibland tog lokalerna, är karakteristisk och likartad i flertalet fall. Den ringa specialiseringen och oförmågan att med hjälp av rationella kostnadsberäkningar bedöma de olika tillverkningarnas lönsamhet undergrävde tillsammans med omodern utrustning, trånga lokaler etc. ekonomien särskilt under 20-talet, då metodinnovationerna inom många andra företag voro stora och den utländska konkurrensen hårdnade. Krisen i början på 20-talet hade f. ö. vanligen rubbat företagens finansiella ställning. Banker och andra fordringsägare resonerade ofta på följande sätt: »Ni måste visa att företaget kan bära sig. Då skall vi inte dra oss för att satsa mera pengar i det.» Företagsledningen kunde å andra sidan genmäla: »Vår bristande likviditet lägger hinder i vägen för modernisering, som är nödvändig, om företaget skall kunna bära sig. Ge oss därför pengar, så skall vi nog se till att vi klarar oss.» När fordringsägare och/eller kreditinstitutioner inte ville eller vågade acceptera företagsledningens önskemål, berodde det ofta på rädsla att kasta goda pengar efter dåliga. Man hade kanske ingen riktig tilltro till företagsledningen, och man hade svårt att finna en annan eventuellt bättre sådan. Därtill kom i flera fall att de gamla lokalerna voro föga lämpade för en modernisering av driftsformerna och produktionsinriktningen. En successiv modernisering var därför utesluten samtidigt som nybyggnad av en hel fabrik tedde sig alltför kapitalkrävande. Typiskt för här berörda företagsdöd är slutligen dess

geografiska fördelning. De upphörda företagen lågo främst i städerna, där de sedan länge delvis täckt ett regionalt behov av alla slags verkstadsprodukter. Deras enklare tillverkningar för det regionala behovet övertogos sedan ofta av små företag, medan andra, starkt progressiva storföretag togo hand om deras marknad för tillverkningar, som passade sämre för små företag.

Också i ett annat hänseende än de redan nämnda voro de flesta av de bortfallna företagen karakteristiska. Det var nämligen framför allt tillverkare av färdigvaror, såsom motorer, maskiner och apparater, transportanordningar etc., som föllo bort och i ojämförligt mindre utsträckning halvfabrikattillverkare. Väsentligen förklaras detta utan tvivel helt enkelt av att företag av denna senare typ vid mellankrigstidens början voro få till antalet. Hela förklaringen ger dock inte detta. Det är tydligt, att många företag med komplicerade tillverkningar hade svårt att hävda sig i konkurrensen med de mycket stora företagen, även om deras ekonomi inte undergrävdes av mångsyssleri och bristfällig kalkylering av kostnaderna. Säkerligen ställde det sig ofta svårt för dem att anskaffa det friska kapital, som behövdes för en modernisering av produktionsapparaten och den kapacitetsutbyggnad, som kanske i de flesta fall måste förenas med en sådan modernisering t. ex. till flytande tillverkning. I verkstadsindustrierna liksom i så många andra industrier var det en rad vanligen större företag, som samlat störst vinster och klarat sig bra genom fredskrisen 1920—21—22 och/eller tidigt fingo gott finansiellt stöd från banker eller andra håll, som förmådde gå i spetsen, skaffa de skickligaste företagsledarna och övriga nödvändiga saker för den modernisering, som direkt eller indirekt blev sämre lottade konkurrenters olycka.

Redan i verkstadsindustrierna möter man ett intressant förhållande, som bör omnämnas i detta sammanhang. Det framträdde emellertid mycket mera och mera klart i vissa andra industrier och skall därför för ögonblicket inte diskuteras ingående. Så länge de »dödsdömda» företagen orkade hänga med — kanske ofta till stor del genom att belasta sina kostnadskalkyler med otillräckliga avskrivningar, göra för små reinvesteringar etc. — medförde det otvivelaktigt i många fall och särskilt då för vissa produkters del en slags »dumping»-konkurrens.[1] Det har sagts, att dessa verkstadsföretag »gingo omkull ungefär vart tjugonde år, eftersom man aldrig kunde göra tillräckliga avskrivningar». Priserna pressades av dessa företag så hårt, att även företag med mycket lägre kostnader — men större avskrivningar — än dessa »dumping»-företag ledo därav. Utan tvivel spårar man verkningarna av denna i den industriella dynamiken typiska process i den svenska verkstadsindustriens 20-talshistoria. Vid det laget hade företagen i fråga vanligen ett flertal re-

[1] Prispolitiken från dessa företags sida, som mer eller mindre utpräglat befunno sig på det sluttande planet, avvek alltså väsentligt från de företags prispolitik, som voro nystartade och/eller förde en progressiv investeringspolitik. Jfr ovan sid. 230. De förra men inte de senare förde i första hand en priskonkurrens och deras kvalitéer blevo ofta lidande härpå både frivilligt och ofrivilligt, det senare därför att företag på det sluttande planet ofta blevo utan tillräckliga rörelsemedel samt ledo brist på kvalificerat folk.

konstruktioner bakom sig.[1] De flesta föllo emellertid definitivt bort redan under 20-talet. I detta sammanhang kan emellertid också nämnas, att 30-talets karteller i vissa fall sannolikt medförde en minskad företagsdöd genom att en del svaga företag kunde klara sig bättre än tidigare. Säkerligen bidrogo alltså båda de nämnda omständigheterna till att minska konkurrenstrycket och till att ge det senare 30-talets ljusare räntabilitetsbild för verkstadsindustrien i allmänhet. Även om en »dumping»-process av här antydd innebörd alltid i någon mån pågår, eftersom nya varor och metoder alltid kämpa med gamla varor och metoder och de senare av flera skäl — bl. a. på grund av de fasta kostnaderna — äro mer eller mindre seglivade, kan man tala om ett ganska avslutat skede vid början av 30-talet. Man stod då i slutet av en period, då särskilt många gamla företag trängdes tillbaka och undan av *i tiden koncentrerade* stora metodinnovationer inom ett rätt begränsat antal andra företag.

Företagsdödens konjunkturvariationer framträda otvetydigt i verkstadsindustrierna, även om de inte voro starkt markerade annat än vid den första fredskrisen, då verkstadsindustrien liksom järnhanteringen hade särskilt betydande svårigheter att kämpa med och de strategiska felinvesteringarna voro ganska många.

Liksom i så många andra industrier var företagsdöden minst vid den »allmänna» högkonjunkturens *början*, d. v. s. dels 1923—24, dels 1934—35 (diagram 17 på sid. 203 och bilaga 5). Dels hade de närmast föregående sämre åren gett många dåliga företag nådastöten så att företrädesvis de, som inte voro alldeles hopplösa, blivit kvar. Dels spelade säkerligen den återvändande, låt vara försiktigt optimistiska atmosfären, karakteriserad bl. a. av ganska allmän blickfältsförlängning, viss roll. Både företagarna själva och kreditinstitutionerna sade sig säkerligen mången gång att om man hade klarat sig över de dåliga åren, behövde man inte kasta yxan i sjön just när bättre tider av allt att döma började återvända. Att den fortsatta högkonjunkturen sedan ledde till ökad företagsdöd torde bl. a. få ses som ett utslag av svikna förhoppningar i förening med vanligen höjda kostnader av olika slag.

BETONGVARU- OCH LÄTTBETONGINDUSTRIEN

Den betongvaruindustri, som fanns vid mellankrigstidens början, sysslade framför allt med rörgjutning och med tillverkning av en rad specialartiklar av betong, såsom betongtakpannor o. dyl. De mycket betydande kvalitativa förbättringar, som betongrören undergingo, och som i själva verket inneburo, att de på allvar kunde börja vidga sin marknad på bekostnad av de äldre glaserade lerrören liksom också att skapa sig helt nya användningsområden, utgjorde emellertid den viktigaste förutsättningen för en livlig

[1] Beträffande verkstadsindustriens svårigheter före det första världskriget se t. ex. Linder, op. cit.

företagsbildning under 20-talet. Tillkomsten av den s. k. nopsastenen var en annan viktig förutsättning. Även under 30-talet fortsatte dessa faktorer att leda till en livlig företagsbildning. Men av ännu större betydelse, åtminstone under dess senare hälft, voro härvidlag andra betongvaror. Framför allt föranledde det starkt ökade behovet av grundsten för egnahemsbyggnationen med monteringsfärdiga trähus en synnerligen intensiv nyföretagsbildning, som starkt bidrog till att nyföretagsandelen för 1919—39 blev mycket stor, nämligen omkr. 54.[1] Med få undantag voro emellertid de hundratals nya företagen stationära.

För det första var det mycket lätt att starta en liten betongvarufabrik. Driften kunde åtminstone fram mot slutet av 40-talet, då vissa företag blivit väsentligt mera maskiniserade än tidigare och därför börjat skärpa konkurrensen, med fördel ske i liten skala och med mycket enkel och billig utrustning. Några större fasta anläggningar behövdes inte och driften kunde stoppas och sättas i gång nästan när som helst utan dryga kostnader. Tillverkningen kunde vidare ske såsom bisyssla till jordbruk, en möjlighet, som mycket ofta utnyttjades. Av allt att döma startades de flesta fabrikerna under mellankrigstiden av personer, som stodo jordbruket nära. Branschen uppvisar i detta hänseende nära släktskap med tegelindustrien och kan sägas vara dennas sentida arvtagare. Jordbruksarbetets säsongmässighet, tillgången till grustag liksom ibland också lokaler i form av gamla ekonomibyggnader spelade stor roll i sammanhanget. Många företag startades också i anslutning till byggnadsfirmor.

För det andra låg det i sakens natur, att tillverkningen av ifrågavarande betongvaror inte med fördel kunde koncentreras till ett fåtal större företag. Detta helt enkelt därför att transportkostnaderna måste bli höga för dessa skrymmande och/eller tunga produkter, särskilt så länge höga, normerade kvalitékrav inte mera allmänt slagit igenom.[2] Ett företag kunde inte gärna försörja någon större region med betongvaror. Därför utgör betongvaruindustrien ett särskilt gott exempel på hur nya varor kunna skapa en marknad så snabbt, att inte bara utrymme för utan också ett påfallande behov av många nya företag uppkommer. De i varje ögonblick befintliga företagen voro ur stånd att täcka hela marknaden, bl. a. därför att deras produkter inte kunde bära långväga transporter. Paradoxalt nog torde å andra sidan den livliga företagsbildningen på sina håll ha bromsat upp de nya varornas marknadsutvidgning. Många företag drevo nämligen tillverkningen så primitivt, att kvalitén blev dålig med påföljd att de nya varorna kommo i vanrykte.

I motsats till de nu berörda betongvarorna skapade lättbetongvarorna

[1] Jfr ovan 10: 185.

[2] På 40-talet ledde Kommunaltekniska Föreningens kvalitébestämmelser till att de minsta, mest hantverksmässigt arbetande företagen fingo svårare att konkurrera samtidigt som de större fingo större möjligheter att sälja över en större marknad, eftersom de bättre varorna kunde tåla längre transporter.

förhållandevis få nya företag. Lättbetongtillverkningen ställde nämligen helt andra krav på maskinutrustning och därmed kapital än den vanliga betongvarugjutningen. I Borensberg startades 1922 den första gasbetongfabriken av ett kalkindustriföretag från första världskriget. Några år senare kom Skövde Mek. Stenhuggeri och Kalkbruks AB i marknaden med sin på skifferaska och kalk baserade lättbetong. Detta företag, som numera heter Skövde Gasbetong AB, hade startat på 1800-talet och börjat få storindustriell prägel under det första världskrigets slutfas. Den ånghärdade lättbetongen fördes 1929 i marknaden av Yxhults Stenhuggeri AB, som också hade startats på 1800-talet. På 1930-talet uppköpte detta företag gasbetongfabriken i Borensberg, varvid även där upptogs tillverkning av ånghärdad lättbetong. Ungefär samtidigt övergick Skövde-företaget till ånghärdningsmetoden. Tillsammans med de till Skånska Cement AB knutna siporexföretagen, vilka alla voro från 1930-talet och baserade sig på ett speciellt slag av lättbetong, behärskade de nu nämnda företagen marknaden. Denna var inte lokalt begränsad utan de nya varorna kunde säljas över hela landet. Samtliga lättbetongföretag voro starkt progressiva.

Den mycket livliga företagsbildningen på den vanliga betongvarufabrikationens flesta områden skapade knappast någon svårare parallellkonkurrens. De nya företagen hunno på de olika lokala och regionala marknaderna i allmänhet inte bli flera än att de kompletterade snarare än konkurrerade med varandra, trots att någon organiserad konkurrensbegränsning av betydelse inte förekom.[1] Under 40-talet kom branschen emellertid, som redan antytts, in i ett nytt skede. Företagsstrukturen i branschen blev under detta årtionde efter hand rätt labil. Företagsbildningen fortsatte nämligen då i så snabb takt, att ofta mycket hård parallellkonkurrens blev följden på de flesta håll. En företagare i Kronobergs län säger: »Vid starten (1922) fanns med oss tre fabriker i länet, nu (1946) ca tjugo. De flesta av dem har tillkommit nu under senaste åren och efter senaste världskriget.» En annan företagare i Kalmar län säger: »Under senare år har tillkommit ej mindre än 8 st. nya företag, vilket kan komma att äventyra fabrikens fortbestånd.» På 30-talet hade man i intetdera fallet haft någon besvärande konkurrens.

Det följer av det redan sagda, att företagsdöden inte behövde bli stor. Trots att det var lätt att lägga ned driften, inte minst därför att man så ofta hade jordbruk att falla tillbaka på, var den ganska liten. Man kan inte tala om någon företagsdöd såsom uttryck för utvecklingens negativa komponent. Några varor av betydelse på utvecklingens negativa sida förekommo ju knappast, och någon hårdare parallellkonkurrens på metodernas område uppträdde först fram på 40-talet. Inte heller kan man tala om företagsdöd på grund av strategiska felinvesteringar. De driftsnedläggningar, som förekommo, betingades i de allra flesta fall av tillfälligheter eller av företagsägarens sjukdom, ålder eller död.

[1] Jfr SOU 1940: 35, sid. 52.

SNICKERIINDUSTRIEN

Företagsbildningen inom *byggnadssnickerierna*[1] ger ett utmärkt exempel på hur nya varor, som introducerats av ett fåtal pionjärer, skapade och vidgade sin marknad i så snabb takt, att ett stort utrymme uppkom för nya tillverkare och då också för ett stort antal nya företag. Diagram 16 på sid. 202 samt tabell 5 på sid. 185 och bilaga 6 visa tydligt hur snabbt de färdiga inredningar, som slogo igenom under mellankrigstiden, lockade många nya företag in på marknaden. Också de nya dörr- och fönstertyperna spelade härvidlag betydande, ehuru mindre roll. Vidare böra de monteringsfärdiga trähusen nämnas. Det tjogtal företag med denna tillverkning, som funnos 1939, voro alla nya i den meningen, att de inte tidigare sysslat med sådan tillverkning liksom inte heller med andra snickerier. Flera av dem voro emellertid äldre i den meningen, att trähustillverkningen bara tagits upp på ett nytt arbetsställe, medan man tidigare drivit t. ex. sågverksrörelse. Pionjärinsatserna gjordes i slutet av 20-talet av några få företag. Samma var fallet i wallboardbranschen. Det första företaget var här AB Nordmalings Ångsåg med sin på amerikansk licens tillverkade »Masonite» från 20-talets sista år. Därefter följde en hel rad andra skogsindustriföretag efter med andra fabriker och andra varutyper och varumärken. Av avgörande betydelse blev här Asplunds defibratormetod, som kom att tillämpas av flertalet företag.[2] Startkostnaderna voro dryga, men framför allt råvaruanskaffningen gjorde utveckling ur redan befintliga skogsindustriföretag naturlig. Plywoodfabrikationen utvecklades också mest inom äldre skogsindustriföretag. En stor ny företagsbildning av enskild person — tekniker och tidigare direktör i stort skogsindustriföretag — är emellertid att notera, nämligen AB Furuplywood i Kristinehamn, som startades 1926.

De flesta äldre företagen i den egentliga byggnadssnickeriindustrien hade startat med alla slags byggnadssnickerier, liksom ofta också med allehanda andra snickerier samt med reparationer i anslutning till den byggmästarrörelse, som förr ofta var förenad med snickerifabriken. Mångsyssleriet hade till väsentlig del betingats av kundernas »förenade» efterfrågan på olika snickerier och av den lokala eller regionala marknaden. De flesta byggnadssnickerierna hade vid mellankrigstidens början i de flesta fall alltjämt denna mångsysslande karaktär. Undantag utgjorde nästan bara ett mindre antal exportinriktade företag, som tidigt hade specialiserat sig, i första hand på dörrar. Bland de äldre företagen var bl. a. en särskild kombination, nämligen mellan byggnadssnickeri och möbeltillverkning, ganska vanlig. Särskilt i mera avlägsna landsdelar med dåliga och/eller långa kommunikationsvägar föll sig en sådan naturlig.[3] Karakteristiskt är att dessa företag liksom de

[1] Ang. α_{23} vid olika grupperingar av branscherna se bil. 6.

[2] Jfr kap. 7 under »Massaindustrien».

[3] Norrland uppvisar sålunda ovanligt många sådana kombinerade företag (bilaga 7).

Tabell 13 a. Byggnadssnickeriföretagen fördelade efter utvecklingstyp och specialiseringsgrad.

	Genomgående företag			Företag startade 1919–39 och i verksamhet 1940		
	Antal »mång-sysslare»	Antal »specia-lister»	»Specialister» i % av hela antalet företag	Antal »mång-sysslare»	Antal »specia-lister»	»Specialister» i % av hela antalet företag
Samtliga företag 1939	243	38	*14*	384	62	*14*
därav progressiva	45	7	*13*	81	21	*21*
regressiva	29	3	*9*	4	—	—
stationära o. okända .	169	28	*14*	299	41	*12*

Tabell 13 b. Byggnadssnickeriföretagen fördelade efter tillverkningsvärde och specialiseringsgrad.

	Genomgående företag			Företag startade 1919–39 och i verksamhet 1940		
	Antal »mång-sysslare»	Antal »specia-lister»	»Specialister» i % av hela antalet företag	Antal »mång-sysslare»	Antal »specia-lister»	»Specialister» i % av hela antalet företag
Samtliga företag 1939	243	38	*14*	384	62	*14*
därav med tillverkningsvärde:						
över 100 000 kr.....	83	14	*14*	69	17	*20*
under 100 000 kr.....	160	24	*13*	315	45	*13*

nya företag, som voro utpräglade mångsysslare, något oftare voro stationära än de mera specialiserade (tabell 13 a och b).[1]

Av de nya företagen voro en del mera *specialiserade* än de äldre. Det bör emellertid understrykas, att specialiseringen ofta stötte på stora svårigheter, eftersom arkitekter, byggmästare och andra kunder nästan som regel bjödo hårt motstånd mot den standardisering, som vanligen var en förutsättning för specialiseringen. Ännu vid mellankrigstidens slut och ännu i slutet av 40-talet var därför bl. a. av denna anledning höggradig specialisering en sällsynthet. De »specialister», som trots allt uppkommo, startade oftast i större skala än de äldre, utpräglat mångsysslande företagen hade gjort, och de växte i allmänhet mera än dessa. Särskilt var detta fallet med dem, som startades på 30-talet. Inriktningen på färdiga inredningar, släta dörrar etc. skapade förutsättningar för och krävde, om driften skulle kunna ske rationellt, i viss mån en ökad specialisering och standardisering av tillverkningen i förening med drift i större skala. På väsentliga punkter gingo här vad inredningarna beträffar på 20-talet nystartade H. S. B.-företag i spetsen, stödda av den

[1] Tabellen grundar sig på en specialbearbetning av KK:s kvantitetsbilagor av samma slag som dem, som ligger till grund för tabell 12.

stora marknad H. S. B.-rörelsen erbjöd över hela landet.[1] På de släta lamelldörrarnas område liksom på de monteringsfärdiga trähusens uppträdde andra företag först som innovatörer. Anmärkningsvärt är dock att det här var gamla företag, som gingo i spetsen, och som således försökte specialisera sig, skaffade modernare maskiner och modernare organisation o. s. v. Varken varu- eller metodinnovationerna fördes i någon påfallande hög grad fram av nya företag.

Vid en jämförelse mellan å ena sidan de hittills diskuterade nya företagen och å andra sidan de gamla visar det sig, att de senare inför den ökade konkurrens, som de modernare och mera specialiserade företagen med nationell marknad utövade, ofta tvingades att antingen försöka följa specialiseringens väg eller att släppa ifrån sig en del av sin gamla produktion på den lokala eller regionala marknaden till de avlägsnare företagen. I sistnämnda fall koncentrerade de sig på s. k. extrasnickerier, d. v. s. en rad detaljarbeten o. dyl., som inte voro föremål för serietillverkning inom den nyare typen av företag. Dylika arbeten förekommo bl. a. vid husreparationer. Byggnadssnickeriindustriens olikartade utveckling inom större tätorter å ena sidan och smärre sådana samt på landsbygden å andra sidan är delvis uttryck för denna förändring av branschstrukturen. De flesta nya och de från starten största företagen startades i smärre tätorter och på landsbygden (bilaga 7). Härtill bidrogo emellertid också kraftigare stigande löner och tomtpriser samt de större tätorternas nya byggnadsstadgar o. dyl., liksom också landsbygdens elektrifiering, kommunikationernas förbättring etc. Även de gamla företagen expanderade mest på mindre orter (bilaga 8). Det bör också observeras, att det under mellankrigstiden tillkom förhållandevis färre kombinerade byggnadssnickeri- och möbelföretag än rena antingen byggnadssnickeri- eller möbelfabrikanter. Typiskt är särskilt att denna företagstyp var sällsynt under 30-talet. Undantag utgjorde karakteristiskt nog Norrland, vars besvärliga kommunikationsförhållanden gjorde en dylik kombination mera ändamålsenlig än på andra håll. Till sist kan det framhållas, att tillkomsten av en rad nya, över hela landet säljande företag och därmed branschstrukturens förskjutning tydligt framträder i fig. 3 i kapitel 15. Byggnadssnickeriernas begynnande koncentration till Småland är en mellankrigsföreteelse, vilket däremot inte är fallet med möbelindustriens koncentration till samma landskap. Ännu vid mellankrigsperiodens slut var byggnadssnickeriindustrien mycket mera spridd över hela landet än möbelindustrien (jfr fig. 2 och 3 i kapitel 15).

Vid sidan av nu berörda ibland ganska modernt utrustade och inte alltför mångsysslande företag uppvisar mellankrigstiden ett stort antal nya företag av delvis annan typ. — För det första uppstodo en del vanligen stationära *underleveransföretag*, d. v. s. företag, som gjorde inredningar, dörrar och/eller

[1] H. S. B. = Hyresgästernas sparkasse- och byggnadsföreningars riksförbund, en sammanslutning av ett stort antal bostadsrättsföreningar.

fönster till de företag, som började tillverka monteringsfärdiga trähus.[1] Deras antal är svårt att beräkna inte minst därför att man ganska sällan gick helt in för underleveranser. Det torde dock ha rört sig kring minst ett femtiotal. Sedan trähusföretagen vuxit sig större, övergåvo de emellertid ofta underleveranssystemet. De företag de gett anledning till fingo då söka sig avsättning på andra sätt. Detta förlopp ger sålunda exempel på hur en ny vara kan föranleda nya företag inte bara direkt utan också indirekt. — För det andra uppstodo många *nya företag av samma typ som de gamla*, d. v. s. föga modernt utrustade, mycket mångsysslande företag, något som ju inte var fallet t. ex. i verkstadsindustrierna. Dessa nya byggnadssnickerier av »gammal» typ, som uppgingo till lågt räknat 400 à 450 av de sammanlagt 597 nya företagen, voro oftast stationära eller obetydligt progressiva. De hade ofta lokal eller regional marknad. I många fall var det antingen ett tomrum på marknaden till följd av ett äldre företags bortfall eller ett ökat lokalt behov av alla slags byggnadssnickerier i samband med särskilt livlig byggnadsverksamhet, som föranledde företagsbildningen. Ofta betingades denna emellertid av arbetslöshet eller hotande arbetslöshet (»dålig arbetstillgång»). Företagen startades sålunda ofta enligt »levebrödsprincipen», d. v. s. utan sikte på snabb expansion och försäljning över någon större marknad. Den stora betydelsen av sistnämnda parallellkonkurrerande företagstyp är anmärkningsvärd och fordrar en särskild förklaring. Denna ligger till en inte ringa del i rekryteringen av företagsgrundare.

Går man tillbaka i byggnadssnickeriets historia före det första världskriget, finner man, att de flesta företagen startades och drevos av byggmästare eller i anslutning till sågverk och/eller trävaruhandel. Tillverkning av byggnadssnickerier bedrevs då i mycket stor utsträckning av byggmästarna under byggnationens dödsäsong och snickerivarorna, på den tiden mest fönster och dörrar, lagrades sålunda för sommarhalvårets behov. Att sågverksägare och trävaruhandlare ofta drevo byggnadssnickerirörelse vid sidan av sin huvudsakliga rörelse var också ganska naturligt, eftersom husbyggarna köpte trävaror och samtidigt gärna efterfrågade de byggnadssnickerier, som då voro aktuella. Under mellankrigstiden finner man visserligen fortfarande exempel på detta ursprung till nya byggnadssnickeriföretag. Men det är iögonenfallande, att det övervägande antalet företagsgrundare voro arbetare, verkmästare och likställda (bilaga 14). Av tabell 14 framgår, att sådana personer voro med vid starten av 185 av de 226 nya företag, som voro i verksamhet 1940 och vars grundare kunnat fastställas. Endast för trähusföretagens, lamelldörrspecialisternas och de mest utpräglade inredningsspecialisternas del spelade arbetarna ganska liten roll. Flertalet företag startades

[1] På ett annat fält av snickeriindustrien uppstodo också många underleveransföretag. Såsom en direkt följd av utvecklingen inom verkstadsindustrierna startades nämligen särskilt under 20-talet många snickerier, vilka försågo gjuterierna med modeller, som dessa inte som förut ansågo lönt att tillverka själva.

Tabell 14. Översikt över snickeriföretag grundade av arbetare och likställda.

Huvudbransch	Antal företag startade 1919–39 och i verksamhet 1940	Antal företag med uppgift om företagsgrundarnas tidigare sysselsättning	Därav företag grundade av arbetare och likställda	
			Antal	%
Möbler	459	226	194	*86*
Byggnadssnickerier och inredningar	382	164	129	*79*
Komb. möbel-, byggnads- och inredningssnickeri	104	62	56	*90*
Summa	**945**	**452**	**379**	*84*

här av redan befintliga företag, särskilt då inom sågverksindustrien.[1] Tyvärr kan inte en tabell, motsvarande bilaga 14, för tiden före det första världskriget visas. Ett studium av primärmaterialet visar dock att rekryteringen av nyföretagare bland byggmästare och dylika på 30-talet var förhållandevis mycket mindre vanlig än på 20-talet. Detta var utan tvivel en fortsättning av en tendens från decennierna före mellankrigstiden.

Rekryteringsförskjutningen kan i viss mån ses som ett generationsväxlingsfenomen på samma sätt som i verkstadsindustrien. Den allmänna demokratiseringen av samhället skapade efter hand en bred bas för företagsgrundare. Hand i hand med de färdiga inredningarnas framryckning gick vidare en viss tillbakagång för timmermans- och byggnadssnickaryrket på byggnadsplatserna, d. v. s. för de s. k. byggnadsträarbetarna. Denna får dock inte överdrivas, helt enkelt därför att den totala byggnadsverksamhetens mycket kraftiga expansion i landet som helhet motverkade den starka tendens till minskat behov av sådan arbetskraft, som byggnadssnickeriindustriens utveckling i och för sig medförde. Men det är tydligt, att det på många håll blev sämre arbetstillgång för byggnadsträarbetare. Det är omöjligt att kvantitativt precisera, i vilken utsträckning detta ledde till företagsbildning, men man kan finna inte så få exempel härpå. Av mycket större betydelse var dock den under långa tider dåliga arbetstillgången inom byggnadssnickeriindustrien. Tvånget att skaffa levebröd var starkt. Dålig ordertillgång inom branschen avskräckte därför inte från att starta nya företag i konkurrens med redan befintliga företag, även om dessa arbetade med outnyttjad kapacitet. Det var f. ö. ofta just under dåliga år särskilt lätt att skaffa den enkla och i vanliga fall billiga maskinutrustning, som behövdes för start av en liten snickerirörelse. Några som helst former av organiserad nyetableringskontroll förekommo av allt att döma inte. De företag, som tillverkade träbearbetningsmaskiner, gåvo gärna förmånliga betalningsvillkor. Många sågverk och trävaruhandlare uppmuntrade på liknande sätt nya företag, särskilt då de hade

[1] Att tillverka och sälja hela monteringsfärdiga trähus krävde större kapital än att göra andra snickerier. Därtill kom, att många sågverk slogo sig på trähusfabrikation, då sågverksrörelsen vanligen var föga lönande.

svårt att avsätta sina produkter. De försökte m. a. o. övervältra sina avsättningssvårigheter på nästa led i produktionskedjan. Den tekniska kunskapen hade både byggnadsträarbetarna och arbetarna i byggnadssnickeriindustrien liksom många andra. Det behövdes inte heller så stort kapital för att starta ett mångsysslande och föga modernt företag i snickeriindustrien som t. ex. i verkstadsindustrierna och inte heller så mycket som för att starta ett ganska specialiserat och tämligen modernt utrustat t. ex. inredningsföretag. Medan rekryteringsbasens breddning för verkstadsindustriens del därför mest gav underleveransföretag och på någon enkel färdigvara med liten avsättning specialiserade företag, gav den i byggnadssnickerierna i hög grad parallellkonkurrerande färdigvaruföretag av föga modern typ.

Säkerligen voro emellertid många av de nya företag, som på så sätt startades, en dålig affär. Rörelsen gav många gånger ett övermått av arbete till en förtjänst, som var synnerligen låg per timme räknat men som dock på grund av den vanligen mycket långa arbetstiden gav en bärgning. Ur allmänekonomisk synpunkt representerar denna typ av mestadels stationära företag, som var särskilt vanlig i snickeriindustrien, och som till stor del »neutraliserade» de nya, något mera specialiserade företagens betydelse för branschstrukturens förändring mot större specialisering, en anmärkningsvärd företeelse.

Många av de nya företagen startades av unga män. Medelåldern för företagsgrundare var lägre i snickeriindustrien än i någon annan industri (bilaga 15). Dessa hade till en början stor arbetsförmåga och brydde sig ofta inte om att tänka på kostnader, som måste komma med åren i samband med nedsatt arbetsförmåga, ålder, sjukdom etc. Inte heller gjordes alltid tillräckliga avskrivningar. Man räknade ofta inte med sådana på ett rationellt sätt. Av betydelse i detta sammanhang var inte sällan att bankrutterade företags anläggningar vanligen kunde köpas billigt. Först när reinvesteringsbehovet anmälde sig, kommo i dessa fall stora utgifter. Därtill kom mången gång att först en tillväxt av ett företag kom att föra med sig vissa administrationskostnader. Start av ett nytt parallellkonkurrerande färdigvaruföretag av »gammal» typ framstod därför knappast så litet lockande som den borde. Först sedan ett nytt företag kommit över sin första ungdom, samverkade flera faktorer till att rörelsen kom att framstå såsom föga lönande. Att ett företag kunde drivas en tid, t. o. m. när lönsamheten redan från början framstod såsom dålig, berodde i många fall på att man körde, så länge startkapitalet räckte.

Den parallellkonkurrens, som nu diskuterade företagstyp bedrev, bidrog starkt till att pressa ned även de mera specialiserade och mera moderna företagens räntabilitet. Då denna konkurrensskärpande företagsbildning försiggick under hela mellankrigstiden, verkade denna nedpressning såsom en slags »kronisk dumping». Denna, som delvis hade samma verkningar som äldre företags »dumping» under en övergångstid (se ovan under Verkstadsindustrierna) men som ändå är att noga skilja härifrån, var särskilt besvärlig

under depressionsår både därför att marknaden då på sin höjd växte för vissa nya varor och därför att »utbudet» av nya företagsgrundare då var särskilt stort. Ett studium av företagsdöden belyser denna företeelse ytterligare.

Företagsdödens mycket betydande omfattning[1] både bland gamla och nya företag bör ses mot bakgrunden av de ovan diskuterade karakteristiska dragen i utvecklingen i allmänhet. I själva verket var den större än vad som framgår av F. U. Många fall förekommo utan minsta tvivel, då ackord bjöds och erhölls och ny ledning trädde till samtidigt som kontinuiteten i produktion, kundförbindelser m. m. bröts (se kapitel 10: 184), utan att detta kunnat upptäckas vid granskningen av primärmaterialet. Att en sådan »dold» företagsdöd förekom i ganska stor omfattning får man klart för sig vid studiebesök på de olika byggnadssnickeriorterna. Som vanligt hade man till en början alltid ett antal fall av misskötsel. I byggnadssnickeriindustrien tog den hårda konkurrensen dock också död på ganska många företag, som inte kunna sägas ha blivit misskötta. Den drabbade särskilt de mycket mångsysslande företag, som trängdes tillbaka av nya och gamla mera specialiserade företag. Typiskt är bl. a. att de kombinerade byggnadssnickeri- och möbelföretagen uppvisa en särskilt stor företagsdöd (bilaga 6).

Många företag voro emellertid av redan antydda skäl mycket seglivade och bidrogo ofta till ovannämnda kroniska »dumping». Den maskinella utrustningen liksom också byggnader och dylikt kunde klara sig utan fullt underhåll ganska länge. Kostnadskalkylen behövde ofta inte belastas med avskrivningar i större omfattning. Metodinnovationerna voro, såsom framhölls i kapitel 7, inte revolutionerande stora utan ganska kontinuerliga, varför äldre maskinutrustning ofta blev obsolet ganska långsamt. Den mänskliga faktorn bör skjutas fram också i detta sammanhang. Den var en stark trögnetsfaktor, bl. a. därför att företagen så ofta drevos av arbetare enligt »levebrödsprincipen» och med ringa långfristig skuld. I byggnadssnickeriindustrien voro enmansägda företag i enskild firmaform regel och dotterföretagsställning var mycket sällsynt. Man finner därför överallt många exempel på att företag fortsatte verksamheten, helt enkelt därför att företagsledaren, som ägde företaget ifråga, levde kvar. Under hela mellankrigstiden funnos många i grund och botten föråldrade företag på utvecklingens negativa sida kvar och föllo bort först när företagsledarna/ägarna dogo.[2]

Möbelindustrien visar en bild, som i många hänseenden liknar byggnadssnickeriernas ($\alpha_{23} = 41$). Emellertid var möbeltillverkningen i stort sett industrialiserad redan 1919, även om hantverk över allt levde kvar särskilt i de större städerna, medan byggnadssnickeriet stod inför en mycket omfattande industrialisering på bred front.[3] Särskilt kartorna i kapitel 15 visar tydligt olikheterna mellan de båda huvudgrenarna av snickeriindustrien.

[1] Ang. α_{23} vid olika grupperingar av branscherna se bil. 6.

[2] I många fall såldes naturligtvis i stället företagen till en »modernare» företagare. I andra fall övertogos de av någon eller några söner, som ofta lade om driften efter nya linjer.

[3] Ang. definitionen av »hantverk» se bil. 1.

Utvecklingen under mellankrigstiden framgår klart av tabell 5 på sid. 185 och diagram 16 på sid. 202. Karakteristiskt är vidare att vid mellankrigstidens början 27 % av företagsantalet behövdes för att täcka 75 % av arbetarantalet, medan det vid dess slut behövdes ändå flera, d. v. s. nära 32 %. Knappast i någon industri spela småföretagen en lika stor roll som i möbelindustrien och det är bara ett fåtal industrier, som i likhet med möbelindustrien har en mindre koncentrerad branschstruktur 1939 än 1919.

Kontorsmöblerna lockade en del nya företag. Anmärkningsvärt nog voro dessa dock inte många. Pionjärerna på området, som voro gamla företag, behärskade större delen av marknaden. De kunde öka produktionen mycket kraftigt, dels tack vare underleverantörssystem och en produktion i långa standardserier, dels därför att man i ett fall, AB Åtvidabergs Industrier, samtidigt kunde bjuda ut annan kontorsmateriel, bl. a. skriv- och räknemaskiner.

Den i kapitel 7 berörda förskjutningen av produktionsinriktningen mot »*kompletteringsmöbler*» och dyl. gick däremot hand i hand med en synnerligen livlig företagsbildning. Den nya vara, som i kapitel 7 kallades »*stoppmöbler*» och som i viss mån kan sägas ha skapat sin egen marknad på andra möbeltypers bekostnad, lockade ett stort antal nya företag redan under mellankrigstiden men ännu mera under 40-talet. Dessa kunna betraktas som industrialiserade »tapetserare». De utvecklades dock rätt sällan ur de gamla tapetserarverkstäderna. Den särskilda sektion inom Sveriges Möbelindustriförbund, som bildades av stoppmöbelfabrikanterna, bestod 1947 av 75 företag, varav ungefär 3/4 voro nya för mellankrigstiden eller 40-talet, medan endast 1/4 hörde till den »genomgående» gruppen och således inte startat just med stoppmöbler. De allra flesta av dessa företag voro typiskt nog progressiva, medan inom möbelindustrien som helhet förhållandet var omvänt (jfr nedan).

En koncentration av hittills berörda företagsbildning och i all synnerhet då av de progressiva företagen till landsbygden och smärre tätorter är synnerligen påfallande. Särskilt i vissa socknar med gamla möbeltillverkningstraditioner fick man en ytterst livlig företagsbildning. Kyrkefalla socken i Skaraborgs län med Tibro som centrum och Virserum i Kalmar län böra här nämnas (jfr fig. 2 i kap. 15).[1] Det märkliga är att mycket få nya företag tillkommo i de större tätorterna. Företagsdöden var däremot ojämförligt större där än annorstädes (se härom mera nedan under »företagsdöden»). Av bilaga 7 framgår att 22 % av alla företag 1919 lågo i större tätorter. År 1939 var procenttalet endast 11 och företagens genomsnittliga storlek var väsentligt mindre än på de smärre tätorterna och på landsbygden. Utan tvivel är detta ett uttryck för att serietillverkningen av kompletteringsmöbler och dyl. med nationell avsättning trängde tillbaka den äldre typen av möbeltillverkning på gränsen till hantverk, d. v. s. tillverkning bl. a. av hela möbelgarnityr

[1] Jfr S. Ålund, op. cit. samt H. Stålberg: Smålands skogs- och träförädlingsindustrier, Lund 1947.

ofta för lokal marknad och ibland på direkt beställning av allmänheten. Ett utslag av samma sak är delvis den särskilt mot 30-talets slut ökade startstorleken (bilaga 11). De nya maskiner, som efter hand tillkommo, hade f. ö. samma verkan, såvida man inte valde att specialisera sig på någon enkel möbel t. ex. i trävitt. I så fall klarade man sig med enkel maskinuppsättning och få arbetare.[1] Att de gamla, ofta små möbelfabrikerna på gränsen till hantverk på större tätorter sällan utvecklades till industri och att få nya företag av denna »gamla» typ startades är tydligt. Det framgår bl. a. därav, att så få av de för mellankrigstiden nya företagen kunna rubriceras såsom utvecklade ur hantverk (bilaga 10). Detta är knappast förvånande. Möbelindustrien hade ju inte ens vid sin första uppkomst utvecklats ur det gamla finsnickeriet (jfr kap. 5). De gamla finsnickarna, som framför allt funnos i städerna, sågo mången gång ned på den industriella produktionen. Deras lokaler i städerna erbjödo för det andra sällan några utvecklingsmöjligheter. För det tredje spelade de högre arbetslönerna liksom högre tomtpriser och skärpta bestämmelser i byggnadsstadgarna otvivelaktigt en betydande roll för kvävningen av möbelindustrien där.[2] Slutligen bör också möbelhandelns snabba utveckling nämnas. Speciella möbelaffärer hade endast i undantagsfall funnits före slutet av 1800-talet, och det var då mycket naturligt, att möbeltillverkningen, huvudsakligen med ett karakteristiskt och signifikativt undantag, pinnstolfabrikation i långa serier, var förlagd till konsumtionsorterna. Men i och med möbelhandelns snabba utveckling försvann en huvudanledning till tillverkningens förläggning till konsumtionsorterna. Samtidigt blev det mindre anledning att hålla fast vid mångsyssleri. Möbelföretagen voro vid mellankrigstidens slut i regel något mera specialiserade än vid dess början.

Det finns knappast någon anledning att nämna något särskilt pionjärföretag på kompletterings- och stoppmöblernas område. Det nya framkom ganska samtidigt under sista hälften av 20-talet inom flera både äldre och nya företag och är svårt att lokalisera, inte minst därför att det knappast var fråga om annat än sekundära innovationer. I stället är det skäl att närmare studera den helt dominerande parallellkonkurrens, som förekom bland annat såsom en följd av hittills berörda företagsbildning. Det mest anmärkningsvärda är att parallellkonkurrensen blev så intensiv genom den livliga företagsbildningen både i de marknadsutvidgande och marknadssugningsbetingade förloppen, att den i verkligheten och särskilt då i sistnämnda fall var att jämställa med en konkurrens på en inte växande marknad. Man hade med andra ord aldrig det läget, att efterfrågeökningen framträdde så stark, att de i varje ögonblick befintliga företagen inte kunde eller ville tillfredsställa den. Ofta

[1] Jfr nedan ang. nya underleveransföretag av denna typ, som i hög grad motväger den bild av ökad startstorlek, som nämnda faktorer i och för sig tenderade att ge. Hade underleveransföretagen kunnat helt skiljas bort skulle m. a. o. tendensen till ökad startstorlek ha framträtt mycket starkare än i bil. 11.

[2] Jfr ang. lönerna »Möbler», Betänkande avgivet av 1946 års möbelutredning, SOU 1947: 52, sid. 114.

kunde de göra detta utan någon kapacitetsutbyggnad. På denna punkt avviker sålunda bilden i viss mån från inredningssektorn inom byggnadssnickeriindustrien men i ännu högre grad från flera sektorer av verkstadsindustrien samt en del andra industrier, som skola diskuteras i fortsättningen.

Även inom möbelindustrien förekom en ökning av antalet företag med *underleveranser i trävitt*. Framför allt var detta fallet under 30-talet, då många nya företag startade med tillverkning av stolar, soffor och dyl. i trävitt, som såldes till stoppmöbelfabrikanterna, eller med andra möbler, som såldes till andra företag, bl. a. bonarverkstäder och grossister. Särskilt i nordöstra Småland — stolfabrikationens gamla centrum — uppkommo många sådana företag.[1] De kunde starta i liten skala med enkla maskiner men ändå ofta driva ganska rationell tillverkning. Svagheten var dock beroendet av kundföretagen. En del nya underleveransföretag övergingo därför så småningom till egen försäljning till möbelhandlare men måste alltså då frångå den enkla tillverkningen i trävitt. De ökade på så sätt ovan berörda parallellkonkurrens mellan de »vanliga» möbelfabrikanterna.

Samtidigt som »kompletteringsmöblerna», »stoppmöblerna» och sist berörda trävita möbler för underleveranser gåvo anledning till många nya företag, fortsatte också i viss mån de »gamla» *garnityrmöblerna* att göra detsamma, låt vara att företag med sådan föga specialiserad produktion förlorade i betydelse i förhållande till de andra.

Flera olika förhållanden bidrogo till den mycket livliga företagsbildningen. De påminna alla om de faktorer, som skapade en så livlig parallellkonkurrerande företagsbildning inom byggnadssnickeriindustrien. En förutsättning var den stora lättheten att starta möbelföretag. Kostnaderna kunde hållas låga särskilt under 20-talet och första hälften av 30-talet. Begagnade maskiner utbjödos nästan alltid och skillnaden mellan dessa och de nya, som kommo i marknaden, var i regel inte särskilt stor, eftersom metodinnovationerna vanligen voro sekundära. Rekryteringen av företagsgrundare stötte inte på några som helst problem. Det fanns i varje ögonblick alltid ett stort antal personer, för vilka den tanken nästan alltid låg nära till hands att starta ett möbelföretag, och som också hade möjlighet att göra det. Det var ett talesätt i branschen, att om en fabrik brann upp, måste också snickarna försvinna, om inte ett eller flera nya företag genast skulle uppstå. Av bilaga 14 framgår hur starkt rekryteringen dominerades av arbetare, verkmästare och likställda. Av tabell 14 framgår, att 194 av de 226 nya företag, som voro i verksamhet 1940 och vars grundare äro kända, startats av arbetare eller likställda eller i varje fall haft en eller flera sådana bland sina upphovsmän. De vanliga »beställningssnickarna», d. v. s. hantverkarna i gammal mening förekommo däremot sällan bland grundarna. Då möbelindustrien liksom byggnadssnickeriindustrien tillhörde vad som brukar kallas låglöneindustrierna, tedde sig det egna företagandet ofta såsom en möjlighet till bättre

[1] Många av dessa ha inte kommit med i IS och därför inte heller i F. U.

förtjänster än vad arbetsanställning erbjöd. Särskilt som arbetslöshet och/eller dålig arbetstillgång präglade läget under nästan hela mellankrigstiden, drevos många arbetare, verkmästare och likställda att starta egna företag för att skaffa sig levebröd. Detta framträder tydligt, om man studerar företagsbildningen särskilt under depressionsåren i början av 20-talet och 30-talet (diagram 16 på sid. 202 samt bilaga 5). Att marknadsläget trots den nästan ständiga överdimensionering möbelindustrien uppvisade inte verkade avskräckande bevisas inte bara av det stora antalet nya företag av alla nyss uppräknade kategorier utan också av ett närmare studium av företagsbildningens karaktär.[1]

Det är tydligt, att möbelhandlarna ganska ofta bytte leverantörer. Förbindelserna mellan distributörer, vidareförädlande verkstäder och dyl. och producenter voro av allt att döma mindre fasta än t. ex. i verkstadsindustrierna. Gamla och nya möbeltillverkare spelades ofta ut mot varandra. Marknadsstrukturen motsvarade över huvud taget den rena konkurrensens typ mera än i de flesta andra industrier, låt vara att det fanns betydande inslag av »monopolistisk konkurrens», d. v. s. en konkurrens, som gällde varutyper mera än priser. Men inte nog härmed. Det fanns för en potentiell företagsgrundare nästan alltid möjligheter att på något sätt få den produktion såld, som han räknade med att kunna föra i marknaden under sin första verksamhetstid. Han behövde inte vara överlägsen eller ens jämbördig med redan befintliga företag såsom fallet vanligen var i verkstadsindustrierna, där marknadsstrukturen delvis var en annan. Han kunde komma med i leken, om han bara pressade sina priser en aning under närmaste konkurrents. Om det ibland skedde på kvaliténs bekostnad hade det inte alltid lika omedelbara och kännbara verkningar som t. ex. i verkstadsindustrierna, där relationerna fabrikant-avnämare voro lättare att överblicka. Priserna i branschen pressades sålunda mycket lågt, men varje ny företagare hyste alltid hoppet att kunna pressa sina kostnader i motsvarande grad eller att kunna höja priserna, när han blivit varm i kläderna. I detta sammanhang kan man också peka på hur nya eller rekonstruerade företag ofta fingo en relativt gynnsam start, helt enkelt därför att äldre företags anläggningar kunde köpas mycket billigt av konkursbo eller dyl. Startkapitalet räckte ju ibland också en tid. Man lyckades vidare ofta pressa kostnaderna men vanligen endast tack vare en för låg kalkylering av lönen för den egna arbetsinsatsen samt av avskrivningsbehovet.

I möbelindustrien lågo förhållandena alltså till på ungefär samma sätt, som ovan beskrivits för byggnadssnickeriindustriens del. De stationära företagen voro typiskt nog synnerligen många (bilaga 8). Men de voro liksom

[1] Med »överdimensionering» menas här inte utan vidare det i många andra fall vanliga förhållandet att ett fullt utnyttjande av industriens totalkapacitet skulle leda till ruinerande priser. Detta förhållande är ju ofta ganska »normalt» i alla de fall, då moderna företag kämpa med omoderna. I stället åsyftas det förhållandet, att sammanlagda totalkapaciteten redan i företag på ungefär samma »modernitetsnivå» är för stor i nämnda mening.

byggnadssnickeriföretagen sega och utövade en betydande kronisk »dumping». Utan tvivel voro nämligen många av möbelföretagen en dålig affär och de bytte ofta ägare. Inte minst vanligt var det, att arbetarna själva i ett bankruttmässigt företag satte in pengar och övertogo ledningen inför hotet att annars bli arbetslösa. Ett uttryck härför är till en del det förhållandet, att ovanligt många av de nya möbelföretagen, nämligen drygt en tredjedel, hade flera än en grundare. Inom byggnadssnickeriindustrien var förhållandet för övrigt detsamma. Allt för ofta visade det sig, att det var goda pengar man då kastade efter dåliga och saken komplicerades inte sällan av att stridigheter uppstodo inom de på så sätt styrda företagens ledning.

Förhållandena inom möbelindustrien visa tydligt, hur en ovanligt stark marknadssugning och produktionsökning inom en industri som helhet inte nödvändigt behöver gå hand i hand med ovanligt snabb produktivitetsökning.[1] Detta varken via någon allmän räntabilitetshöjande effekt eller på den direkta vägen (jfr sid. 134).[2] Den i allmänhet dåliga räntabilitet, som utmärkte båda snickeriindustrierna och som väsentligen förklaras av det ovan anförda, verkade otvivelaktigt på flera sätt hindrande på metodinnovationernas frekvens och spridning. Dels påverkade den likviditeten i oförmånlig riktning. Likviditetssvårigheter dominerade nästan alltid de flesta företagen. Dels verkade den avskräckande på de personer, som skulle kunnat sätta in det större kapital, som behövdes för en rationell tillverkning. Särskilt kan detta sägas om möbelindustrien. Detta kan så till vida förefalla märkligt som en bransch med påfallande brister i sin allmänna produktionsutrustning ju i och för sig borde kunna tänkas locka företagare med goda finansiella resurser att driva ett företag efter rationella principer. Förklaringen ligger emellertid delvis i det nyss anförda. Den »dumping», som ett stort antal ofta ägareskiftande företag utövade, pressade ned förtjänstmöjligheterna också för de rationellare företagen, i synnerhet när dessa inte arbetade med »nya», marknadsutvidgande varor. Det är dock samtidigt sant, att det fanns en del ofta rätt små möbelföretag, som voro ganska lönande just därför att de voro med bland de första på något nytt varuområde. Stoppmöbelföretagen, som byggde på underleverantörer, voro t. ex. i regel mera lönande

[1] Även om en PAT-beräkning svårligen låter sig göras på ett tillräckligt meningsfullt sätt, är det uppenbart, att man inte kan tala om någon ovanligt snabb PAT-stegring i möbelindustrien.

[2] En speciell sak bör i detta sammanhang beröras. Det har hävdats (Möbler, sid. 113), att den omständigheten att bruttoprissättning endast förekommit i ringa utsträckning inom möbelindustrien verkat hindrande på rationaliseringstakten. Möbelhandelns benägenhet att lägga stora pålägg på de billigare och bättre möblerna skulle verkat dämpande på den efterfrågan, som möblerna i fråga i och för sig borde åstadkomma bland den köpande allmänheten. Härigenom skulle lockelsen för tillverkarna att producera sådana möbler ha väsentligt minskat i betydelse. Resonemanget är emellertid tvivelaktigt. Eftersom tillverkarna nästan alltid hade förbindelser med ett stort antal möbelhandlare, måste möjligheterna för det enskilda tillverkningsföretaget att öka sin försäljning, om det erbjöd billiga och bra möbler, vara stora. Möbelhandlarna få rimligtvis förutsättas gärna ha velat köpa sådana billiga och bra möbler, som kunde tåla stora pålägg. Därför kan den slutsatsen dragas, att önskan att producera billigare och bättre möbler svårligen på det antydda sättet hämmats av prissättningssystemets utformning.

än övriga möbelföretag. Men det förefaller uppenbart, att drift i så stor skala som i och för sig lockade större kapitalägare och/eller utpräglat progressiva företagare, inte slog särskilt väl ut inom möbelindustrien. Undantag utgjorde i viss mån kontorsmöbelbranschen.

Företagsdöden, som var betydande framför allt bland gamla företag ($\gamma_{23} = 30$) och som inte påverkades i någon riktning av organiserad konkurrensbegränsning, erbjuder ingen anmärkningsvärd bild annat än så till vida som den, såsom redan nämnts, var mycket större i städerna och de större tätorterna än på landsbygden och de smärre tätorterna. Förklaringen härtill har i själva verket redan givits i analysen av utvecklingen i allmänhet. Uppenbart är sålunda att särskilt många garnityrtillverkare föllo bort under trycket av konkurrensen från stoppmöbel- och kompletteringsmöbeltillverkarna. Parallellen till förhållandena i byggnadssnickerierna är här slående även på så sätt, att bakom många av de äldre företag, som inte föllo bort, doldes många fall av företagsdöd under utåt ganska omärkliga förändringar.

Det har också redan framgått, att även de nya företagen uppvisade ganska stor dödlighet. Alldeles bortsett från »normala» fall av misskötsel, lågo ofta strategiska felinvesteringar här bakom. Det är emellertid signifikativt, att det sällan var fråga om storslaget upplagda företagsbildningar, som gingo i stöpet. De strategiska felinvesteringarna hörde framför allt till den för branschen »normala» företagsbildningen på sätt som ovan analyserats. Det var inte heller under högkonjunktur startade företag, som i första hand stupade under en följande lågkonjunktur. Lika litet var det fråga om felinvesteringar på kort sikt, som man s. a. s. »växte i» på längre sikt.

Sammanfattningsvis kan man konstatera, att snickeriindustriens branschstruktur vid mellankrigstidens slut till det yttre tedde sig stabil. Någon allmän undervegetation av små företag, som voro i färd med att växa upp ur småindustriklassen, fanns inte. Visserligen voro ganska många mycket små företag på väg att växa upp i storleksklassen 15 à 25 arbetare, men de starkt progressiva företagens antal var påfallande litet. Småföretagen voro inte bara förhållandevis flera utan spelade också större roll 1939 än 1919. Emellertid var branschstrukturen i själva verket långt ifrån stabil. Man kan inte säga, att små och stora företag i någon större utsträckning kompletterade varandra genom att täcka olika behov och olika marknader. Företag av olika storlekar konkurrerade i stället i hög grad. Det var vidare en stor omsättning på företag i alla storlekar men framför allt i de minsta både genom företagsdöd och rekonstruktioner. Särskilt de små företagen voro endast i statistisk mening en bestående företeelse. Bilden av en stor mängd stationära småföretag var sålunda på intet sätt ett uttryck för någon jämvikt i strukturen. Särskilt mot 40-talets slut var branschstrukturen åtminstone i byggnadssnickeriindustrien med all sannolikhet mycket labil. Innovationspionjärerna hade här fått en starkare ställning och skillnaden i effektivitet mellan dem och den stora massan mindre företag hade blivit större bl. a. därför att standardiseringen gjort betydande framsteg och

underlättat en viss specialisering och tillverkning i långa serier. Många småföretag av traditionell typ, som dittills låt vara vanligen med föga framgång kunnat driva sin verksamhet främst tack vare en i stort sett oavbrutet ökad byggnadsverksamhet, representerade då ännu mera än under mellankrigstiden med stor sannolikhet en i många fall föråldrad företagsform på längre sikt.

PAPPERS- OCH PAPPFÖRÄDLINGSINDUSTRIEN

I *pappersemballageindustrien* ($\alpha_{23} = 35$) fick man en viss företagsbildning i samband med den hårda wellpappkartongens marknadsutvidgning.[1] Det kostade emellertid betydande kapital att starta i denna bransch och det blev därför inte så många men i stället ganska stora och starkt progressiva företag, som här kommo till stånd. Pionjär var AB Sveriges Litografiska Tryckerier (S. L. T.), som inköpte maskiner från USA, varefter under 20-talet följde fyra nya företag åren 1924, 1925 och 1929.[2] Två av dem, AB Pappemballage i Norrköping och Värnamo Wellpappfabrik, inköptes emellertid efter några år av S. L. T. och nedlades resp. flyttades till Göteborg. Vid sidan av de nya företagen upptogo två äldre företag för mjuk wellpapp tillverkning av hård wellpappkartong. Innovationsvinsterna för pionjärerna krympte ihop och föranledde 1928 en kartell. Även 30-talet uppvisade flera stora nya företagsbildningar, som störde samarbetet genom »priskriget» men efter hand gingo alla med i detta. Några småföretag i skuggan av kartellen kunde av ovan antydd anledning inte uppstå i denna bransch. Någon annan företagsdöd än den, som kom till stånd genom avsiktlig driftskoncentration, förekom inte. Utöver de redan nämnda nedlades det S. L. T.-anslutna Stockholms Kartong och Litografiska AB:s wellpappavdelning samt det likaledes S. L. T.-anslutna Göteborgs Wellpappfabrik AB, varefter S. L. T.:s Thorsvik utbyggdes. Medan pionjärinsatsen på den hårda wellpappens område gjordes inom S. L. T., stod ett nytt företag, AB Kraftbox, för den nyhet, som s. k. solid board utgjorde. Detta företag utvecklades emellertid ur Forssa Bruks AB, varför det inte heller här var ett i finansiell mening nytt företag. Det började sin verksamhet 1925 men blev, tvärtemot vad som från början allmänt antogs, aldrig något svårare hot mot wellpappkartongföretagen.

Märkesvarusystemets snabba frammarsch och i samband därmed hela raden av specialförpackningarna av kartong och papper, föranledde en be-

[1] Träemballageföretagen bjödo till en början hårt motstånd bland annat genom att gå ned i pris. Samtidigt var konsumenternas konservatism betydande. Genombrottet för wellpappkartongen kom dock vid mitten av 20-talet genom att sådana stora konsumenter som t. ex. Tobaksmonopolet och Banankompaniet tillkommo.

[2] S. L. T. hade 1913 bildats som ett holdingbolag. Detta övertog aktierna i inte mindre än 13 olika företag runt om i landet, av vilka de flesta voro ganska gamla. Efter hand anslötos ytterligare företag till koncernen.

tydande nyföretagsbildning i emballagebranschen, samtidigt som företaget i fråga i hög grad bidrog till systemets spridning. Det var här det i början på 30-talet nystartade AB Åkerlund & Rausing, som var pionjär och som sedan efter stora svårigheter under åren närmast efter starten kom att dominera utvecklingsbilden.[1] Någon konkurrens på alldeles samma plan som det, varpå detta företag arbetade efter stordriftens rationaliserade linjer, var knappast möjlig för några andra nya företag. Däremot togo några äldre företag upp samma slags tillverkning och en hel del nya startade en vanligen något enklare kartong- och förpackningstillverkning inte minst för märkesvaror och framför allt då för sådana, som inte gingo ut i långa serier i standardiserade förpackningar. Även om den stora mängden nya kartongföretag till en del betingades av en typisk marknadssugning, eftersom en ökad kartongförbrukning automatiskt följde med näringslivets allmänna expansion, kunna många av dem förklaras av det marknadsutvidgande förloppet för märkesvaruförpackningar. Det bör i båda fallen framhållas, att den enklare kartongtillverkningen i ganska hög grad skedde för en lokal och regional marknad. I många fall lönade det sig inte att frakta den per viktenhet billiga kartongen längre sträckor. Papp- och pappersemballageindustriens tydliga förskjutning mot landsbygd och smärre tätorter (bilaga 7) är delvis en följd härav. Särskilt intressant är, att de flesta nya företagen startade på orter, där tidigare ingen papp- och pappersemballageindustri fanns (jfr vidare kapitel 15).

En tredje delbransch av emballageindustrien, påsindustrien och den med denna i regel förenade kuvertindustrien, kan sägas ha hållit sin marknad främst tack vare att påsarnas tillbakagång till förmån för specialförpackningar kompenserades av handelsomsättningens över lag mycket kraftiga ökning. Utvecklingen under mellankrigstiden visar ingen livlig företagsbildning. Det karakteristiska för denna delbransch är, att fabrikationen mer och mer kom att behärskas av storföretag, delvis i anslutning till pappersbruk. Genom kartellöverenskommelser försvårades uppkomsten av nya företag, eftersom det var mycket svårt för utomstående att få papper till rimliga priser. Det var ofta också svårt att få sälja till de stora grossisterna.[2] Kartellsamarbetet i förening med de större företagens tekniska överlägsenhet gjorde livet surt också för en stor mängd äldre småföretag med hantverksmässig päs- och kuvertfabrikation. Småföretagen slogos nästan helt ut från fabrikation av ensartade påstyper. I den mån de inte lades ner, berodde det ofta på att de i högre grad än tidigare kunde arbeta för en lokal marknad och/eller tillverka sådana päs- och kuverttyper, som hade en mera speciell, inte standardiserad prägel, och som det därför inte lönade sig för de större och medelstora, maskini-

[1] Se R. Rausing: Ett företags uppkomst, i Företagande, ekonomi och teknik, tillägnad Marcus Wallenberg j:r, Sthlm 1949. AB Åkerlund & Rausing hörde till den ganska fåtaliga grupp för mellankrigstidens nya och starkt progressiva företag i den svenska industrien över huvud, som redan från starten gjorde mycket betydande innovationer.

[2] Se SOU 1940: 35, sid. 124 ff.

serade företagen att ställa om maskinerna för. Näringslivets ökade krav på många slag av dylika specialfabrikat var utan tvivel huvudorsaken till att utvecklingen i branschen inte liksom i den i vissa avseenden snarliknande garveriindustrien ledde till massdöd inom småföretagens värld. Den företagsbildning, som faktiskt förekom i delbranschen i fråga, får helt ses mot samma bakgrund.

I tillverkningen av allsköns *reklamartiklar* hade man liksom i de förstnämnda delbranscherna av emballageindustrien marknadsutvidgning och livlig företagsbildning. Något helt nytt storföretag uppkom dock inte här, utan bara ett stort antal småföretag, som inte uppnådde någon mera betydande omfattning under 30-talet, och som inte heller visade några påtagliga tecken att växa.

Kontorsmaterielbranschen, som expanderade starkt både genom marknadsutvidgning och marknadssugning, uppvisar ingen livlig eller kvantitativt betydande företagsbildning ($\alpha_{23} = 14$). Detta kan förefalla anmärkningsvärt, eftersom man här har att göra med tillverkningar, som borde passa ganska bra för småindustri. Emellertid är det tydligt, att det var svårt att komma in i parallellkonkurrens med branschens redan vid mellankrigstidens början dominerande storföretag, som alla tillhörde S. L. T. Orsaken torde i första hand ha varit, att denna koncern kunde bjuda kunderna ett mycket stort varusortiment, d. v. s. praktiskt taget allt vad som hörde till kontorsmaterielbranschen. Detta hade stor betydelse, eftersom det i denna bransch i så hög grad är fråga om massor av olika artiklar, som i allmänhet inte var för sig ha stor åtgång hos var och en av de otaliga och starkt spridda kunderna. Svårigheterna för småföretag att under sådana förhållanden konkurrera skulle måhända ha kunnat övervinnas genom grossister, men det torde inte heller ha varit lätt för sådana att vare sig absolut eller relativt vinna terräng i kamp med S. L. T.-koncernen, som var sin egen grossist i stor utsträckning. Vad som i övrigt gjorde möjligheterna för nya småföretag att taga upp parallellkonkurrens ganska begränsade var också, att de stora företagen inte som i så många andra branscher lämnade ett utrymme för småföretag genom att avstå från specialbeställningar av olika slag. Sådana beställningar hade sedan gammalt tagits av dessa företag och förbindelserna mellan fabrikant- och t. ex. de stora industriföretagen-kunderna voro ganska bundna. Något samarbete mellan äldre tillverkare och fria grossister i syfte att hålla tillbaka företagsbildning synes dock inte ha förekommit.

Företagsdöden i pappers- och pappförädlingsindustrien ($\gamma_{23} = 26$) präglades av koncentrationssträvanden. Ungefär ett halvt dussin ganska stora företag inlemmades i S. L. T.-koncernen, varigenom närmare 2/3 av 1919 års dödsandel förklaras. Företagsdöden i övrigt var inte särskilt stor. Det är möjligt, att det ovannämnda kartellsamarbetet inom påsfabrikationen hållit en del företag under armarna.[1] Emellertid upphörde dock en hel del

[1] Jfr SOU 1940: 35, sid. 126.

kartong- och påsfabriker på orter, där andra företags metodinnovationer skärpte konkurrensen. Delvis såsom ett korrolarium till den inte obetydliga företagsbildningen på andra orter, finner man däremot ringa företagsdöd utanför de äldre pappers- och pappförädlingsindustriorterna.

Medan branschstrukturen tidigare under mellankrigstiden kunnat anses såsom starkt dynamisk främst på grund av de nya varornas stora betydelse, kunde man vid dess slut börja tala om en mera stabiliserad sådan. Få företag voro då i färd med att växa upp från små till stora, och det fanns inte så många företag av någon föråldrad kategori kvar, vars bortfall kunde förutses. Stora och små företag kompletterade i stort sett varandra.

MARGARININDUSTRIEN

Den viktigaste händelsen vad företagsbildningen beträffar var tillkomsten av K. F.:s fabrik i Norrköping 1920. Denna fabriks kraftiga utbyggnad dominerar bilden och står för övervägande delen av den höga nyföretagsandelen vid mellankrigstidens slut ($\alpha_{23} = 47$). Denna stora andel sammanhänger emellertid också med att en intensiv rationalisering i de flesta företagen medförde, att det blev en rätt liten ökning av arbetarantalet i branschen som helhet. Den andra stora händelsen var, att flertalet övriga margarinfabriker 1926 slöto sig samman till Margarinbolaget, d. v. s. Margarinfabrikernas Försäljningsaktiebolag. Syftet med denna sammanslagning, som betydde en gemensam försäljningsorganisation, var i första hand att uppnå en rationalisering av distributionen. Medan de flesta företagen tidigare hade haft var sin försäljningsorganisation och var sitt lager på många konsumtionsorter, fick man genom samarbetet en koncentration till en enda försäljningsorganisation och ett lager på varje större ort. Priserna på margarin stabiliserades och förenhetligades också i viss mån. Såsom nämndes redan i kapitel 8 sänktes dock priserna efter hand, vilket bl. a. berodde på sänkta produktions- och distributionskostnader tack vare rationaliseringen och på sänkta råvarupriser. Utvecklingen gav emellertid vissa chanser för utomstående företag. Karakteristiskt är att åtskilliga nya företag startade, sedan Margarinbolaget bildats (bilaga 5). Dessa läto sig i sin politik inte påverkas av de överväganden, som i viss mån voro vägledande för de stora företagen.[1] Tack vare detta kunde de existera vid sidan av dessa och också i en del fall expandera något. Då K. F. behärskade en mycket betydande del av distributionsapparaten och Margarinbolaget en stor del av resten, hade de emellertid knappast några möjligheter att växa sig stora och få avsättning utanför en lokal eller regional marknad. Anledningen till att utvecklingsbilden inom margarinindustrien avviker från vad man i och för sig borde ha väntat med tanke på förloppets starka prägel av metodinnovationer är sålunda uppen-

[1] Jfr 8: 167.

bar. Det kan emellertid nämnas, att praktiskt taget alla de här berörda enskilda nya företagen under det andra världskriget inlemmats i Margarinbolaget och i åtskilliga fall nedlagts, en utveckling, vartill de statliga myndigheterna avsiktligt medverkat. Produktionens koncentration, som redan 1939 var rätt betydande, har således under 40-talet blivit starkare. Ur »finansiell» synpunkt var den mycket stark redan 1939.

Företagsdöden under mellankrigstiden drabbade en del småföretag men var utan nämnvärd betydelse ($\gamma_{23} = 3$) — ett typiskt uttryck för att något tryck från utvecklingens negativa sida knappast förekom.

KAKAO-, SOCKER- OCH FRUKTFÖRÄDLINGSINDUSTRIEN

Det mest iögonenfallande i den främst av marknadssugning karakteriserade *choklad- och karamellindustrien* är, att det synnerligen stora antalet nya företag (tabell 5 på sid. 185) gav en så låg nyföretagsandel ($\alpha_{23} = 17$).[1]

I detta hänseende är endast den elektriska kapitalvaruindustrien jämförlig. Två företag, båda tillkomna omedelbart efter det första världskriget, nämligen Svenska Suchard AB, som startades under annat namn 1919 och 1933 upptog tillverkning enligt schweiziskt recept, och Chokladfabriken Standard, som startades i mycket liten skala 1920 i Stockholm, stodo för en mycket betydande del av nyföretagsandelen 1939, nämligen drygt 1/3. De allra flesta övriga nya företagen (75 stycken) startades i mycket liten skala och förblevo med mycket få undantag mycket små (bilaga 8). Intet av dem hade 1939 nått upp till 50 eller flera anställda och bara en handfull kommo upp till 20. Också de äldre företagen uppvisa en i stort sett motsvarande bild, i det att ett fåtal redan 1919 ganska stora expanderade kraftigt, medan det stora flertalet små förblevo stationära eller växte obetydligt. Det bör dock här nämnas, att ett av de mest framgångsrika, äldre företagen var AB Chokladfabriken Marabou, som startats som dotterföretag till ett norskt företag så sent som under det första världskrigets slutskede. Också Stens Choklad- och Konfektfabrik AB startade vid samma tid i mycket liten skala av en arbetare och växte sedan kraftigt. Vid mellankrigstidens början stodo 18 % av företagen för 3/4 av hela arbetarantalet. År 1939 täckte redan 13 % samma del av hela arbetarantalet, trots den livliga företagsbildningen.

Den livliga men kvantitativt inte särskilt betydande företagsbildningen

[1] Vid bedömningen av branschstrukturen bör särskilt ihågkommas, hur gränsen mellan industri och hantverk dragits. Till hantverk har räknats tillverkning utan nämnvärda maskinella hjälpmedel och försäljning huvudsakligen i egen detaljaffär. En hel del av de i IS förekommande företagen ha på grund av denna definition utrensats. Bl. a. har detta i regel varit fallet med konditorierna. Då det i många fall, särskilt där det varit fråga om numera nedlagda företag, varit omöjligt att avgöra företagets karaktär, ha dock säkerligen en hel del företag kommit med, som egentligen inte borde fått komma med. I ovissa fall har nämligen den regeln följts att hellre låta företaget vara med än att utesluta det. F. U. omfattar sålunda visserligen ett färre antal »hantverk» än IS men har ändå sannolikt inte kunnat begränsas endast till »industri».

framstår i ännu klarare belysning, när man ser, att ett mycket stort antal nytillkomna företag hunno falla bort före 1940. Utöver de 77 företag, som startade 1919—39 och funnos kvar 1939/40, hade nämligen ytterligare 61 startat men aldrig blivit något av utan fått en ganska kort levnad. Dödligheten bland de företag, som funnos 1919, var också mycket stor. Inte mindre än 39 av de 96 företagen 1918/19 föllo bort före 1940. Att dödsandelen dock bara blev 14 beror på de genomgående företagens stora roll i branschen redan 1919. Sammanfattningsvis kan alltså sägas, att choklad- och karamellindustrien präglades av synnerligen stor »företagsomsättning» vid sidan av ett relativt fåtal stora, genomgående företag, vilka senare hela tiden svarade för huvudparten av branschens totala produktion och i själva verket kunna sägas utgöra en grupp för sig vad produktionsutrustning, försäljningsorganisation etc. beträffar. Marknadssugningen gynnade i första hand de större, äldre företagen, som hade väl inarbetade namn. Då de redan kommit upp i sådan storleksklass, att de krävde administrativ apparat och de delvis måste arbeta med främmande kapital, hade de ingenting emot att expandera. Nya företag, som inte hade något nämnvärt nytt att komma med, förmådde inte tränga sig fram vid sidan av de gamla, och bland de unga företagen var det bara Marabou, som kunde växa upp i de allra största företagens krets och i hög grad konkurrera med dem, inte minst tack vare en ökad specialisering och omfattande varumärkesreklam.

Bortsett från Svenska Suchard AB, där man kan tala om en ren parallellkonkurrens med de äldre, stora företagen, låt vara att den efter 1933 i viss mån ersatt utländsk sådan, arbetade typiskt nog de flesta nya företagen inom den egentliga choklad- och karamellbranschen med enkla varukvalitéer, ofta utan varumärken. Till denna kategori hör bl. a. nyssnämnda Chokladfabriken Standard, som väsentligen byggde sin expansion på försäljning till Epaföretagen. I prishänseende lågo de oftast lägre än branschens dominerande stora och medelstora företag. Utanför den egentliga choklad- och karamellbranschen uppkom ett betydande antal tillverkare av kola, tabletter och allsköns konfektyrer, men inte heller dessa expanderade nämnvärt, på något enstaka undantag när. På gränsen till fruktförädlingsindustrien står slutligen ett rätt stort antal socker- och fruktglasyrtillverkare, som kommo till under mellankrigstiden. Också dessa voro i regel stationära.

Det stora antalet nykomlingar, av vilka många hade en lokal eller regional avsättning, är inte särskilt svårt att förklara. En allmän förutsättning var de små kostnader, som en företagsstart drog. Konfektyrer och särskilt karameller kunde tillverkas med en mycket enkel och billig apparatur. Om man inte ställde kvalitékraven särskilt högt, fordrades inte heller några större tekniska specialkunskaper. Rekryteringsbasen för företagsgrundare var därför bred. Förbindelserna mellan tillverkare och kunder voro vidare långt ifrån stela. Marknadsstrukturen, karakteriserad av ett otal små detaljistkunder, vållade i och för sig få svårigheter för ett nytt företag, som ville komma in på marknaden. Konsten var i stället att hålla sig kvar och ännu

mera att växa. Marknadssugningen i branschen var också betydande, inte minst sedan importen försvårats efter 1931 års valutadepreciering. Då de egentliga chokladindustriföretagen i allmänhet inte vill gå ut med anonyma varor av alltför enkel kvalité, blev det ett stort utrymme för nya småföretag, ett utrymme, som sorgfälligt utnyttjades. Ett typiskt uttryck för marknadssugningen är, att bagerierna och konditorierna bl. a. inför den ökade efterfrågan i stort sett slutade med att själva tillverka tårtdekorationer, chokladkräm och dyl. för att i stället köpa sådant från specialtillverkare. Företagsbildningen var m. a. o. i så måtto ett utslag av en industrialiseringsprocess.

Det var lätt att starta små företag för allsköns konfektyrer, men det var också lätt att lägga ned dem. Man hade här i motsats till vad som var fallet för de större, egentliga chokladindustriföretagens del inga stora fasta anläggningar att förränta. Man hade vidare bl. a. av denna anledning sällan stora långfristiga skulder och därför inte heller kreditgivarnas annars rätt vanliga benägenhet att i det längsta pumpa in nytt blod i ett sjukt företag i tanken att till slut få det inte bara att bära sig utan också att gottgöra de förluster man eventuellt redan lidit på det. Inte heller någon stor administrativ apparat fanns i allmänhet att avveckla. Det var egentligen bara att helt enkelt sluta med tillverkningen.

Konfektyr- och karamellindustrien var vidare en utpräglad stadsindustri, trots förskjutning av företagsbildningen mot smärre tätorter och landsbygden (bilaga 7). Den uppvisade därför ringa seghet. Detta berodde, förutom på det redan anförda, inte bara på att större tätorter vanligen erbjödo lättare övergång för företagaren till annan närbesläktad verksamhetsgren än de smärre tätorterna och landsbygden utan också på att choklad- och karamellindustriens större tätortsföretag liksom i andra industrier mindre ofta voro startade och ägda av arbetare och likställda, d. v. s. den kategori, där uthålligheten även vid ogynnsamma ekonomiska resultat vanligen var särskilt stor. Slutligen kan pekas på hur betydande strategiska felinvesteringar vid företagsbildningarna helt saknades under mellankrigstiden. Ett indicium härpå är, att den stora företagsdöden bland nya företag i påfallande få undantagsfall drabbade företag, som startats i större skala, och att den varken bland nya eller gamla föregicks av progressiv företagsutveckling.

De många småföretagen utövade en kännbar konkurrens med de stora men denna kan dock inte skjutas i förgrunden. Såsom redan antytts präglades marknaden nämligen framför allt av en konkurrens mellan de stora och medelstora med märkesvaror arbetande företagen inom den egentliga chokladindustrien. Småföretagen kompletterade vanligen i viss mån de större och medelstora företagen snarare än konkurrerade med dem. Den trots marknadssugningen inte särskilt goda räntabiliteten i choklad- och karamellindustrien berodde därför minst lika mycket på den hårda konkurrensen mellan de dominerande stora och medelstora företagen respektive på den inbördes konkurrensen bland de minsta företagen som på konkurrensen mellan de stora och

medelstora företagen å ena sidan och de små företagen å andra sidan. Förhållandena lågo sålunda i viss mån annorlunda till än i flera andra industrier (t. ex. snickeriindustrierna), där konkurrenskampen i allra högsta grad också stod mellan alla storlekskategorier av företag, låt vara att även där små och stora företag i någon mån kompletterade varandra. För choklad- och karamellindustriens del kunde man vid mellankrigsperiodens slut tala om en ganska stabil branschstruktur.

Fruktförädlingsindustrien, som kan sägas stå på gränsen mellan här diskuterade industrigren och konservindustrien, stod vid mellankrigstidens utgång i stort sett alldeles i början av sin starkt marknadsutvidgande expansion och hade bara under sista hälften av 30-talet, då många nya varor kommit fram i samband med de stora framstegen inom konserveringstekniken och fruktbehandlingstekniken över huvud, uppvisat någon livligare företagsbildning. Även om de nya företagen inte hunno utvecklas särskilt mycket före det andra världskrigets utbrott, blev dock nyföretagsandelen betydande ($\alpha_{23} = 39$). Det kan emellertid anmärkas, att den fortsatta snabba utvecklingen under och efter det andra världskriget väsentligen bars upp av två gamla företag, AB Findus i Bjuv, som helt förnyats och utvecklats av AB Marabou, samt K. F.:s företag i Åstorp. Någon särskilt livlig företagsbildning uppvisar inte 40-talet trots betydande varuinnovationer. Det har tydligen varit svårt att ta upp konkurrensen med dessa kapitalstarka företag.

KONSERVINDUSTRIEN

Den marknadsutvidgning, som de »unga» helkonserverna av fisk, grönsaker och kött åstadkommo, till inte oväsentlig del genom sekundära varuinnovationer och en omfattande reklam, var den omedelbara anledningen till åtskilliga nya företag och till att man vid mellankrigstidens slut alltjämt kunde tala om en ganska dynamisk branschstruktur. Ett betydande pionjärföretag i fiskhelkonserver var Strömstads Canning Co AB, som grundades i stor skala (omkr. 70 arbetare) 1930 och var av norskt ursprung. Dess utveckling, som främst baserades på de för Sverige nya varorna sardiner och s. k. herrings, blev mycket snabb, och en betydande del av 1939 års nyföretagsandel ($\alpha_{23} = 46$) faller på detta företag. I kötthelkonserver m. m. hade ett dominerande företag, AB Konservfabriken Sirius, startats 1929 men först fr. o. m. 1939 utvecklats mycket snabbt.

Situationen bedömdes från 20-talets mitt såsom utpräglat gynnsam för nya företag, eftersom de goda vinsterna inom den ledande koncernen, AB Sveriges Förenade Konservfabriker, voro allmänt kända. Att starta företag var inte heller svårt. Kostnaderna kunde hållas låga, då maskinerna voro billiga och inte heller av sådan karaktär, att de av tekniska skäl krävde drift i större skala. Distributionsstrukturen i branschen med dess många detaljistkunder och rörliga leverantör-kundförbindelser lade inte heller några nämn-

värda hinder i vägen. En mycket stor del av de nya företag, som därför bildades, i många fall såsom en fortsättning på den mycket vanliga kombinationen av handel med och saltning av fisk (bilaga 10), voro typiskt nog mer eller mindre starkt progressiva.[1] Ganska starkt dominerande var emellertid också här ett enda företag, nämligen AB Bröderna Ameln, som startade 1928 genom utveckling ur grossisthandel med fisk. Detta företag och Strömstads Canning svarade 1939 tillsammans för 38 % av samtliga arbetare i för mellankrigstiden nya företag. Genom att inte så få av de nya företagen voro progressiva samtidigt som många gamla också växte snabbt (bilaga 8), försköts branschstrukturen mot större koncentration, trots att så många små, nya företag tillkommo. År 1939 behövdes sålunda bara 24 % av företagen för att täcka 75 % av arbetarantalet, medan det 1919 behövdes 38 %.

En grupp nya företag intar en särställning så till vida som de knappast expanderade alls. Denna, som omfattar närmare ett tjogtal nya företag, uppkom i första hand på Klädesholmen, nästan utan undantag direkt ur fisket, fiskhandeln och fisksalteriet. Anläggningarna voro här vanligen mycket små och ganska primitiva. Trots att de vanligen torde ha varit en lönande affär, önskade dessa företagare i regel ingen expansion, bl. a. därför att det skulle ha krävt en administrativ apparat.

Den livliga och kvantitativt betydande företagsbildningen började särskilt från mitten av 30-talet göra sina verkningar kännbara i form av skärpt konkurrens. Såväl större som mindre företag underbjödo varandra, och räntabiliteten sjönk. Mellankrigstidens utvecklingsförlopp inom konservindustrien utgör en förhållandevis god illustration till den klassiska marknadsmodellen för ren och fri konkurrens — en av de ganska få sådana, som den svenska mellankrigshistorien har att uppvisa. Någon egentlig överdimensionering av konservindustrien kan dock knappast sägas ha hunnit uppkomma under 30-talet. Vinstmarginalerna pressades inte så lågt, att någon större företagsdöd blev följden, trots att inga stora, fasta anläggningar utgjorde något »seghetsmoment» och segheten för övrigt var rätt liten också på grund av de ofta föreliggande möjligheterna att falla tillbaka på fiske och/eller handel. Strategiska felinvesteringar med företagsdöd som följd voro en nästan helt okänd företeelse. Konservindustrien uppvisar över huvud såväl för de äldre som för de nya företagens del en ganska liten dödlighet ($\gamma_{23} = 22$ för hela konservindustrien och 12 för fiskkonserver). Denna företagsdöd var för övrigt i flera betydelsefulla fall ett resultat av koncentrationssträvanden särskilt från den gamla, redan vid mellankrigstidens början dominerande koncernens sida. Bortser man härifrån, var företagsdöden av anmärkningsvärt ringa omfattning. Numera, efter det andra världskriget, anses man dock stå inför svårare tider, eftersom många av mellankrigstidens starkt progressivt inriktade företag vuxit kraftigt samtidigt som en serie metodinnovationer av

[1] De nya företagens vanliga ursprungstyp bidrog starkt till att konservindustriens lokalisering var ungefär densamma 1939 som 1919. Även de flesta äldre företagen hade nämligen på sin tid utvecklats ur den i branschen speciella kombinationen fiske/handel/hantverk.

helt annan storleksordning än under mellankrigstiden introducerats och ökat kapaciteten och konkurrenskraften högst avsevärt på många håll. Branschstrukturen har efter hand blivit mera labil.

Det kan avslutningsvis nämnas att de nya linjer, som börjat framträda inom konservindustrien på 40-talet genom stora innovationer i form av vacuumtorkning och djupfrysning av många slags livsmedel, inte gett anledning till någon livlig företagsbildning, eftersom tekniken här är ganska svårbemästrad och kapitalkrävande. Pionjär med den stora innovation, som vacuumtorkningen innebar, var Svenska AB Vato, startat 1940.

MINERALVATTEN- OCH LÄSKEDRYCKSINDUSTRIEN

Även i mineralvatten- och läskedrycksindustrien fick man en mycket livlig och kvantitativt ganska betydande företagsbildning (α_{23} = ca 26)[1] såsom en följd av att åtminstone delvis nya varor skapade sig en marknad i så snabb takt, att det blev lokalt utrymme för många nya företag över hela landet. Samtidigt spelade marknadssugningen mycket stor roll. Läskedryckerna kunde inte bära långväga transporter. I många fall voro f. ö. transportmöjligheterna ej väl utvecklade förrän fram på 30-talet, när man nästan överallt gått över till lastbilar vid distributionen. Flertalet nya företag, varav säkerligen endast en mindre del voro med i IS, startade på smärre orter och hade liksom de äldre lokal avsättning. Startkostnaderna voro också i regel mycket små, i synnerhet under 20-talet, då kraven på maskinutrustning inte voro så stora. Rekryteringen av företagsgrundare stötte inte heller på några som helst svårigheter. Enstaka försök till nyetableringskontroll via samarbete med råvaruleverantörer ha säkerligen varit utan nämnvärd betydelse.[2] Vem som helst kunde etablera läskedrycksföretag, då någon nämnvärd teknisk färdighet inte krävdes. Företagen drevos ofta utan anställda arbetare med hjälp av endast familjemedlemmar. Här antydda karaktär hos nyföretagsamheten får delvis ett uttryck däri, att praktiskt taget samtliga nya företag voro stationära.

Företagsdöden var betydande (γ_{23} = 36)[3] men berodde nästan helt, d. v. s. till drygt 5/6, på nedläggning i driftskoncentrationssyfte. Det var framför allt bryggerierna och deras dotterföretag i mineralvatten- och läskedrycksbranschen, som köpte upp och lade ner småföretag.[4] Att dödligheten i övrigt

[1] Om α mätts i produktion i stället för arbetarantal, skulle man säkerligen ha fått ett lägre värde. Produktionen per arbetare var nämligen säkerligen förhållandevis låg i de små, ofta rätt primitiva företagen.

[2] Jfr SOU 1940: 35, sid. 65.

[3] Av skäl som nyss nämndes skulle också γ, mätt i produktion, blivit mindre än 36.

[4] Då dessa företag vanligen voro mycket primitiva, var det strängt taget deras marknad som köptes snarare än deras produktionsutrustning. Den senare hade man vanligen ingen användning för. Bryggeriernas strävanden att till sig ansluta vattenfabrikerna få ses mot bakgrund av bryggeriernas kapitalstyrka och egen av olika skäl vikande utveckling. Fördelarna ur distributionssynpunkt voro också mycket uppenbara och kunde få full styrka inte minst genom bilismens utveckling.

var mycket obetydlig, berodde säkerligen på att det inte förelåg något starkare tryck från utvecklingens negativa sida. I likhet med vad som var fallet inom betongvaruindustrien började emellertid läget i viss mån förändras mot 30-talets slut men framför allt under 40-talet. De betydande metodinnovationer, som större och äldre företag samt bryggerierna introducerade i och med en ökad maskinisering, började hota en hel del av de mindre företagens existens. Innovationspionjär var här Apotekarnes Mineralvattens AB i Stockholm. Sedan detta företag köpts av AB Stockholms Bryggerier 1928, byggdes nämligen i början av 30-talet en ny, mycket modern fabrik. Samma verkan hade de skärpta krav på hygien, som branschföreningen arbetade för, i synnerhet på de större tätorterna. Av ungefär samma skäl som i så många andra industrier träffades emellertid kanske i första hand de medelsmå företagen av innovatörernas konkurrens, eftersom dessa i längden å ena sidan ibland inte kunde förnya sig och komma med bland de största företagen men å andra sidan inte heller hade de små, av familjemedlemmar billigt och enkelt skötta företagens fördelar.

KONFEKTIONS- OCH TRIKÅINDUSTRIEN

Konfektionsindustrien (inkl. »övrig sömnadsindustri») och *trikåindustrien* höra till de få industrier, där en enda kategori nya företag helt dominerade företagsbildningen ($\alpha_{23} = 50$ resp. 38). *Det alldeles övervägande antalet nya företag inom de olika delbranscherna gick nämligen in i parallellkonkurrens på varuområden, som oavlåtligt höllo på att växa.* Delvis såsom en underavdelning härav men delvis såsom en särskild kategori framstå emellertid »lönsömmarna» inom konfektionen. Innovationspionjärer förekommo bara i undantagsfall bland de nya företagen. Det var gamla företag, som stodo för de viktigaste innovationerna.

Förklaringen till en enda företagskategoris dominans är inte svår att finna. Unga eller nya varor vunno ständigt terräng på nya områden. Följden blev att de i varje ögonblick befintliga företagen nästan aldrig kunde eller ville öka sin produktion tillräckligt för att täcka den i varje ögonblick aktuella efterfrågan vare sig kvantitativt eller med avseende på varutyper och kvalitéer. Särskilt under 30-talet, då importen hade relativt små möjligheter att konkurrera kvantitativt och kvalitativt och en stark marknadssugning gjorde sig gällande, var detta fallet. Den synnerligen livliga företagsbildning inom samtliga delbranscher av såväl konfektions- och sömnads- som trikåindustrien, som därför kom till stånd, gick karakteristiskt nog hand i hand med en mycket kraftig expansion också inom flertalet äldre företag (bilaga 8). Branschstrukturen var ännu vid mellankrigstidens slut i hög grad dynamisk. Man hade en betydande undervegetation av unga företag, som voro i färd med att växa sig ganska stora. Antalet progressiva företag i förhållande till antalet stationära var mycket stort både bland nya och gamla företag — ett

typiskt uttryck för att nya och gamla vanligen hade ungefär samma karaktär och inriktning. Trots den ytterst livliga företagsbildningen var därför branschstrukturen i båda industrierna mera koncentrerad vid mellankrigstidens slut än vid dess början. De regressiva företagens antal var påfallande litet. De, som förekommo, lågo främst i städerna och representerade en speciell företagstyp (se nedan).

Lönsömmarna, som togo emot tyger och annat material från särskilda förläggare — antingen industrier eller grossister/detaljister — och som även överläto all försäljning till dessa, utgjorde såsom industriell företagsform en nyhet för mellankrigstiden. De hade före det första världskriget sina föregångare i hemarbetet, som förekom ännu under mellankrigstiden men då överallt var på avskrivning. Det var dels i herrkonfektionen dels i arbetskläderbranschen som lönsömnadsindustri uppstod.[1] I det förra fallet tillverkades udda plagg, som voro enkla och föga modepåverkade. Arbetskläderföretagen ge en sentida upprepning av den äldsta textilindustriens uppkomst. Deras tillkomst betingades framför allt av en teknisk faktor, nämligen de s. k. tvånåls- och trenålsmaskinerna. Dessa började uppträda i Sverige under 20-talet men blevo allmänt kända först vid övergången till 30-talet. Som vanligt fordrades att ett par pionjärers exempel funnos att följa. Kapaciteten och anskaffningskostnaden var så stor, att de inte som den vanliga symaskinen kunde användas i hemmen. Övriga led i produktionskedjan måste dimensioneras efter deras kapacitet. Därmed var uppkomsten av företag »under ett tak» given. Den för arbetskläderföretagen särskilt karakteristiska koncentrationen av företagsbildningen till de annars mindre goda åren i början av 30-talet betingades just av att nämnda nya maskiner då blivit allmänt kända och pionjärerna visat deras styrka. Till en industrialisering av likartad typ bidrogo inom damkonfektionen de för 20-talet nya rayonsidentygerna. Dessa voro nämligen svårare att handskas med för hemsömmerskor än bomulls- och ylletyger.[2]

I synnerhet inom konfektionen försköts företagens lokalisering kraftigt mot landsbygden och de smärre tätorterna (bilaga 7). I herr- och arbetskläderkonfektionen var detta alldeles särskilt påtagligt. Inom damkonfektionen var det framträdande bara såtillvida som denna bransch praktiskt taget inte alls förekom på landsbygden och de smärre tätorterna vid mellankrigstidens början, medan detta i viss mån var fallet vid dess slut, låt vara att tyngdpunkten alltjämt låg i de stora tätorterna. Kombinerad herr-, dam- och barnkonfektion fanns knappast heller annat än på större tätorter förrän en bit fram på mellankrigstiden. Den helt nya arbetskläderbranschen, slutligen, växte framför allt upp på landsbygden och de smärre tätorterna. Särskilt i Sjuhäradsbygden blev den talrikt representerad. Också i trikåindustrien

[1] Antalet lönsömmare särskilt av arbetskläder var säkerligen inte obetydligt större än vad som framgår av F. U. Många voro så små, att de inte kommo med i IS.

[2] Jfr G. Grenander-Nyberg: Sömnadsindustrien. En översikt av dess uppkomst och utveckling i Sverige, Tekniska Museets Årsbok Dædalus 1946.

kan man iakttaga samma tyngdpunktsförskjutning i lokaliseringen. Rayon- och strumptrikån utgör dock undantag.

Företagsbildningens starka koncentration till landsbygden och smärre tätorter, som skall närmare studeras i kapitel 15, bör bl. a. ses mot bakgrunden av den äldre företagstypens karaktär. En stor del av de konfektions- och trikåföretag, som funnos vid det första världskrigets slut, voro kombinerade med gross- eller detaljhandel. Det förra var vanligast inom herrkonfektionen och det senare inom hela damkonfektionen och trikåstickningen. Den nya företagstyp, som tillkom under mellankrigstiden, till att börja med genom omvandling av gamla företag, byggde på sådana metodinnovationer — bl. a. flytande tillverkning och tempoarbete — och hade över huvud taget en så typisk industriell karaktär, att kombinationen med handel tedde sig mindre ändamålsenlig (jfr nedan under »företagsdöden»). Därmed bortföll en naturlig anledning för de nya företagen att förläggas till konsumtionsorterna.[1] Det är också givet, att kommunikationernas snabba utveckling härvidlag spelade stor roll, liksom landsbygdens elektrifiering. Båda sakerna skapade bättre förutsättningar än förut för lokalisering till landsbygden och de smärre tätorterna. Därtill kom ytterligare en faktor, nämligen skillnaden i lönenivå, tomtpriser och dyl. inom och utanför stora tätorter. Att rayonsilke- och strumptrikåindustrien mera blev en stadsindustri sammanhänger bl. a. med den något svårare tekniken och med att arbetslönerna spelade förhållandevis mindre roll i dessa med dyrare råmaterial arbetande branscher. Kraven på tekniskt kunnande och viss kapitalstyrka inneburo, att rekryteringen av företagsgrundare blev begränsad till sådana kategorier, som företrädesvis bodde i städerna och som därför helst också startade företag i städerna.[2]

Företagsgrundarnas rekrytering är också på andra sätt av intresse. Anmärkningsvärt är till en början att en utveckling från det gamla skrädderiet till konfektionsindustri var mycket sällsynt. »Utveckling ur hantverk» intar en mycket undanskymd plats i bilaga 10. En förskjutning mot arbetare och verkmästare är i stället tydlig (bilaga 14 och tabell 15). Detta gäller de flesta delbranscher av båda de här diskuterade industrierna. Särskilt tydligt framträder det i herrkonfektionen, där de nya företag, som utvecklades ur handel och/eller startades av handelns folk på annat sätt, blevo betydligt färre under 30-talet än under 20-talet, medan antalet företag, startade av arbetare, verkmästare och likställda, steg betydligt.[3] Det kan här också erinras om att nästan samtliga konfektionsföretag från tiden före det första världskriget hade startats av handelns folk. Denna förskjutning i företagarnas rekrytering har ju påträffats i många hittills analyserade industrier men är särskilt påtaglig i konfektionsindustrien, där den dock mindre än på andra håll

[1] Signifikativt är att förskjutningen till landsbygden och de smärre tätorterna framträder särskilt starkt under 30-talet. Det var då 20-talsinnovationerna allmänt spredos.

[2] Jfr vidare kap. 15.

[3] Jfr ovan rörande företagens karaktär.

Tabell 15. Översikt över konfektions- och sömnadsföretag grundade av arbetare och likställda.

Huvudbransch	Antal företag startade 1919–39 och i verksamhet 1940	Antal företag med uppgift om företagsgrundarnas tidigare sysselsättning	Därav företag grundade av arbetare och likställda	
			Antal	%
Herrkonfektion	113	84	35	*42*
Damkonfektion	65	54	10	*19*
Arbetskläder	54	41	13	*32*
Barnkläder	14	10	—	—
Komb. herr-, dam- och barnkläder	57	31	4	*13*
Blandad och övrig sömnad	72	45	12	*27*
Summa	375	265	74	*28*

kom till synes redan under 20-talet. Den stora breddningen av rekryteringsbasen kom ju här senare än t. ex. i verkstadsindustrierna, eftersom den stora expansionen i gamla företag kom först på 20-talet.

Det nämndes nyss, att de i varje ögonblick befintliga företagen mycket ofta inte kunde eller inte ville växa tillräckligt snabbt för att täcka den ökande efterfrågan på såväl konfektion som triká och i det senare fallet särskilt då rayontriká. En förklaring härtill har redan snuddats vid, nämligen när den gamla företagstypen i städerna berördes. Det kombinerade handels- och tillverkningsföretaget saknade ofta de lokala förutsättningarna för expansion, såvida man inte ville bygga helt ny fabrik på ett annat ställe än affären, ett alternativ, som ofta väckte tvekan hos personer, vars intresse vanligen gällde handelsrörelsen. Också i en del andra fall än de, där en kombination handel/tillverkning i rätt hög grad band företaget till trånga lokaler inne i städerna, förelågo otillräckliga expansionsmöjligheter av rent lokalt slag. Utan tvivel förekom också en tvekan inför mycket snabb expansion, även när inga lokalsvårigheter förelågo och avsättningsmöjligheterna inte heller ansågos vara så begränsade att expansionen av den anledningen behövde te sig mindre lockande. Mången företagare önskade helt enkelt inte få ett alltför stort företag, eftersom han då skulle få stor administration att sköta. I detta sammanhang bör också ihågkommas, att redan en rörelse av måttlig storleksordning i regel gav goda vinster.[1] I de fall, då vilja till utvidgning fanns, lade likviditetssvårigheter och/eller svårigheter att låna tillräckligt kapital på lång sikt ibland hinder i vägen. Man har dock ett intryck av att det oftare var fråga om motvilja mot att låna alltför mycket pengar än om otillräckliga möjligheter att göra det. Det var i allmänhet inte svårt att låna pengar för företag i branscher, som hörde till de mest lönande i landet, och där antalet

[1] Då de allra flesta företagen voro enmans- eller familjeägda, begränsades expansionslusten ofta helt enkelt därför att en utvidgning till storföretag inte skulle kunnat ske inom ett sådant företags ram. Den skulle krävt en breddning av den finansiella basen utan att därför säkert tillföra ägaren större inkomster.

fallissemang var mindre än i de flesta branscher (jfr nedan under »företagsdöden»).

Slutligen bör i detta sammanhang en viktig faktor nämnas, som har samband med distributionsstrukturen. Det är uppenbart, att äldre tillverkare i regel hade mest förbindelser med äldre grossister och detaljister.[1] Marknadens expansion var överallt så kraftig och snabb, att dessa äldre distributörer i regel kunde ta hand om de äldre tillverkarnas hela produktion. Dessa senare behövde alltså inte så ofta och så energiskt söka nya kunder bland nya grossister och detaljister. Urbaniseringen och landsbygdens kommersialisering ledde emellertid till att många nya detaljister startade. Dessa försökte väl ofta få leveranser också från äldre tillverkare, men det låg med hänsyn till det nyss sagda närmast till hands att söka kontakt med personer, som kunde starta eller just hade startat nya företag. En alldeles speciell faktor bör i detta sammanhang skjutas fram. När märkesvarorna, som samtidigt i flera avseenden voro av ny typ, särskilt inom herrkonfektionen, introducerades under omfattande reklam, kanske främst av AB Gunnar Collijn, erhöllo ett mindre antal äldre detaljister ibland ensamrätt på försäljningen. Då allmänheten lärde känna märkesvarorna i fråga, hände det ofta, att den frågade efter dem också hos detaljister, som inte hade försäljningsrätten. Följden härav blev naturligt nog att dessa blevo intresserade av att få leveranser av liknande varor från andra äldre eller nya tillverkare. Förloppet illustrerar på ett klart sätt nya varors förmåga att skapa en marknad i så snabb takt, att utrymme skapas för nya företag, som ganska lätt kunna komma in på marknaden.

Det utrymme för nya företag, som fanns under hela mellankrigstiden, kan, i bjärt kontrast till exempelvis i snickeriindustrien, trots den livliga företagsbildningen knappast sägas ha blivit fullt utnyttjat. I synnerhet var detta inte fallet inom konfektionen. Ett tecken härpå är både företagsbildningens ökade livlighet åtminstone ända fram till 30-talets sista år (diagram 16 på sid. 202) och den goda räntabilitet, som otvivelaktigt hela tiden präglade utvecklingen, trots den snabba expansionen inom såväl gamla som nya företag. Frågan varför inte de befintliga företagen växte så snabbt och kraftigt, att en allmän sänkning av den genomsnittliga räntabiliteten kom till stånd, har redan besvarats. Frågan varför inte ännu flera nya företag startade, så att samma effekt uppnåddes på denna väg är måhända svårare. Emellertid förefaller det sannolikt, att rekryteringsbasen för företagsgrundare särskilt i konfektionsindustrien var otillräckligt bred för att tillåta en ännu livligare företagsbildning. I motsats till exempelvis möbelindustrien var konfektionsindustrien en liten industri vid mellankrigstidens början, när den starka marknadsutvidgningen tack vare en rad betydande varu- och metodinno-

[1] Jfr F. Kristensson: Studier i svenska textila industriers struktur, sid. 370. K. finner bl. a. att försäljningen per kund stiger starkt vid stigande företagsstorlek, vilket han med rätta anser tyda på att »äldre» företag företrädesvis sålt till »äldre» kunder, som också haft störst expansionsmöjligheter.

vationer och något senare den kraftiga marknadssugningen satte in. Det framgår av bilaga 14, att rekryteringen hela tiden i hög grad var begränsad till personer, som tidigare varit sysselsatta i konfektionsindustrien eller i handeln med konfektionsvaror. Det låg uppenbarligen inte nära till hands för »utomstående» att rycka in i denna bransch liksom inte heller för hantverksskräddare. Inom branschen i fråga fanns vid mellankrigstidens början inte någon större mängd personer med teknisk och kommersiell skolning. Den bestod på grund av sin dåvarande tekniska status nästan helt av företagsledare och oskolad arbetskraft. Först efter hand som den tekniska och organisatoriska utvecklingen gick framåt samtidigt som hela industrien växte, vidgades rekryteringsbasen för företagsgrundare. Man kan säga, att det under mellankrigstiden bildades ungefär så många nya företag inom konfektionsindustrien som det rätt gärna kunde bildas med hänsyn till rekryteringsbasen för företagsgrundare, varvid man kanske bör särskilt erinra om att någon företagsstart enligt »levebrödsprincipen» knappast förekom, helt enkelt därför att någon nämnvärd arbetslöshet eller risk för arbetslöshet aldrig förelåg. Det stora »utbud» av företagsgrundare, som sådana faktorer inneburo i flera andra industrier, lyste med andra ord praktiskt taget med sin frånvaro.

Vad som här sagts om rekryteringen gäller i någon mån också trikåindustrien eller i varje fall delbranscherna rayon- och strumptrikå. Det gäller i mindre grad ylle- och bomullstrikåindustrierna, då dessa dels voro ganska väl utvecklade redan vid mellankrigstidens början, dels erbjödo en lättare teknik. Varken marknadsutvidgningen eller marknadssugningen var ju heller fullt så stark i dessa senare branscher, särskilt som den utländska konkurrensen åtminstone tidvis var ganska hård. Denna omständighet, som inte bara i och för sig minskade lönsamheten utan också, paradoxalt nog, ökade företagsbildningen vid arbetslöshetsrisk och arbetslöshet, spelade härvidlag tidvis principiellt samma, ehuru betydligt mindre framträdande, roll som t. ex. i möbelindustrien och sänkte därför också på indirekt väg den genomsnittliga räntabiliteten.

De betydelsefulla metodinnovationer, som särskilt herrkonfektionen uppvisade under 20-talet och inte minst då tempoarbetet, gåvo anledning till en anmärkningsvärd förändring i de nya företagens vanliga startstorlek. Av bilaga 11 framgår tydligt, att de nya 30-talisterna i regel startades i markerat större storlek än de nya 20-talisterna. Att detta står i samband inte bara med att så många nya maskiner kommit i marknaden och behövdes i varje konkurrenskraftigt företag utan också med att tempoarbetet bara kunde med fördel organiseras i större skala än den inom herrkonfektionen tidigare mest vanliga är ställt utom allt tvivel. Det är ingen tillfällighet, att damkonfektionen inte uppvisar samma ökade startstorlek. Den dominerande lättare damkonfektionen hade ju bara små ansatser till tempoarbete under mellankrigstiden.[1] Det är inte heller någon tillfällighet, att de nya trikåföretagen

[1] Därtill kommer emellertid det förhållandet, att damkonfektionen var mera modebetonad. Möjligheterna att göra goda förtjänster sammanhängde med förmågan att hålla sig väl framme i

inte startades i mycket större skala på 30-talet än på 20-talet. Här voro de tekniskt och organisatoriskt betingade fördelarna av större startstorlek inte heller så iögonenfallande.[1]

Företagsbildningens konjunkturvariationer (diagram 16 på sid. 202) erbjuda, såsom redan antytts, betydande intresse särskilt för konfektionsindustriens del. Antalet nya företag ökade synnerligen kraftigt mitt under de »allmänna» depressionsåren i början av 30-talet, medan en nedgång skedde under samma decenniums sista år.[2]

Vad till en början förstnämnda förhållandet beträffar kunna ett flertal förklaringar nämnas. Även om det är omöjligt att kvantitativt säkert avväga deras olika betydelse i sammanhanget, låter det säkerligen först och främst säga sig, att den grundläggande orsaken var, att de stora, avgörande metod- och varuinnovationerna gjordes under 20-talet och visade sig innebära nästan en revolution inom beklädnadsbranschen. I slutet av 20-talet var det hela uppladdat för en snabb utveckling på bred front tack vare den stora och växande marknad, som dessa innovationer öppnat. Inte ens en svår depression inom näringslivet i stort kunde komma hindrande i vägen på något allvarligt sätt. Det är inte heller någon tillfällighet, att just företagsbildningen saknar varje tecken på depression, medan de olika delbranschernas totala produktionsutveckling uppvisar en svag retardation. Företagsbildningen påverkades av att läget för konfektionen måste ge anledning till en optimistisk framtidsbedömning på längre sikt, medan däremot den aktuella produktionen inte kunde undgå att åtminstone i någon mån påverkas av depressionen.

Emellertid spelade flera andra faktorer in och påverkade företagsbildningen och gjorde branschernas allmänna produktionsutveckling mycket motståndskraftig och nedgångstendenserna tillfälliga. För arbetskläderbranschens del har redan tidigare påpekats hur en rent teknisk faktor gav anledning till livlig företagsbildning i början av 30-talet. Det kan i detta sammanhang också erinras om att symaskiner och andra maskiner för konfektionen liksom stickmaskiner kunde köpas mycket billigt under depressionsåren, vilket bidrog till att göra företagsbildning lockande. En annan sak, som hade samma verkan, var väveriernas försäljningspolitik. Det förekom ganska omfattande försäljningar av både bomulls- och ylletyger till låga priser, vilket lockade många att tillverka konfektion, eftersom priserna här kunde hållas uppe

modeväxlingarna och framgångarna och misslyckandena gjorde här mycket större utslag än olikheter vad angår »optimaliteten» på »produktionssidan». *Teoretiskt* finns det visserligen ingenting som säger, att »modejakten» skulle minska vikten av »optimalitet» vad företagsstorleken beträffar. Men i verkligheten är det ju människor man har att göra med, som ofta ha fallenhet bara för »försäljningssidan» *eller* »produktionssidan» av företagets verksamhet.

[1] Vissa tendenser till start i större skala än tidigare återfinnas dock även i lätt damkonfektion och trikå, beroende på den ökade maskinisering som fordrades om konkurrensen skulle kunna tas upp. Antalet maskiner hade ju på ett par decennier ökat avsevärt även här. Den större lättheten att få kredit under 30-talet än under 20-talet spelade kanske också viss roll.

[2] En stickprovsundersökning visar visserligen, att »nativitetskurvan» i diagram 16 går ned missvisande mycket mot 30-talets slut men nedgången såsom sådan får dock anses säkerställd.

bättre än på tyg. Ett par väverier och spinnerier startade för övrigt egna konfektionsfabriker och trikåavdelningar.[1] Förklaringen till att färdigvarupriserna kunde hållas bättre uppe ligger till en början helt enkelt i den vanliga prisrelationsmekanismen i praktiskt taget varje konjunkturnedgång. Därutöver inverkade en viss tendens hos allmänheten att efterfråga den i jämförelse med beställningsskrädderiet billiga och inte minst just under dessa år starkt kvalitéförbättrade konfektionen förhållandevis mera än tidigare, vilket i sin tur får ses mot bakgrunden av på de flesta håll sjunkande inkomster.[2]

För trikåindustrien spelade samma innovationsförlopp som i konfektionsindustrien säkerligen den avgörande rollen för företagsbildningens livlighet inte minst under depressionsåren i början av 30-talet. Det mest belysande exemplet ger strumpindustrien, där ett nytt företag, AB Malmö Strumpfabrik, under 20-talets senare år stod för betydande innovationsinsatser framför allt på försäljningsorganisationens och försäljningsteknikens område (märkesvaror). Samtidigt spelade valutadeprecieringen ganska stor roll. Denna gav f. ö. anledning till en hel del företagsbildningar också inom andra delbranscher av trikåindustrien, eftersom den underlättade kampen mot de särskilt från Belgien och Tjeckoslovakien härstammande importvarorna.

Avmattningen i företagsbildningen särskilt inom konfektionen mot slutet av 30-talet är inte lätt att förklara. Visserligen ligger det nära till hands att gissa på att den ytterst intensiva företagsbildningen jämsides med den kraftiga utvecklingen inom flertalet både nya och gamla företag slutligen skulle ha i viss mån mättat marknaden. Emellertid förefaller detta knappast vara en särskilt realistisk förklaring. I varje fall är den knappast tillräcklig. Man finner i branscherna ingen mera anmärkningsvärd ökning av klagomålen över hård konkurrens och ingenting tyder på att räntabiliteten skulle mera allmänt ha sjunkit.

Beträffande företagsdöden under mellankrigsperioden kan erinras om att det i och för sig mycket anmärkningsvärda förhållandet, att den var ganska stor ($\gamma_{23} = 26$ resp. 14) för att vara i så starkt progressiva industrier som konfektion och trikå inte förklaras av någon nämnvärd mängd strategiska felinvesteringar.[3] I synnerhet konfektionen var förhållandevis riskfri, under förutsättning att företaget inte missköttes. De fall av strategiska felinvesteringar, som kunna påträffas, sammanhängde nästan utan undantag med sådan miss-

[1] Anmärkningsvärt nog var en sådan integration framåt dock inte vanlig. Förklaringen torde bl. a. vara att väveriernas och spinneriernas dåliga tider voro förhållandevis snabbt övergående i början av 30-talet. Egendomligare är måhända, att inte åtminstone bomullsindustrien integrerade med trikå och konfektion redan under 20-talet. Obenägenhet att konkurrera med de egna kunderna var här troligen avgörande. Integrationssträvanden spinneri-väveri och omvänt hade sedan rätt länge spelat stor roll.

[2] Motsvarande förskjutning i efterfrågan mot billigare varutyper kan konstateras i skoindustrien. Jfr K.F.:s styrelses berättelse för år 1932, sid. 61.

[3] Den stora dödsandelen, mätt i antalet arbetare (se tabell 5 på sid. 185 och bilaga 6) är säkerligen större än den dödsandel man skulle ha fått i produktionen. De sedermera bortfallna företagen hade nämligen med all sannolikhet en förhållandevis låg produktion per arbetare (jfr nedan).

skötsel och/eller med den omständigheten, att vederbörande vid starten saknat all branscherfarenhet. Någon avsiktlig koncentrationsnedläggning förekom knappast. Den förhållandevis betydande företagsdöden bland de gamla erbjuder i stället ett ovanligt renodlat exempel på hur innovationer gjorde äldre »kombinationer av produktionsfaktorer» konkurrensodugliga. Man finner nämligen, att det till mycket stor del var den »klassiska» företagstypen, som försvann särskilt under 20-talet och under 30-talets depression. När nya och gamla företag gingo in för tillverkning i långa serier och införde tempoarbete och andra moderna principer, ställdes företag, som kombinerade gross- och/eller detaljhandel med tillverkning, inför två alternativ. Antingen fingo de nedlägga handelsrörelsen och helt gå in för modern industriell tillverkning, eller också fingo de släppa tillverkningen och helt ägna sig åt handeln.[1] Av de två alternativen valde många det sistnämnda, d. v. s. att lägga ner tillverkningen, och därigenom fick man en ganska betydande företagsdöd just bland de gamla företagen. Karakteristiskt för denna typ av företagsdöd är inte bara att ofta mycket gamla företag spelade större roll i dödlighetsbilden än nya, trots att de nya voro många gånger flera än antalet företag 1919, utan också att nära hälften av alla sedermera upphörda företag bland de gamla hade en regressiv utveckling och hälften en stationär sådan, varvid för övrigt är att märka, att de allra flesta stationära voro så små, att de ofta inte kunde bli regressiva (jfr def. av »stationära» och »regressiva» i kap. 10). Endast ett försvinnande fåtal voro progressiva.

Beträffande utvecklingen under 40-talet kan avslutningsvis sägas att företagsbildningen varit synnerligen livlig särskilt i konfektionsindustrien. Vid årtiondets slut kan dock branschstrukturen antagas vara något mindre dynamisk än tidigare. Betydligt flera företag än under mellankrigstiden hade åtminstone tills vidare stannat i växten. Många av de nya, ofta med lönsömnad sysselsatta företagen voro vidare av mindre progressiv typ än vad flertalet för mellankrigstiden nya företag på sin tid hade varit. Deras tillkomst kan i många fall, i den mån det inte bara var fråga om äldre företags filialanläggningar till trakter med tillgång på kvinnlig arbetskraft, ses mot bakgrunden av den inflatoriska överkonjunkturen på ungefär samma sätt som i verkstadsindustrierna. Dessa företag ha med all sannolikhet också gjort strukturen mera labil än tidigare, eftersom de knappast kunna antagas representera en bestående företagsform.

HANDSK-, SKINN- OCH PÄLSVARUINDUSTRIERNA

Pälsvarufabrikanterna kunna, om man bortser från de fåtaliga skinnberederierna, delas upp i två kategorier, nämligen dels de vanligen större industrierna med i regel flera än 20 arbetare och med försäljning till ett mycket stort

[1] Jfr ovan sid. 276.

antal kunder—detaljister över hela landet, dels detaljaffärerna med egen, vanligen ganska liten, nytillverkning av pälsvaror för lokal marknad. Dessvärre är det omöjligt att säga något bestämt om totalproduktionens fördelning på dessa båda slag av tillverkare. Dels finns nämligen endast en del av de sistnämnda med i IS, dels sysslade samtliga av denna kategori i hög grad med renoveringsarbeten samt med ändringar av pälsvaror, som de tidigare antingen tillverkat eller köpt från någon fabrikant av den andra kategorien. Det är emellertid uppenbart, att en inte ringa del av totala pälstillverkningen under hela mellankrigstiden legat inom detaljaffärerna.[1]

Den i pälsvaruindustrien under 30-talet men i alldeles särskilt hög grad under avspärrningsåren på 40-talet livliga bildningen av nya och ofta progressiva företag av båda ovannämnda kategorier ($\alpha_{23} = 33$) kontrasterar på ett anmärkningsvärt sätt mot de äldre företagens som regel stationära utvecklingstyp ($\beta_{23} = 3{,}89$; jfr vidare bilaga 8).[2] De nya företagen med landsomfattande marknad voro nästan utan undantag progressiva. Det är tydligt, att de nya pälsvarutyperna vidgade marknaden, samtidigt som marknadssugningen var stark men metodinnovationerna av ringa betydelse. Det är därför också tydligt, att ett utrymme skapades för nya företag ungefär som i konfektionsindustrien, ehuru på ett mindre utpräglat sätt. Men nästan hela ökningen av arbetarantalet i branschen kommer på de nya företagen (se bilaga 9). Förklaringen till detta förhållande, som ju avviker från bilden i de flesta andra av ungefär samma förloppstyp karakteriserade branscher, ligger i första hand däri, att produktionsomläggningen från smärre pälsvaror — muffar, baretter och dyl. — till pälskappor innebar en minskad arbetsåtgång. Ökningen av pälskapproduktionen inom de äldre företagen kunde sålunda i första hand ske genom att arbetskraft togs från den tidigare produktionen av smärre pälsvaror inom företagen i fråga. De nya företagen, däremot, startade redan från början med pälskapproduktion. På så sätt kommo de att tillföra branschen väsentligt flera arbetare än de äldre. Hade man kunnat beräkna nyföretagsandelen och nyetableringskvoten i produktionen av pälskappor i stället för i arbetarantalet i all pälsvaruproduktion, skulle nyföretagsandelen utan minsta tvivel ha blivit mindre än 33.

Företagsdöden var obetydlig vad antalet företag beträffar men de upphörda företagen voro rätt stora ($\gamma_{23} = 25$). De flesta föllo bort under 20-talet (bilaga 5). En viktig orsak var otvivelaktigt de förluster på inneliggande

[1] Då tillverkningen även i industrierna sker ungefär på samma sätt som i detaljaffärernas verkstäder — någon allmän maskinisering har ingenstädes skett (jfr 8: 166) — kan det inte anses ändamålsenligt att utskilja detaljisterna som hantverk. Om man gör detta, kan man emellertid finna, att den vad avsättningsförhållanden beträffar mera industriellt betonade verksamhetsformen i allmänhet inte vuxit fram ur detaljist—hantverksformen. Detta gäller såväl tiden före som efter det första världskriget. Inte heller pälsgrossisterna ha i större utsträckning startat pälsvarufabrikation med nationell avsättning. Detta förhållande är onekligen anmärkningsvärt.

[2] Av bruttotillskottet av nya företag 1919—39 på 70 företag — exklusive bererderier — voro omkr. 50 av detaljaffärskategorien. I verkligheten var bruttotillskottet säkerligen mycket större än 70 och nästan alla av de i IS inte förekommande fallen voro otvivelaktigt av denna typ.

lager av skinn och pälsvaror, som gjordes vid det stora prisfallet under den första fredskrisen. Så till vida kan man alltså tala om strategiska felinvesteringar i lager. Därtill kom emellertid att de smärre pälsvarorna samt herrpälsarna föllo ur modet, vilket skapade svårigheter i den mån man inte var snabb nog att ställa om till pälskappfabrikation. Dessa svårigheter, som voro koncentrerade till 20-talet, voro alltså ett klart utslag av utvecklingens negativa sida. Strategiska felinvesteringar i anläggningar förekommo knappast.

Handskindustrien hade vid mellankrigstidens början ganska få och små företag. En stor del av den inhemska handskförbrukningen hade länge täckts av import. Intet företag nådde 1919 upp till 20 arbetare. Under mellankrigstidens och särskilt 30-talets, trots fortsatt stor import, starka marknadssugning växte emellertid många av de gamla företagen, samtidigt som ett rätt stort antal nya företag tillkom i olika delar av landet, dock med en anmärkningsvärd koncentration till den gamla bygden för hemindustriell skinnhantering i Malung ($\alpha_{23} = 29$). Säkerligen var antalet nya småföretag större än vad som framgår av IS och därmed av F.U. Många förblevo nämligen mycket små. Av betydelse för tillkomsten av de nya företagen var den förenkling av tillverkningen, som en del nya företag introducerade. Denna gjorde det lättare för andra nya företag att arbeta och tvingade också de äldre, ganska traditionsbundna och ofta på särskilt högklassiga kvalitéer inriktade företagen att i viss mån förenkla sin tillverkning. Av viss betydelse för tillkomsten av de nya företagen var säkerligen också att ett stort företag lades ned 1927 (se nedan) utan att marknadsläget motiverade det i någon högre grad. I de större tätorterna tillkom bara ett fåtal nya företag och då lika många föllo bort var antalet 1939 här inte större än 1919.

Det vanligaste ursprunget till handskföretag var handel med skinnvaror. De nya företagen hade vidare i regel från början avsättning över hela landet. I båda hänseendena låg det alltså annorlunda till än i pälsvarubranschen.

Det måste onekligen anses anmärkningsvärt, att inga nya företag startades i sådana gamla centra för handsktillverkning som Lund och Malmö. Den annars ganska vanliga företeelsen att äldre företag ge upphov till nya genom att deras anställda starta egna företag på samma ort saknas således här. Under och efter det andra världskriget har emellertid ett rätt stort antal arbetarföretag startats bl. a. i dessa städer, låt vara att handeln härvid ofta varit finansiär.

Företagsdöden ($\gamma_{23} = 62$) domineras av Malmö Handsk- och Glacéläderfabriks i Malmö nedläggning 1927, då man övergick till enbart skinngarverirörelse i Kävlinge. Anledningen var närmast likviditetssvårigheter. I någon mån spelade också den tanken in, att det var ofördelaktigt att driva både garveri och handsktillverkning, såvida man inte kunde förbruka allt skinn själv.[1] Att »konkurrera med sina egna kunder» ansågs ofta inte vara lämp-

[1] Flera handskfabriker hade dock startat eget garveri för avsalu. I regel slutade man emellertid efter hand med skinnförsäljning, då den egna handsktillverkningen kunde ökas. Även Malmöföretagets handsktillverkning var äldre än dess garverirörelse i Kävlinge.

ligt. I övrigt finner man, att många gamla »handskmakare» lade ned tillverkningen, något som delvis var ett uttryck för den i teknisk mening rent hantverksmässiga produktionens svårigheter att hävda sig i kampen med de mera industriellt betonade företagen.

Varken i pälsvaruindustrien eller handskindustrien bars den stora nyföretagsandelen upp av ett fåtal av de nya företagen. Detta var däremot fallet inom den *blandade skinnvaruindustri* ($\alpha_{23} = 85$), som inte kan inrangeras under någon av dessa båda industrier. Vid mellankrigstidens början hade man här ett litet antal företag, som alla voro obetydliga. Bland de många sedermera tillkomna och på ett märkligt sätt till Malung koncentrerade företagen dominerade ett enda, nämligen det 1926 startade Jonssons Fabriker AB (Jofa). Detta företag, som gick in på en mycket mångskiftande tillverkning av alla slags »fritids»-varor — sportartiklar, skinnkläder, handskar, sportskor, pälsar m. m. — utvecklades särskilt på 30-talet utomordentligt snabbt och nådde redan vid mitten av detta årtionde upp i en miljonomsättning. En väsentlig anledning till den snabba tillväxten var att man här tidigt slog sig på sportartiklar och samtidigt hade en mindre mekanisk verkstad för tillverkning av sådana saker som cykelsadlar, vilstolar, tältutrustningar etc. 1939 svarade företaget i fråga för nära 40 % av den blandade päls- och skinnvaruindustriens hela arbetarantal enligt IS. Även om en hel del av de övriga nya företagen också visade en progressiv utveckling, kan inte något tillnärmelsevis mäta sig härmed. Grundarna av de övriga företagen voro i regel inte av den företagartyp, som direkt siktade på progressivitet ens i de fall, då de måhända hade varit i stånd att åstadkomma en sådan.

Branschen, som trots sin blandade karaktär dock främst präglades av sådana artiklar, som hängde samman med bilismen, sporten och fritidssysselsättningarna över huvud, och som därför var ganska ny, saknade helt utslag av utvecklingens negativa komponent. Det var inga varor och inga produktionsmetoder, som trängdes tillbaka eller slogos ut, och den starka marknadssugningen medförde, att riskerna för strategiska felinvesteringar voro ganska små. Det var endast få av de nya företagen, som föllo bort.

LÄDERSKOINDUSTRIEN

Trots att läderskoindustrien i stort sett var stagnerande under mellankrigstiden, fick man en livlig företagsbildning, särskilt under 20-talet ($\alpha_{23} = 31$)[1]. Endast ungefär en fjärdedel visade någon nämnvärd progressivitet, medan resten blevo stationära eller gingo tillbaka. I själva verket voro de sistnämndas relativa andel betydligt större, eftersom många aldrig kommit med i IS och F. U.

[1] Av skäl, som framhållits i kap. 10, är felmarginalen vid beräkningen av nyföretagsandelen visserligen här ganska stor, men det kan inte råda något tvivel om att α visar, att de nya företagen spelade en mycket betydande roll.

Flertalet nya företag startades dock i liten skala och förblevo ganska små. Majoriteten utgjordes av s. k. vändmakare, vilka drevo rörelsen på ett i teknisk mening ganska hantverksmässigt sätt. De representera en för de första världskrigsåren i stort sett ny företagstyp, vars uppkomst till väsentlig del förklaras av de svårigheter att importera vändsydda skor från Tyskland, som uppstodo under dessa år.[1] Deras försäljning gick nästan helt och hållet till grossister och tillverkningen bestod även under mellankrigstiden av enkla skor, främst för barn. Då dessa småföretags utrustning var billig, behövdes inga större penningbelopp för att starta ett företag, i all synnerhet som man i regel kunde erhålla krediter av de råvarulevererande grossister, som sålde produktionen. Däremot spelade det för skoindustrien annars så karakteristiska s. k. hyressystemet knappast någon roll härvidlag, eftersom några maskiner sällan hyrdes ut till de mycket små företagen. Det var i stället framför allt enkla, tyska maskiner, som dessa använde. Karakteristiskt är att praktiskt taget samtliga dessa »vändmakerier» startades av arbetare i skoindustrien. Lika litet som före det första världskriget finner man däremot »skomakare» i vanlig mening bland företagsgrundarna. Många av de andra nya företag, som inte voro vändmakerier utan gingo in på en mera mångsidig skofabrikation med hjälp av större, förhyrd maskinuppsättning, startade visserligen i något större skala men dock sällan med mera än något tiotal arbetare.[2] Också dessa, som i regel även de startades av arbetare, verkmästare eller dylika, blevo i de flesta fall stationära. Då däremot de företag, som startades i mycket stort antal från 1890-talet och fram till det första världskriget, dels vanligen började i något större skala än mellankrigstidens nya företag eller i varje fall vanligen växte mera än dessa, dels i de flesta fall hade andra än arbetare och likställda som upphovsmän, nämligen grossister och andra i handeln verksamma personer, kan man således konstatera en tydlig förskjutning såväl i företagsbildningens karaktär som i företagsgrundarnas rekrytering.[3] Grossisterna spelade dock även under mellankrigstiden en inte obetydlig roll för tillkomsten också av de nya företag, som inte voro vändmakerier, så till vida som de många gånger uppmuntrade arbetare, verkmästare etc. att starta. Särskilt de rätt många nya grossister, som tillkommo under 20-talet, och som under mellankrigstiden otvivelaktigt voro särskilt inriktade på detaljister på nya eller snabbt växande unga tätorter etablerade gärna förbindelse med nya företag (jfr konfektionsindustrien). Det bör vidare framhållas, att åtskilliga nya företag tillkommo såsom en följd av att en del äldre företag, särskilt när de vuxit sig relativt stora, försökte gå förbi grossisterna vid försäljning av sina produkter. Grossisterna blevo då särskilt angelägna om att i stället knyta förbindelser med nya företag.

[1] Se B. Forssell: Handskomakeriet i Närike, kulturhistoriska anteckningar, Örebro 1920.

[2] Om den av den amerikanska United Shoe Machinery Corporation bedrivna maskinuthyrningen, se Elinder: Studier i den svenska skoindustriens struktur, sid. 200 ff.

[3] Ang. skoindustriens äldre historia se t. ex. T. Åqvist: Skoindustriens utveckling i Örebro stad och län, Nerikes Allehandas jubileumsnummer 4 mars 1943.

I en del fall var händelseförloppet det omvända. Vissa grossister startade eller köpte upp industriföretag och blevo sålunda »fabrikantgrossister», varefter en del tidigare industriföretag började sälja direkt på detaljister. Man ansåg sig nämligen inte kunna räkna med att en sådan fabrikantgrossist skulle med samma intresse som tidigare ägna sig åt försäljningen av företagets produkter.

Sedan depressionsåren i början av 30-talet uppvisat en oförminskat livlig företagsbildning framför allt på grund av dålig sysselsättning bland skoarbetarna, minskade av allt att döma nyetableringarna något. I varje fall tycks så ha varit förhållandet om man bortser ifrån vändmakerierna. Orsaken torde ha varit, att branschens dåliga lönsamhet inte kunde undgå att så småningom verka. Däremot var den organiserade konkurrensbegränsning i form av försök till nyetableringskontroll, som byggde på samarbete mellan skofabrikanter och garveriidkare långt ifrån effektiv.[1] Det fanns alltid möjligheter åtminstone för smärre förbrukare att få råvaror från detaljister och grossister, som inte deltogo i samarbetet. Under och efter det andra världskriget ha principerna för den statliga regleringen av råvarutilldelningen medfört, att nyetableringarna hållits tillbaka. Några nya kvoter ha nämligen endast i undantagsfall utdelats.

Flertalet genomgående företag voro liksom flertalet nya av stationär typ i den meningen, att deras arbetarantal inte ökade nämnvärt. Kapaciteten kunde i regel inte fullt utnyttjas. Emellertid voro ett par företag starkt progressiva bland annat genom köp av andra företag. Här bör då främst nämnas Oscaria-koncernen och det av K. F. ägda Svenska Skoindustri AB, båda i Örebro. I båda dessa fall liksom i ett par enstaka fall i övrigt hade man samtidigt en integration såväl till garverier som till grossistverksamhet och detaljaffärer.

Företagsdöden var under mellankrigstiden ganska betydande ($\gamma_{23} = 26$). Det var framför allt ett stort *antal* företag, som föllo bort. Till väsentlig del sammanhängde detta med en konkurrens, som gummiskofabrikationen medförde. Karakteristiskt är emellertid att åtskilliga företag kunde hålla sig kvar bara tack vare särskilt god likviditet och förmögenhetsställning (se bilaga 3). Denna goda finansiella ställning får ses mot bakgrunden av att skoindustrien gjorde stora vinster under det första världskriget och samlade ett reservkapital, som man bland annat tack vare liten lagerhållning rätt väl lyckades få behålla under den första fredskrisens deflation. Hade inte detta blivit fallet, hade företagsdöden med all sannolikhet blivit större under 20-talet än den faktiskt blev. Karakteristiskt är vidare att det i ganska ringa utsträckning var de minsta företagen, som föllo bort. De vändmakerier, som tillkommit under det första världskriget, kunde i regel fortsätta verksam-

[1] Jfr Elinder, op. cit. sid. 190. Det kan tillfogas, att företagsbildningen sannolikt inte var lägre i slutet av 30-talet än i slutet av 20-talet. Då Elinders serie baserar sig på uppgifter om det år, då företagen kommo med i IS:s primärmaterial, kan bilden av dess konjunkturvariationer, såsom E. själv framhåller, dock inte tillmätas någon större vikt.

heten, även om den i de allra flesta fall var långt ifrån lönande (jfr nedan). Detta är anmärkningsvärt så till vida som de nya tillverkningsmetoderna, ago- och sandalsytt, visade sig överlägsna den gamla vändsymetoden, som framför allt kommit till användning just i småföretagen. Förklaringen är här emellertid i första hand, att det inte stötte på några stora svårigheter att gå över till de nya metoderna.

Endast ett fåtal fall av företagsdöd till följd av strategiska felinvesteringar kunna noteras. En i början av 30-talet nyanlagd, modern fabrik i Jönköping kan det här vara särskild anledning att erinra om, eftersom den i samband med obeståndet togs om hand och nedlades av en sammanslutning av äldre företag. Det är över huvud ett intressant drag i skoindustriens företagsdöd och nedläggningar under mellankrigstiden, att den i ganska många fall sammanhängde med att sammanslutningar av äldre företag ville förhindra, att de bankruttmässiga företagens anläggningar och maskiner försåldes billigt till personer, som just tack vare de billiga köpen skulle kunna fortsätta en tillverkning av den typ, som vid diskussionen av bl. a. snickeriindustrien i det föregående kallats »dumpingbetonad». Denna för skoindustrien anmärkningsvärda politik från äldre, inte koncernsammanslutna företags sida, vilken synes ha saknat nämnvärda motsvarigheter på andra håll, visade sig dock i allmänhet misslyckad. Man hade nämligen svårt att förhindra att t. ex. maskinutrustningen på ett eller annat sätt kom till användning vid start av nya företag. Utan tvivel var det en rätt allmän och kronisk företeelse även i skoindustrien, att företag körde bara på de rörliga kostnaderna. Konkurrensen blev på detta sätt mycket intensiv mellan företag av olika storleksordning och ledde till upprepade finansiella rekonstruktioner, som i många fall vid ett närmare studium borde ha registrerats som företagsdöd/företagsbildning i F. U.[1] Mycket kapital stoppades på detta sätt under hela mellankrigsperioden in i skoindustrien och gick förlorat. Förutsättningen för och innebörden av detta förhållande har tidigare ingående behandlats framför allt för snickeriernas del och kan därför här förbigås utan närmare belysning. Läderskoindustrien var på samma sätt som snickeriindustrien överdimensionerad.[2]

FÄRG- OCH FERNISSINDUSTRIEN

Färg- och fernissindustriens egenhet att utgöra ett av de få undantagen från huvudregeln att en ny marknadsutvidgande vara också leder till livlig och kvantitativt betydande företagsbildning, erbjuder ett särskilt intresse vid studiet av företagsbildningen och företagsutvecklingen ($\alpha_{23} = 17$; $\beta_{23} = 0{,}29$). Det mest anmärkningsvärda är, att många små nya företag visserligen tillkommo — 55 % av antalet företag 1939 voro nya — med tillverkning

[1] Se kap. 10: 183.

[2] Se sid. 260, not.

redan från början just av cellulosalacker och syntetiska färger, men att de alla blevo stationära. Också de nya företag, som började med olje- och oljelackfärger men sedan togo upp de nya varorna på sitt program, blevo med ett enda undantag, nämligen Färg- och Fernissfabriks AB Arvid Lindgren & Co i Märsta i Uppland — pionjär på de syntetiska lackfärgerna — också stationära. Däremot uppvisade flertalet äldre företag, vilka i de flesta fall togo upp tillverkning av de nya varorna, en progressiv utveckling. Karakteristiskt är att det 1939 räckte med 21 % av antalet företag för att täcka 75 % av arbetarantalet, medan det 1919 gick åt 28 %. Ett par av de äldre företagen, Ferniss AB och AB Wilhelm Becker, voro pionjärer på cellulosalackernas område i Sverige.

Själva tillverkningen av de nya färgerna krävde ingen särskilt stor och dyr produktionsapparat, även om fördelarna ur produktionssynpunkt av drift i en ganska stor skala efter hand blevo alltmera uppenbara. Något sådant hinder för en livlig och kvantitativt betydelsefull företagsbildning kan man således knappast tala om. Däremot betydde den bl. a. på basis av ständigt förbättrade råvaror snabba tekniska utvecklingen, att de redan bestående företagen hade ett visst försprång framför potentiella nya. De större hade nämligen bättre möjligheter än dessa att hålla sig med egna laboratorier, där nyheterna kunde prövas och utexperimenteras för den industriella tillverkningen, och att hålla kontakten med de nya rönen i utlandet. Den viktigaste anledningen till de äldre företagens dominans i denna på basis av nya varor starkt marknadsutvidgande bransch var emellertid det förhållandet, att de äldre företagen hade en väl uppbyggd och vittförgrenad distributionsapparat färdig, ofta i direkt anslutning till gross- och detaljhandeln, när de nya varorna blevo aktuella i Sverige. Det gick för dem lätt att föra fram de nya varorna på oljelackernas gamla försäljningsvägar. Nya företag hade däremot den mödosamma och riskabla uppgiften att i konkurrens med dessa äldre företags fasta försäljningsorganisationer bygga upp en egen försäljningsorganisation. Denna uppgift ställde sig svår inte minst därför att det inte fanns så många grossister, som inte själva redan hade egen tillverkning eller som inte hade gamla förbindelser med de äldre tillverkningsföretagen. Förhållandena inom färg- och fernissbranschen utgöra sålunda ett mycket gott exempel på hur s. a. s. organiska relationer mellan tillverkning och distribution kunna ge den industriella företagsbildningen och företagsutvecklingen en karaktär, som avviker från den som annars kunde anses »normal». Det är mot bakgrund av dessa förhållanden inte så svårförklarligt, att nya företag visserligen uppkommo, men att de nästan undantagslöst voro ur stånd att tränga sig fram och taga någon större del av den växande marknaden i anspråk. Typiskt är att en betydande del av nyföretagsandelen beror på det enda progressiva företaget. Det är ingen tillfällighet, att de andra kemisk-tekniska industrierna uppvisa en större nyföretagsandel än färg- och fernissindustrien, trots att de i mindre grad präglades av marknadsutvidgning. Också olje-, såp-, tvål-, parfym- och kosmetikindustrien

växte visserligen i rätt hög grad fram i anslutning till handeln. Men det var här inte fråga om samma organiska förbindelser med grosshandel som i färg- och fernissbranschen (se nedan).

Färg- och fernissindustriens av ålder nära anknytning till handeln förklarar till väsentlig del industriens karaktär av storstadsindustri vid mellankrigstidens början. Också många av de nya företagen antingen startades av handelns folk eller i varje fall av försäljningschefer o. d. eller växte fram mera direkt i anslutning till handelsrörelse. Emellertid bör man observera, att en underliggande orsak till storstadslokaliseringen också var att man arbetade med dyra råvaror och förhållandevis lite arbetskraft. De högre och stigande arbetslönerna i städerna ha därför inte på samma sätt som i många andra, förhållandevis mera arbetskrävande industrier, verkat i riktning mot företagens förläggning utanför de större tätorterna.

Företagsdöden erbjuder ingen mera anmärkningsvärd bild. Den ganska stora dödsandelen 1919 ($\gamma_{23} = 25$) berodde till mycket stor del på fusioner. Den mest uppmärksammade gjordes på 20-talet mellan AB Wilhelm Becker och Ferniss AB — en avslutning på en tids mycket hård konkurrenskamp. Resten förklaras delvis av att företag, som ägnat sig åt ersättningsproduktion under det första världskriget, fingo läggas ned i början av 20-talet. Fr. o. m. mitten av 20-talet var antalet nedlagda företag anmärkningsvärt litet. De nya varornas undanträngning av sprit- och oljelackfärgerna ledde knappast i något fall till företagsdöd. Mot minskning och nedläggning av de gamla tillverkningarna svarade nästan alltid ett upptagande av de nya färgerna på tillverkningsprogrammet.

OLJE-, SÅP-, TVÅL-, PARFYM- OCH KOSMETIKINDUSTRIEN

Vid mellankrigstidens början var den i teknisk mening hantverksmässiga framställningen av *olja, såpa, tvål och tvättpulver* i stort sett ett passerat utvecklingsstadium. De maskinella framstegen hade gynnat drift i betydligt större skala än tidigare och redan lett till nedläggning bl. a. av ett stort antal såpsjuderier. Samtidigt hade emellertid tillkomsten av kaustik soda som råvara gett smärre industriföretag ökade möjligheter tillverkningstekniskt sett, eftersom man slapp att själv framställa lut. Vidare gjorde transporterna av den tunga och per viktenhet billiga såpan fördelarna av drift i mycket stor skala alltjämt ganska små.[1] Branschens företagsstruktur hade sålunda visserligen förskjutits mot större företagsenheter men ingalunda lett till fullständig storföretagsdominans. År 1919 stodo 30 % av antalet företag för $^3/_4$ av arbetarantalet. Branschen var då också en utpräglad stadsindustri, framför allt därför att den i likhet med färg- och fernissindustrien i hög grad vuxit fram ur handeln.

[1] Jfr Hj. Heimbürger: Några drag ur tvättmedelsindustriens utveckling och samma industris ställning i vårt land, TT 1925, K 25.

De företag, som funnos 1918, drabbades särskilt under 20-talet av en mycket stor företagsdöd ($\gamma_{23} = 37$). Särskilt många smärre företag föllo bort. Till en inte ringa del var det fråga om kristidsföretag från det första världskriget. Många hade nämligen tillverkat ersättningsprodukter och dessutom förlorat sitt rörelsekapital på lager av sådana. Någon företagsdöd genom att tillverkningarna slogos ut av helt nya varor kan man knappast tala om. Råkade någon vara ut för alltför hård konkurrens från någon ny vara, var det lätt att försöka sig på en annan, om bara likviditeten tillät det. Metodinnovationerna i särskilt de äldre, stora företagen betydde då liksom tidigare mera härvidlag. Vidare spelade driftsnedläggelser i samband med fusioner stor roll. Otvivelaktigt inneburo dessa såväl specialisering och driftskoncentration som minskad konkurrens. Av ungefär samma skäl som i choklad- och karamellindustrien var det i övrigt lätt att lägga ned företag. Anläggningarna voro enkla och drevos ofta i anslutning till en handel, som ofta var verksamhetens ryggrad. En stor företagsdöd drabbade också för mellankrigstiden nya företag. Skall man förstå anledningen härtill, måste man först studera företagsbildningens karaktär och marknadsförhållanden.

Trots att såp-, tvål- och tvättpulverbranschen var överdimensionerad under 20-talet i den meningen att det överlag fanns outnyttjad kapacitet, blev företagsbildningen livlig (α_{23} — inkl. kosmetikind. — = 25).[1] T. o. m. i såpindustrien, där de i en kvotkartell organiserade, vanligen större företagen efter hand kommo att behärska marknaden, tillkom ett låt vara mindre antal nya företag. Såsom redan antytts fordrade företagsstart inte några större kapital vare sig i dessa branscher eller i den yngre *kosmetikbranschen*, där företagsbildningen var livlig, bl. a. därför att det var fråga om nya varor och marknaden därför vidgades så snabbt, att pionjärernas produktionsökning inte räckte till. Det låg också, om man bortser från såpindustrien, i branschernas natur, att konkurrensen främst utspelades på kvalité- och varutypplanet. Det låg nära till hands att försöka sin lycka med någon »ny» vara av ofta mer eller mindre apokryfiskt slag. Detta särskilt som den av ett mycket stort antal detaljister karakteriserade marknaden nästan hela tiden kunde bedömas såsom växande. Just i branscher med denna konkurrenstyp var outnyttjad kapacitet i redan befintliga företag intet hinder för nyföretagsbildning. Den engelska Sunlighttrusten började, sedan den några år tidigare förgäves försökt köpa en del svenska företag, en stor tillverkning 1925 i Nyköping sedan lokaler köpts av ett kullagerföretag, som aldrig kommit igång med någon tillverkning. Detta innebar en ökad konkurrens och var delvis ett uttryck för önskan att klättra över tullmuren.

Då emellertid de nya företagens varor i tvål-, tvättpulver- och kosmetikbranscherna med undantag av Sunlightprodukterna och några få andra i allmänhet inte kunde stödjas av någon omfattande reklam, kunde de mera

[1] »Överdimensioneringen» var emellertid här delvis övergående i den meningen, att den i högre grad än t. ex. i snickeriindustrien och läderskoindustrien var en följd av en pågående kamp mellan gammalt och nytt.

sällan erövra någon nationell och ännu mindre någon internationell marknad, och företagen voro i allmänhet stationära (bilaga 8). I allmänhet voro de från början sämre tekniskt utrustade än de äldre och de nådde vanligen inte heller i fortsättningen upp till de äldres nivå. Det var lätt att starta i den föreliggande branschstrukturen, särskilt som produktionsapparaten var billig. Men det var svårt att expandera, inte bara därför att stordrift ställde förhållandevis mycket större anspråk på kapital redan för produktionens del, utan också därför att distributionen på grund av nödvändigheten av dyr och på lång sikt verkande reklam var mycket kapitalkrävande.[1] Man bör här också komma ihåg, att branschen som helhet var klart marknadssugningsbetonad. Den marknadsutvidgning, som specifika, reklamerade märkesvaror åstadkommo, kunde i allmänhet icke komma liknande varor till del. De genom nya varor marknadsutvidgande branschernas särmärke, nämligen att ge inte bara livlig utan kvantitativt betydande företagsbildning med många progressiva företag, saknas därför. Att den medelstora nyföretagsandelen 1939 till drygt en fjärdedel bars upp av ett enda av de nya företagen, Sunlight, är också signifikativt. För såpans del tillkommer för övrigt att den hade svårt att bli en stor sak i de företag, som stodo utanför de större företagens sammanslutningar. De nya företagen levde delvis i kartellskugga på lokal marknad.[2] Då så många av de större och äldre växte kraftigt, blev branschstrukturen efter hand betydligt mera koncentrerad än tidigare. År 1939 behövdes det bara 16 % av antalet företag för att täcka 75 % av arbetarantalet.

Vad som ovan sagts om företagsbildningen ger också förklaringen till den mycket stora företagsdöden bland de nya företagen. Lyckades man inte slå igenom på en större marknad, blev tillverkningen i längden ofta föga lönande, och det låg då nära till hands att lägga ned den. Det alldeles övervägande antalet företag uppstod för övrigt i de största städerna. De startades där oftast av handelns folk och/eller växte liksom före det första världskriget fram i anslutning till handeln (bilaga 10 och 14), vanligen då importfirmor, en ursprungstyp, som får sin huvudförklaring därav, att alla tre branschernas råvaror alltjämt väsentligen importerades. Den kemisk-tekniska industrien är sålunda så till vida säregen som den i motsats till de flesta andra industrier just på grund av sin utvecklingshistoriska karaktär inte uppvisar någon tyngdpunktsförskjutning till smärre tätorter och landsbygd. Företagens seghet var liksom i de flesta branscher, där företagsstarten är billig men där arbetarna inte spela stor roll i företagarrekryteringen, även frånsett detta i allmänhet inte stor.

[1] Den ökade märkesvaruinriktningen och den i samband därmed intensifierade reklamen har efter hand lett därhän, att de minsta företagen, som inte ha råd att göra reklam, fått allt svårare att hävda sig helt enkelt därför att utrymmet på hyllorna i detaljaffärerna alltmera tagits i anspråk av de uppreklamerade och därmed mest efterfrågade varorna. Mot 40-talets slut torde de i motsats till tidigare ha haft sina främsta kunder i frisérsalongerna. Utvecklingstendensen under 40-talet var en tydlig fortsättning på 20- och 30-talens nya utvecklingslinjer.

[2] Jfr SOU 1940: 35, sid. 74.

KAPITEL 13. ANALYS AV INDUSTRIER MED RINGA FÖRETAGSBILDNING

De industrier, som analyserats i kapitel 12, ha alla haft en livlig företagsbildning, som i de flesta fall stått för en betydande del av ökningen av arbetarantal och produktion. Grupperingen har dock varit schematisk så till vida som det inom ifrågavarande industrigrenar funnits branscher, som haft föga betydande företagsbildning. Kapitel 13 bygger på samma sätt på en schematisk gruppering, eftersom vissa branscher uppvisat livlig och kvantitativt betydande företagsbildning. Det bör dessutom förutskickas, att företagsbildningen varit av betydande omfattning också inom vissa i detta kapitel analyserade industrigrenar, om man definierar »nytt företag» i enlighet med F. U.:s huvudregel, d. v. s. avser »arbetsställebildning». Anledningen till att även dessa industrigrenar beröras är, att de många nya företagen t. ex. i sågverksindustrien representera en säregen typ av »företag», som inte är jämförbar med andra. I massaindustrien, å andra sidan, voro de nya arbetsställena visserligen många, men de startades med få undantag av äldre företag. Någon företagsbildning i finansiell mening var det m. a. o. i motsats till vad som var fallet i de industrier, som analyserades i kapitel 12, i regel inte fråga om.

JÄRN- OCH STÅLVERKEN

Strax före eller under det första världskriget hade ett flertal järnverk startats på basis av nya elektriska processer eller för att täcka ett ökat behov av handelsjärn. Sålunda anlades flera elektrostål- och legeringsverk, bl. a. i Trollhättan. Vidare byggdes Halmstads järnverk för handelsjärn av ett nybildat bolag. Av klar innovationskaraktär, slutligen, voro Höganäs-Billesholms AB:s järnsvampmasugn i Höganäs och den kokstackjärnsmasugn, som det för ändamålet bildade Oxelösunds Järnverks AB byggde under krigsåren.

Några nya järn- och stålverk anlades däremot inte under mellankrigstiden. Det gamla Söderfors Bruks järnsvampugn, konstruerad för en ny framställningsmetod, bör dock nämnas, eftersom det här var fråga om en innovation av stor principiell betydelse. Det förekom ju i övrigt efter det första världskriget inte några primära varuinnovationer av större betydelse

i förhållande till hela den samlade stocken av gamla varor. De, som förekommo, kunde man lämpligast tillverka inom eller i direkt anslutning till gamla anläggningar. I ännu högre grad var ju detta nästan alltid fallet med de sekundära varuinnovationerna. Vidare präglades järnindustriens utveckling framför allt av metodinnovationer. Det var dock sällan fråga om helt nya sådana, som voro väsenskilda från de äldre i den meningen, att det inte innebar några avgörande fördelar att knyta dem till äldre anläggningar. Inte heller någon marknadssugning förekom ju på 20-talet. Under 30-talet var den inte kraftigare än att redan befintliga företag i regel kunde möta den, t. o. m. utan större kapacitetsutbyggnad.

Säkerligen skulle emellertid under alla förhållanden de gamla företagen ha fullständigt dominerat bilden. Det hade knappast funnits några möjligheter att starta konkurrens genom att etablera ett nytt företag, även om det hade förekommit många primära varuinnovationer. Att anlägga ett nytt järnverk var nämligen en ytterst kostsam affär, vilket var så mycket mera hindersamt som de gamla verken i hög grad levde på äldre tiders grundläggande kapitalinvesteringar, gjorda under en tid, då kostnaderna voro ojämförligt lägre än under mellankrigstiden. Undantag härifrån utgjorde endast några få under det första världskriget kraftigt utbyggda eller nystartade verk, t. ex. Gimo-Österby Bruks AB och Halmstads Järnverks AB. Dessa lågo karakteristiskt nog länge under i konkurrensen med de andra företagen. De lågt nedskrivna värdena inte bara på verk och anläggningar utan också på skogs- och jordegendomar, som karakteriserade flertalet övriga järnverk sedan de finansiella saneringarna efter det första världskriget genomförts, utgjorde en gynnsam utgångspunkt för de metodinnovationer, som med början under senare hälften av 20-talet och under 30-talet till väsentlig del förde industrien ur krisen. Under sådana förhållanden var det knappast att tänka på att bygga nya järnverk. Därtill kom att man inte bara skulle behövt bygga upp ett dyrt järnverk utan också en försäljningsorganisation på marknader, där äldre företags försäljningsorganisationer redan voro i arbete.

De modernaste anläggningarna bland kvalitetsjärnverken hade på 20-talet vad kallvalsningen angår Sandvikens Jernverks AB, som också varit innovationspionjär på försäljningsorganisation. Uddeholms AB:s anläggningar hörde också till de mest moderna. Detta företags insatser bl. a. på det rostfria och syrafasta stålets område hade liksom Avesta Jernverks AB:s insatser på samma område klara pionjärinslag även internationellt sett. Detsamma kan sägas om det av S. K. F. ägda Hofors Bruk, som var pionjär bl. a. på nya sintermetoder och på högklassiga kullagerstål, samt om Fagersta Bruks AB, som var pionjär bl. a. på hårdmetaller. Det är inte någon tillfällighet, att det just var de nu nämnda företagen, som i hög grad kunde gå i spetsen. Tack vare försiktig politik under krigsårens inflationskonjunktur voro de antingen mindre skuldsatta och mera likvida än de flesta andra, eller också fingo de stöd av kapitalstarka intressen. Först när de hade visat vägen och övriga företag fingo känning av en marknadssugning och av en

lättare penning- och kapitalmarknad vann pionjärernas exempel mera allmän efterföljd. Att Domnarfvets järnverk, som liksom Söderfors tillhörde Stora Kopparbergs Bergslags AB, genom att gå i spetsen med rationaliseringar och drift för full kapacitet trots synnerligen låga priser angav de nya linjer, som övriga handelsjärnverk sedan under 30-talet allmänt följde, var i hög grad en enda mans förtjänst.

Alla de stora pionjärföretagen liksom de övriga mindre företag, vars manufaktureringsavdelningar och försäljningsorganisation också ägnades särskild uppmärksamhet av företagsledningarna, visade den tidigaste och snabbaste progressiviteten under mellankrigstiden, medan de företag, som bara hade masugnar och eventuellt små valsverk och manufakturavdelningar i regel voro stationära liksom naturligt nog också de helt eller delvis på lancashiremetoden baserade företagen. De, som inte voro i stånd att lägga ned mycket kapital och arbete på försäljningsorganisationen, sackade i regel också efter. Innovationsspridningen dominerade emellertid 30-talets utveckling. Skillnaden mellan de olika företagen i fråga om effektivitet och lönsamhet var liksom i så många andra industrier betydligt mindre 1939 än 1929.

Specialisering, driftskoncentration och utbyggd manufakturering var en av de ledande tankarna bl. a. bakom åtskilliga finansiella rekonstruktioner. I främsta rummet tilldrar sig här den s. k. Brukskoncernen intresse. Denna bildades under ledning av AB Svenska Handelsbanken, som fått övertaga en hel rad svaga företag, däribland bl. a. det inledningsvis omnämnda Gimo-Österby Bruks AB. Tidigare hade en större sammanslagning av ett ännu större antal såväl handels- som kvalitetsverk planerats under statlig ledning — en jättefusion, som emellertid kom att stanna på papperet.[1] När Handelsbanken gjorde upp de första planerna för Brukskoncernen, som var avsedd att omfatta en mindre del av den företagsgrupp, som hade tänkts sammanförd enligt den statliga planen, avsåg man att koncentrera all drift till Fagersta och att sålunda lägga ned bl. a. det stora verket i Kloster, ett företag, som var finansiellt svagt sedan det dragits med i avvecklingen av en rad strategiska felinvesteringar och »luftföretag» inom kullagerindustrien. En sådan stark koncentration, som då tedde sig mest rationell, kom emellertid aldrig till stånd helt enkelt därför att alltför stora investeringar hade gjorts bl. a. i Kloster. Utvecklingen under 30- och 40-talen visade sedan, att den även frånsett detta knappast skulle ha varit till fördel. Arbetskrafts- och bostadsproblemen hade blivit ännu svårare att lösa och de rent driftsekonomiska fördelarna av stordrift sannolikt betydligt mindre än man på sin tid räknade med. Ett annat intressant typexempel lämnar Helleforsgruppen, som samtidigt drev massaindustri. Inom denna, som hade Hellefors Bruks AB som kärna, kämpade man långt fram på 30-talet med sviterna av de såväl akuta som kroniska svårigheter, som 20-talet medfört och som voro särskilt svåra för Helleforsföretagens del bl. a. på grund av en i för-

[1] Jfr AV 1925 sid. 437 ff.

hållande till skogs- och jordegendomarnas storlek otillräcklig förädlingskapacitet. Den större specialisering och längre drivna manufakturering — bl. a. i ett särskilt verk i Bångbro för kallvalsade kvalitetsprodukter — i förening med stora kapitalinsatser — delvis från statens sida — för driftens rationalisering, som man emellertid så småningom slog in på, visade sig även här vara vägen till mera varaktig framgång.

Sammanfattningsvis och med en schematisering kan det sägas, att det under 30-talet fullbordades ovanligt många teknisk-ekonomiska utvecklingsblock i de svenska järnverken på ett sätt, som principiellt påminde om vad som hände under 1880- och 90-talen. 1920-talet präglades liksom 1870-talet av besvärliga strukturella spänningar. Vidare var det ett mindretal företag, som i slutet av 20-talet hade skjutit fram sina positioner långt framom övriga, medan i slutet av 30-talet flertalet företag kommit ungefär i jämnbredd med pionjärerna. Slutligen kan erinras om att båda de sist berörda järnbruksgrupperna ge goda exempel på det inledningsvis omnämnda förhållandet, att den svenska järnindustriens renässans under mellankrigstiden — dess åtminstone tredje genomgripande i ordningen under ett sekel — till väsentlig del förutsatte möjligheter att bygga på lågt nedskrivna anläggningar. Det kan emellertid måhända ifrågasättas, om inte samma förhållande i viss mån höll tillbaka sådana helt nya metoder som järnsvampsprocesserna, där Höganäs-Billesholms AB och Stora Kopparbergs Bergslags AB:s Söderfors voro innovatörer. Dessa kunde ju inte baseras på äldre utrustningar.

Av de inledningsvis nämnda järnverk, som anlades under det första världskriget, återfinner man typiskt nog flertalet vid ett studium av företagsdöden under mellankrigstiden ($\gamma_{23} = 15$). De flesta elektrostål- och legeringsverken framstodo sålunda som uppenbara felinvesteringar, vilket inte bara berodde på att de uppförts under dyrtiden utan också på tekniska misslyckanden. Den optimism, med vilken företagen startats i det att man räknade med nya metoders förmåga att ersätta äldre och kanske t. o. m. förnya hela den svenska järnindustrien, förbyttes så helt i pessimism, att företagen i fråga i flertalet fall inte ens rekonstruerades utan lades ner.

De andra, nya företagen liksom också de särskilt snabbt utbyggda äldre företag, som i stort sett baserade sig på mera beprövade metoder, blevo däremot finansiellt rekonstruerade, om än med stora förluster och betydande möda. Dessa fall skulle enligt F. U.:s huvuddefinition på företagsdöd ibland räknas som upphörda företag men ha i enlighet med de i kapitel 10 diskuterade undantagsprinciperna inte räknats som sådana. Genom de kreditgivande bankernas försorg fortsatte deras verksamhet åtminstone till en början i ungefär oförändrade banor, låt vara i begränsad omfattning.

Bilden av företagsdöd domineras emellertid av tryck från utvecklingens negativa komponent. Även om dessa företag i allmänhet voro ganska små, var deras antal så mycket större. Först och främst har man här ett trettiotal masugnar med eller utan tillhörande anriknings- och sintringsverk, vilka

saknade möjligheter att hävda sig i konkurrensen med de modernare ugnarna. Med 30-talets depression försvunno praktiskt taget sista resterna av den klart föråldrade företagstyp det här var fråga om. Detsamma kan sägas om lancashiresmedjorna. Då de sista av dem började falla bort hade jämnt 100 år förflutit sedan de räddat den svenska järnhanteringen från dess första stora kris. Det tiotal, som fanns kvar vid mellankrigstidens slut, låg till större delen ihop med moderna götverk. De fyllde där mycket speciella produktionsuppgifter men saknade större kvantitativ betydelse.[1] Nämnda företagsdöd betydde bara i undantagsfall bortfall av företag i finansiell mening. Det var m. a. o. mest arbetsställen, tillhöriga stora enheter, som lades ner, varvid det i vissa fall vad masugnarna beträffar förekom en motsvarande kapacitetsökning vid andra, modernare ugnar. Man kan dock peka på ett tiotal fall, där nedläggningen också innebar definitiv företagsdöd ur alla synpunkter.

Den uppehållande försvarskamp, som lancashiresmedjorna länge förde innan de slutligen upphörde, skärpte knappast konkurrensen för andra järnverk i allmänhet. De utövade sålunda inte någon »dumping» på basis av en nedslitning av gammalt realkapital. I viss mån kan detta däremot sägas ha varit fallet med de gamla masugnarna. Det var ju här fråga om en produkt av ungefär samma slag som den, som de modernare masugnarna åstadkommo, vilket ju inte var fallet med lancashiresmedjorna vis à vis götverken. Att de äldre, omoderna masugnarnas »dödskamp» i viss mån kunde resultera i en sådan »dumping» sammanhängde otvivelaktigt också med att så många av de moderna ugnarna byggts ut för höga kostnader under världskrigsåren. Från och med 30-talet kan man emellertid inte längre tala om någon »dumpingkonkurrens». De sista masugnarna av den gamla typen hade då i stort sett blåsts för sista gången och definitivt rivits. Därmed kan järnindustrien sägas ha uppnått en i hög grad stabil branschstruktur.

CEMENTINDUSTRIEN

Cementindustrien ($\alpha_{23} = 12$) var vid mellankrigstidens början utbyggd i några få fabriksenheter. Företagsbildningen bestod däri, att AB Gullhögens Bruk byggde en cementfabrik 1924 vid Skövde och K.F. en liten fabrik vid Lanna i Örebro län 1931 samt däri, att det dominerande företaget, Skånska Cement AB, 1939 började uppföra en stor fabrik i Köping. Skånska Cement behärskade den svenska marknaden och hade, sedan K.F.:s fabrik visat

[1] I vissa företag hade lancashiremetoden spelat en mycket stor roll ännu vid mellankrigstidens början. Dess svårigheter i kampen med de ständigt förbättrade nya götmetoderna och de därmed delvis sammanhängande kraven på ökad manufakturering framträda särskilt tydligt i Boxholms AB:s mellankrigshistoria, som för övrigt utmärkt illustrerar utvecklingens negativa komponent också på andra områden — t. ex. kampen mellan koks- och träkolstackjärnet, trådspiken och klippspiken etc. Se E. Wettergren: Boxholms AB 1872—1947. Uppsala 1947.

sig inte kunna drivas rationellt och därför utarrenderats till det av Skånska Cement organiserade försäljningsbolaget Cementa och två andra företag också ingått i Cementa (1925 och 1932), bara en enda konkurrent inom landet, nämligen nämnda AB Gullhögens bruk. Den dominerande ställningen hade byggts upp under flera decennier. Det utvecklingsblock, som cementindustrien bildade tillsammans med det ur Skånska Cement framvuxna AB Skånska Cementgjuteriet[1], kunde efter 1925 inte forceras av något nytt företag, bl. a. därför att anläggningskostnaderna för en cementfabrik voro mycket höga och det gamla storföretaget undergick en utomordentligt snabb och effektiv rationaliseringsprocess under hela mellankrigstiden. Ett indicium på sistnämnda förhållande är, att K. F., som gjorde försöket med egen cementindustri, inte kunde konkurrera.[2] Metodinnovationerna inom de befintliga företagen stängde alltså vägen för någon mera livlig företagsbildning.[3]

Rationaliseringen innebar bl. a. en avsiktlig driftskoncentration genom nedläggning av ett flertal fabriker i samband med kraftiga utbyggnader av andra till mycket stora enheter. Under mellankrigstiden uppköptes och nedlades sålunda fabriken i Maltesholm 1928 och nedlades den av Cementa arrenderade anläggningen i Klagshamn 1939. Vidare förbereddes nedläggning av fabrikerna i Visby, Rute — tidigare ombyggd till lättbetongfabrik — och Ivö. De sistnämnda nedlades 1940—41. γ_{23} uppgick till 26. Om de strax i början av 40-talet nedlagda fabrikerna medräknas blir $\gamma_{23} = 50$.

PORSLIN- OCH KERAMIKINDUSTRIEN

Den egentliga *porslinindustriens* kapacitet vad angår hushållsporslin inom de fem företag, som funnos vid mellankrigstidens början, var ur kvantitativ synpunkt i stort sett tillräcklig för den svenska marknadens behov. Vad angår el- och sanitetsporslin var detta däremot inte fallet. Emellertid voro företagen inte rustade för att kunna hävda sig i den starka importkonkurrensen i hushållsporslin och möjligheterna att tävla med importen av el- och sanitetsporslin voro helt beroende av tillgång på betydande kapital för en genomgripande rationalisering, teknisk upprustning och kapacitetsutbyggnad. Det var nämligen främst på grund av de dyra ugnarna mycket kapitalkrävande att starta en porslinsfabrik eller modernisera en gammal och de äldre fabrikernas av nästan oavlåtliga ekonomiska svårigheter präglade historia gav inte anledning till större optimism rörande möjligheterna att tjäna pengar på porslinstillverkning ens på längre sikt. Det är därför inte svårförklarligt, att bara ett enda egentligt porslinföretag tillkom, nämligen Hackefors Porslin AB, och att detta typiskt nog började arbeta med

[1] Jfr kap. 5: 67.

[2] Jfr K. F.:s styrelses berättelse för år 1933, sid. 70.

[3] Det relativt höga α_{23}-värdet får ses mot bakgrunden av att dessa metodinnovationer sparade arbetskraft.

dekorering av importerat, färdigt hushållsporslin. Det kan för övrigt påpekas, att AB Karlskrona Porslinsfabrik byggts så sent som 1918 och delvis börjat enligt samma principer som sedermera Hackefors. Det är inte heller förvånande, att kapacitetsutbyggnaden i övrigt porslin under mellankrigstiden kom att ske genom att kapitalstarka intressen i äldre företag satte in mycket nytt kapital och byggde vidare på de gamla företagens grund. Företagsutvecklingen erbjuder därför större intresse än företagsbildningen. Den förnyelse, som i synnerhet el- och sanitetsporslinsindustrien undergick från mitten och slutet av 20-talet, men med full kraft först under 30- och 40-talen, ägde alltså väsentligen rum inom gamla, i nästan alla fall mycket gamla företag. Det var det till Skånska Cement AB anslutna AB Iföverken som introducerade elporslinet strax vid det första världskrigets slut och byggde ut produktionskapaciteten avsevärt på 30-talet samtidigt som man tog upp tillverkning av golvplattor (1930) och sanitetsporslin (1936). AB Rörstrands Porslinsfabriker moderniserade driften i samband med nedläggning av Stockholmsfabriken 1926 och koncentration till fabriken i Göteborg. Skånska Cement-Iföverken köpte Lidköpings Porslinsfabriks AB, som i sin tur köpte Rörstrands och så småningom, nämligen 1940, nedlade dess fabrik i Göteborg och byggde ny fabrik i anslutning till den gamla fabriken i Lidköping. AB Gustavsbergs Fabriks Intressenter var pionjär på de elektriska ugnarnas område redan på 20-talet men låg i övrigt illa till i flera avseenden i det att bl. a. finansiell svaghet hindrade innovationer. Sedan K.F. inköpt företaget 1937 byggdes i synnerhet sanitetsporslinstillverkningen ut i samband med betydande metodinnovationer. Samtidigt igångsattes elporslinstillverkning. Upsala-Ekeby AB, slutligen, påbörjade också en koncernbildning genom att köpa AB Gefle Porslinsfabrik i slutet av 30-talet och AB Karlskrona Porslinsfabrik på 40-talet och samtidigt börja en intensiv rationalisering. Upsala-Ekebys tidigare betydande kakelugnskakeltillverkning ersattes i allt högre grad av väggplattor och dyl., vilket delvis innebar åtminstone sekundära varuinnovationer. Samtidigt bedrev detta företag i motsats till de övriga en omfattande lergodstillverkning.

Om denna förnyelse inom äldre företag, som för övrigt blev ännu mera påtaglig under 40-talet, sålunda ledde till ett visst övertag i den utländska konkurrensen och samtidigt gjorde lockelsen att starta nya företag liten, så medförde den å andra sidan ingen företagsdöd. Samtliga vid mellankrigstidens början befintliga fabriker omfattades nämligen av förnyelsen. Ingen kom allvarligt på efterkälken. Nedläggningen av Rörstrandsbolagets fabrik i Stockholm och sedermera också av samma företags fabrik i Göteborg har ovan redan berörts såsom en alldeles speciell, med avsiktlig driftskoncentration sammanhängande företeelse. Nedläggningen av Stockholmsfabriken förklarar helt »dödsandelen» 1919 ($\gamma_{23} = 33$).

Vid sidan av den egentliga porslinindustrien har man i *kakelugnskakelbranschen* en keramisk industri, som helt domineras av en stor företagsdöd ($\gamma_{23} = 71$). *Övrig keramisk industri*, omfattande tillverkning av blomkrukor,

lergods av olika slag, fajans, prydnadskeramik etc., uppvisar en del smärre nyföretagsbildningar framför allt för prydnadskeramik utan större kvantitativ betydelse ($\alpha_{23} = 10$) och en företagsdöd av ganska normal och föga anmärkningsvärd omfattning ($\gamma_{23} = 21$). Tillverkningen kunde här drivas i små enheter.

Kakelugnskakeltillverkningen, som ofta drevs i former, som ur teknisk synpunkt stodo på gränsen till hantverk, hade börjat försvinna i och med värmeledningshusens tillkomst. Man kunde redan vid mellankrigstidens början se tillbaka på en stor företagsdöd under halvtannat årtionde. Under mellankrigstiden föllo praktiskt taget de sista tillverkarna bort, varvid dock några stycken gingo över på annan keramisk tillverkning eller på annan besläktad verksamhet. Denna företagsdöd var säkerligen mycket större än vad som kunnat påvisas på grundval av IS, eftersom många tillverkare funnos vid det första världskrigets slut, som voro så små, att de aldrig redovisades. Samtliga gamla kakelugnskakeltillverkare hade en stationär eller regressiv utveckling innan de slutgiltigt föllo bort. Många av dem drevo tillverkningen mycket sporadiskt. Någon nämnvärd seghet kan man knappast tala om, eftersom det här var fråga om ett antingen—eller. Antingen hade man några eftersläntrande avsättningsmarknader eller hade man det definitivt inte. I det senare fallet hjälpte det inte att pressa priserna eller att på andra sätt försöka föra en uppehållande försvarskamp på det sätt, som var karakteristiskt i många andra industrier, där äldre företag slogos ut av metodinnovationer — t. ex. i garveriindustrien — eller där en ny varas kamp med en gammal inte redan från första början var så en gång för alla avgjord som i kakelugnskakelbranschen — t. ex. i snickeriindustrien. Inte heller funnos några möjligheter att i en så starkt vikande industri på utvecklingens negativa sida bilda någon kartell, som kunde hålla liv i företagen.

GLASBRUKEN

Fönsterglasbruken kunna, trots att α_{23} uppgick till 60, inte räknas till de livligt företagsbildande industrierna, eftersom bara tre nya arbetsställen tillkommo och det ena av dessa dessutom startades av ett gammalt företag i annan bransch. Fönsterglasbruken voro vid mellankrigstidens början 10 till antalet och drevos hantverksmässigt. Det sista hantverksmässiga bruket anlades 1920. Den sammanslutning, Förenade Fönsterglasbrukens AB, som kommit till stånd 1917—18, hade medfört nedläggning av flera bruk i driftskoncentrations- och konkurrensbegränsningssyfte. Sammanslutningen gick emellertid omkull i den första fredskrisen både på grund av den allmänna deflationen och på grund av stark utländsk konkurrens. Den rekonstruerades under namnet Fönsterglasbrukens AB. I samband härmed blev fönsterglastillverkningen nedlagd vid ytterligare fyra bruk, varav dock två

i stället efter några år övergingo till småglastillverkning. Försök att genom kvotavtal hålla liv i svaga företag voro dömda att misslyckas på grund av den utländska konkurrensen. Den revolutionerande metodinnovation, som den mekaniserade fönsterglastillverkningen innebar, infördes i Sverige 1927 av Glafva Glasbruk samt av Oxelösunds Järnverks AB, som anlade ett helt nytt maskinglasbruk, bl. a. för att få användning av masugnsgas från tackjärnverket. Den medförde, att fyra av de äldre fönsterglasbruken omedelbart slogos ut och lades ner. I viss mån hade de redan dessförinnan fört en ojämn kamp med utländska maskinglasbruk. Ett företag, nämligen Ramnåsa, höll ut några år, framför allt tack vare god tillgång till egna skogar och mossar, och ett annat, AB Emmaboda Glasverk, lade några år in på 30-talet om till maskindrift. Glafva Glasbruk lades emellertid ned 1939, då det av flera skäl, bl. a. olämpligt läge, inte kunde konkurrera. Vid mellankrigstidens slut tillverkades således fönsterglas bara vid två bruk, vilka båda voro nya. På 40-talet upptog även buteljglasbruket Årnäs Bruk maskinell fönsterglastillverkning. Utvecklingsförloppet med de talande nyföretags- och dödsandelarna ger ett renodlat exempel på innovationer och därav följande dramatisk företagsdöd.

Maskiniseringen av ett antal *emballageglasbruk* ($\alpha_{23} = 0$; $\gamma_{23} = 37$), som hade börjat redan före och under det första världskriget, fick ungefär samma verkningar som maskiniseringen av fönsterglastillverkningen.[1] Kampen mellan utvecklingens positiva och negativa komponent var emellertid mera långdragen. Innovationens slagkraft var här något mindre, särskilt som vissa specialtillverkningar länge kunde bedrivas för hand.

Några ganska stora handbruk inköptes och lades ned av AB Surte-Liljedahl, nämligen Sunds Glasbruks AB och AB Arboga Glasbruk, båda 1928. Flera andra företag lades också antingen ned eller övergingo till småglastillverkning, då de inte kunde konkurrera med de alltmera maskiniserade bruken. Det näst sista handglasbruket bland de utpräglade emballageföretagen, nämligen AB Österviks Glasbruk, lades helt ned 1935, medan det sista, Borensbergs Glasbruk, var i verksamhet ännu 1949. Å andra sidan möjliggjorde ett kartellsamarbete otvivelaktigt fortsatt drift vid åtskilliga andra företag, som samtidigt sysslade med småglastillverkning.

Någon nämnvärd nyföretagsbildning uppvisar inte emballageglasbranschen. Nödvändigheten av att arbeta med dyra maskiner ställde stora krav på kapital och då det fanns äldre bruk, som lågo väl framme i tekniskt-ekonomiskt hänseende, var lockelsen att starta nya företag obetydlig. Några marknadsutvidgande nya varor förekommo ju knappast heller. Man kan bara peka på ett enda nytt företag, nämligen ett litet bruk för damejeanner och svagdricksflaskor, som anlades 1930 i Arboga av arbetare från det nyss nämnda nedlagda större glasbruket därstädes. Emellertid lade en del små-

[1] Till »emballageglasbruk» räknas här endast sådana med huvudsaklig inriktning på större emballageglas. En mycket stor del av emballageglasproduktionen låg inom »småglasbruken», nämligen främst småflaskor och dylikt för tekniska ändamål.

glasbruk, t. ex. Reijmyre, helt eller delvis och för längre eller kortare tid om även till större emballageglas.

Småglasbrukens[1] ($\alpha_{23} = 12$; $\gamma_{23} = 4$) mellankrigshistoria är mindre dramatisk än fönster- och emballageglasbrukens främst därför att man här inte hade några omvälvande innovationer. Den erbjuder dock en ur många synpunkter intressant bild. Det förekom otvivelaktigt många rekonstruktioner på gränsen till företagsdöd och lönsamheten lämnade i regel mycket övrigt att önska. De inte minst på grund av dålig likviditet och svagt intresse från mera kapitalstarka gruppers sida mycket begränsade metodinnovationerna föranledde ingen större öppen företagsdöd, trots att konkurrensen hela tiden var fri och hård. Det enda större bruk, som definitivt nedlades var Färe. Nedläggningen sammanhängde emellertid här till stor del med den omständigheten, att ett starkt progressivt företag i verkstadsindustrien, nämligen AB Färe Armaturfabrik, behövde lokalerna och därför köpte glasbruket och lade ner det. Segheten bland en hel rad föga lönande småglasbruk var annars betydande. Visserligen voro driftsnedläggelserna många men efter någon tid var man i regel åter igång. Företagen drevos uteslutande på små tätorter och med stor hantverksteknisk skicklighet men ofta föga affärsmässigt. Realkapitalutrustningen var gammal och krävde få mera kostsamma reinvesteringar.

Det mest karakteristiska för branschen var emellertid, att flera nya företag tillkommo, trots att redan befintliga företag överlag hade outnyttjad kapacitet. De helt nya bruken voro visserligen fåtaliga men i stället gingo, såsom redan framgått av det ovanstående, flera fönsterglas- och emballageglasbruk över till småglastillverkning. De mest anmärkningsvärda exemplen lämna Gullaskrufs Glasbruks AB, som lade ner fönsterglastillverkningen 1921 men satte i gång småglastillverkning 1926, och AB Flygsfors Glasbruk, där motsvarande årtal voro 1920 och 1930. Sådan övergång, som hade varit vanlig redan före det första världskriget, betingades sålunda av att konkurrensen var ännu svårare inom fönsterglas- och emballageglasbranscherna. Den behövde inte heller dra några alltför stora kostnader, i all synnerhet som metodinnovationerna i de äldre företagen voro så obetydliga. De företag, som inte kunde eller ville gå över på maskiniserad tillverkning — en övergång, som i motsats till en övergång till småglas var dyrbar och som knappast kunde bedömas såsom lockande när väl pionjärerna hunnit först och tillsammans hade väl så stor kapacitet som landet behövde — sågo ingen annan utväg än att antingen helt lägga ned tillverkningen eller väsentligen lägga om till småglas. Typisk för småglasbranschen är en ringa produktionskoncentration.

TEGELBRUKEN

Inom tegelindustrien framträder inte någon livlig företagsbildning eller omfattande företagsdöd. Emellertid lågo förhållandena här till på ett all-

[1] Hit ha främst räknats tillverkare av hushållsglas och smärre tekniskt emballageglas och dylikt.

deles speciellt sätt, som i viss mån påminner om förhållandena i snickeriindustrien. Utan tvekan var antalet konkurser och ägareskiften stort men driften fortsatte nästan alltid utan avbrott och i samma former och med alldeles samma produktion som tidigare. Endast ett fåtal fall av dessa konkurser och ägareskiften ha därför i F. U. registrerats såsom företagsdöd och företagsbildning. Därtill kommer att bakom många ägareskiften lågo sådana ekonomiska förhållanden som i realiteten bort jämställas med konkurs, ehuru någon sådan formellt inte kom till stånd.

Den företagsbildning, som registreras i F. U., hänför sig sålunda nästan uteslutande till nya arbetsställen ($\alpha_{23} = 6$). Bara en handfull av det 30-tal nya företag i denna mening, som tillkommo under mellankrigstiden, voro av någon större betydelse och flera av dem startades såsom dotterföretag. Övriga nya företag voro mycket små och blevo liksom för övrigt $^4/_5$ av de »genomgående» företagen stationära eller regressiva. Troligen var denna typ vanligare än vad som framträder i IS och därmed i F. U. I allmänhet föranleddes de av ett lokalt behov av tegel, framför allt för skorstensstockar. Typiskt är att många av de nya företagen uppkommo i Norrland. Ett anmärkningsvärt drag i tegelindustriens företagsbildning är vidare, att det mycket sällan förekom att arbetarna i ett äldre tegelbruk startade nytt företag. Inte heller vid alla de ovannämnda konkurserna och ägareskiftena hände det annat än i enstaka undantagsfall, att arbetarna fortsatte driften. Anledningen härtill är framför allt att söka däri, att tegelbrukens arbetarstam var säsongmässigt sysselsatt och till en inte så liten del bestod av löst folk, som varken hade intresse eller fallenhet för att driva rörelsen.

Den mycket betydelsefulla innovation, som det porösa lättmurteglet innebar i slutet av 20-talet, introducerades inte av något nytt företag utan av det gamla Sala Tegelbruks AB. Den mötte ganska stort motstånd från övriga tegelbruks sida, eftersom dessa till en början hellre önskade få de nya varor, som utgjorde ett dödligt hot mot tegelindustrien (se betongvaru- och lättbetongindustrien), förbjudna av byggnadsnämnderna. Hotet betraktades som särskilt allvarligt av alla de bruk, som på grund av dålig likviditet och svårigheter att få låna pengar bedömde sina möjligheter att skaffa nya maskiner såsom starkt begränsade. Motståndet blev emellertid kortvarigt. Redan 1930 hade praktiskt taget samtliga bruk i mellersta och norra Sverige övergått till de nya tegelsorterna. I södra Sverige var en sådan övergång inte aktuell, eftersom man där på grund av det mildare klimatet kunnat tillverka tegel i mindre format utan att behöva göra tegelmassan porös. Även mellankrigstidens andra stora metodinnovation, konsttorkningen och helårsdriften, introducerades av Sala tegelbruk. Det var ju dock först på 40-talet som den blev mera definitivt klar och spridd. Inte heller inom taktegelbranschen, som fram till 20-talet i regel varit förenad med murtegel- och fasadtegelbranscherna, kommo innovationerna inom något nytt företag. Här var det nämligen framför allt tegelbruken i Heby, som angåvo de nya riktlinjerna genom att specialisera sig på taktegel i stordriftens form, vilket ledde till

att denna tillverkning efter hand nedlades vid de flesta övriga tegelbruk. Medan taktegel sålunda vid mellankrigstidens början tillverkades vid de allra flesta bruk, var produktionen vid mellankrigstidens slut ganska starkt koncentrerad. Den betydande marknadssugning, som gjorde sig gällande, föranledde emellertid tillkomsten av några stycken nya bruk, vilka redan från början specialiserade sig.

Företagsdöd i form av definitiv nedläggning var under mellankrigstiden inte särskilt vanlig ($\gamma_{23} = 10$). Såsom nyss nämndes förekom dock ofta rekonstruktion efter konkurs och ägareskifte, men denna har, i motsats till vad som varit regel för de flesta andra industriers del, inte registrerats i F.U. Flertalet nedläggningar drabbade mycket små tegelbruk. Dessa hade ofta drivit tillverkningen i små fältugnar och representerade en i stort sett helt föråldrad företagsform, som utgjorde en sista rest av en tidigare mycket vanlig sådan. Denna företagsdöd var således ett utpräglat uttryck för utvecklingens negativa sida. Flertalet bruk av denna gamla typ, som funnos kvar vid mellankrigstidens början, föllo bort under 20-talet. Vid sidan av denna företagsdöd förekom en mindre omfattande sådan i form av definitiv nedläggning av större bruk med ringugnar. Merendels föranleddes den av att tillgången på användbar lera blev otillräcklig. Även denna typ av företagsdöd var vanligast på 20-talet. På 30-talet var den mera ovanlig, vilket framför allt berodde på att transporttekniken förbättrats. Man var tack vare lastbilarna och de motordrivna loken inte längre beroende av att ligga omedelbart intill lerfyndigheten, vilket var fallet så länge man endast hade hästar att tillgå.

Tillkomsten av en ganska effektiv kartellpolitik får ses mot bakgrunden av den intensiva priskonkurrensen vid mitten av 20-talet. Utan tvivel medförde denna, att priserna pressades så lågt, att de nätt och jämnt täckte de rörliga kostnaderna. Många bruk voro dessutom starkt beroende av grossister, som finansierade tillverkning och lagerhållning och som ofta kunde utnyttja sin ställning till att pressa priserna. De talrika konkurser, som ovan berörts, tala ett tydligt språk beträffande situationen. De olika bruken spelades ofta ut mot varandra och företagarna, som vanligen drevo sina bruk föga affärsmässigt, hade ringa kännedom om vilka priser konkurrenterna accepterat. Typiskt för den svaga situationen var att de äldre brukens frigörelse från grossisterna, som efter hand kom till stånd, inte som i flera analoga fall i andra industrier föranledde dessa senare att starta egna bruk. Branschen tedde sig långt ifrån lockande. De karteller, som i slutet av 20-talet lyckades genomföra en viss prisstabilisering samt begränsning av försäljningen till vissa distrikt, gjorde utan tvivel att många tegelbruk kunde räddas undan definitiv nedläggning. I själva verket skulle med all sannolikhet kanske flertalet tegelbruk åtminstone i Mellansverige i annat fall blivit nedlagda. Räddningen kom till stånd både direkt genom att tillverkningen blev något så när lönande och indirekt genom att vinsterna möjliggjorde en viss modernisering av bruken. Under 20-talet var den dåliga

räntabiliteten och likviditeten samt avsaknaden av nästan all kreditvärdighet i bankerna en av orsakerna till att moderniseringen gjorde mycket små framsteg.

En förutsättning för kartellprisbildningen var emellertid tillkomsten av det porösa lättmurteglet. Utan den varuinnovation, som detta innebar, skulle det säkerligen varit omöjligt att med hjälp av prisöverenskommelser och dyl. förbättra läget, eftersom trycket från betongvaru- och lättbetongindustriens sida skulle ha varit övermäktigt. Signifikativt är att det tidigare samarbetet hade brutit samman 1926. Det blev således denna innovation och det nya samarbetet mellan företagen, som tillsammans buro upp 30-talets utveckling. Naturligtvis bidrog även detta årtiondes livliga byggnadsverksamhet, som satte in efter 1933 års långa byggnadskonflikt, härtill. Men det är dock uppenbart, att de insatser, som gjordes i slutet av 20-talet, voro mest avgörande. Byggnadskonjunkturen kunde mycket väl ha lämnat tegelbruken i stort sett oberörda, eftersom framför allt betongvaru- och lättbetongindustrien efter hand fick en allt starkare position.

Medan tegelbrukens branschstruktur vid 20-talets slut hade varit mycket labil men kommit att bevaras ganska oförändrad under 30-talet på grund av innovationer och kartellöverenskommelser, kunde den vid 30-talets slut anses tämligen stabil. Skillnaden mellan olika tegelbruks effektivitet och ekonomiska styrka var knappast så stor, att någon speciell kategori bruk höll på att slås ut. Inte heller voro något nämnvärt antal bruk starkt progressiva. Vid 40-talets slut torde man emellertid åter kunna tala om en labil struktur. Ett mindre antal gamla företag hade då introducerat en rad tekniska nyheter av helt annan betydelse än mellankrigstidens samtidigt som betongvaru- och lättbetongindustrien vuxit sig ännu starkare. Detta innebar, att man kunde vänta sig en omvälvning i murtegelbrukens branschstruktur eller i varje fall en avsevärd förändring genom en betydande innovationsspridning men också genom många småbruks bortfall.

SKOGSINDUSTRIERNA

Sågverksindustrien fick under mellankrigstiden ett mycket stort antal nya s. k. cirkelsågar. Dessa voro emellertid vanligen transportabla och mycket små.[1] Vidare drevos de som regel bara vissa tider av året. Som en följd härav voro företagsledarna inte heltidssysselsatta med sina »företag». Det har därför inte varit möjligt att i F. U. studera företagsbildningen i statistikens ljus på ett tillnärmelsevis tillfredsställande och med andra industrier jämförbart sätt. Strängt taget kan man ju knappast heller tala om företagsbildning i den mening, vari begreppet fattas i F. U.

Det kan emellertid konstateras, att totalantalet sågverk enligt IS ökade

[1] Jfr S. Grundström: Cirkelsågningen i Norrbottens län, Svensk Geografisk Årsbok 1949. G. ger en ganska ingående beskrivning av cirkelsågningen under senare år mot historisk bakgrund.

från 1 410 år 1919 till 1 469 år 1935 och 1 727 år 1939. Även om ökningen till en del beror på bättre fullständighet i den statistiska redovisningen, är den utan tvivel ett uttryck för en livlig »företagsbildning» i form av tillkomst av små cirkelsågar.[1] Detta i all synnerhet som man samtidigt hade en omfattande sågverksdöd (jfr nedan). Särskilt uppenbar blir emellertid slutsatsen, när man betänker, att bara en mindre del av samtliga cirkelsågar, nämligen praktiskt taget endast de fasta och dessutom bara en del av dessa, blivit registrerade i IS.[2]

De nya, delvis fasta men framför allt transportabla cirkelsågarna, som nästan alltid förblevo små, voro i varje fall för övre Norrlands del i stort sett en nyhet för mellankrigstiden, medan de för det övriga landets del voro en tidigare känd företeelse, låt vara att de här blevo vanligare fr. o. m. 20-talet. I de södra delarna av landet sammanhängde deras uppkomst ursprungligen till väsentlig del med knappheten på flottleder. Denna medförde nämligen, att det blev fördelaktigt ur transportkostnadssynpunkt att bara frakta redan sågat virke.[3] I Norrland spredos de nya sågarna, som vanligen startades av hemmansägare, hemmasöner, arbetare, handlande, lastbilsägare, byggmästare och dylika, framför allt i samband med lastbilstrafikens genombrott. De transportmedel, som tidigare stodo till buds, hade på grund av de långa avstånden vanligen ställt sig alltför kostsamma. Typiskt är att de nya sågarna även här mestadels lågo långt ifrån flottlederna.[4] De betydande förbättringarna av sågtekniken, varigenom man bl. a. kunde såga lika rakt som med ramsågar, spelade vidare en inte obetydlig roll för »företagsbildningen» i Norrland särskilt under 30-talet, sedan de första pionjärinsatserna gjorts på 20-talet. Man kunde tack vare dessa ta ut ett bättre pris på sina produkter i förhållande till priset på ramsågarnas än tidigare. Vidare var den snabba utbyggnaden av vägväsendet samt de stora framstegen på drivkraftens och transportteknikens område, t. ex. tack vare förbättrade motorer, lastvagnar och dyl., av stor betydelse. De nya småsågarnas kostnader ställde sig säkerligen, trots att de i regel inte kunde tillvaratagа sågavfall lika bra som de fasta ramsågarna, inte minst tack vare de nämnda innovationerna, mången gång ganska låga i varje fall i förhållande till kostnaderna för de många omoderna ramsågarna. Deras

[1] Jfr Utredning med synpunkter på sågverksdriften i Norrland, SOU 1947: 32, samt E. Ruist och I. Svennilson: Den norrländska skogsnäringens konjunkturkänslighet under mellankrigsperioden, sid. 18.

[2] Som ett indicium härpå kan nämnas, att enligt 1931 års företagsräkning, som ändå inte heller den omfattade alla sågverk och allra minst då alla transportabla sådana, var totalantalet i landet betydligt över 3 000 mot 1 337 enligt samma års IS. Enligt en specialundersökning av enbart Norrland funnos i genomsnitt under åren 1938—39 inte mindre än 1 389 sågverk *utöver* de 321, som 1938 ingingo i IS. I detta fall medräknades en stor mängd transportabla cirkelsågar. (SOU 1947: 32, sid. 120—121.)

[3] Betänkande ang. råvaruförsörjning, produktion och arbetarantal m. m. vid skogsindustrierna, SOU 1935: 36, sid. 123.

[4] Grundström, op. cit.

kapitalkostnader voro blygsamma och de kunde ofta få arbetskraft billigare än de vanligen avtalsbundna större sågarna.[1] Personer, som inte hade resurser stora nog att bygga en ramsåg, voro därför ofta särskilt benägna att skaffa sig en cirkelsåg.

Bakom den stora ökningen av cirkelsågarnas antal låg emellertid också en marknadssugning. Lite varstans i Norrland fick man under mellankrigstiden en starkt ökad lokal efterfrågan på trävaror i samband med livlig byggnadsverksamhet. De vid kusten belägna fasta exportsågverken med ramsågar voro inte alltid i stånd att leverera dessa trävaror till de växande tätorterna i det inre av landet. I stället uppträdde då de nya cirkelsågarna och togo hand om marknaden samtidigt som de köpte sågvirke, som åtminstone i en hel del fall annars skulle ha kunnat köpas av de större sågverken. Den i samband med den ökade bebyggelsen ökade efterfrågan på husbehovsvirke gjorde sig också starkt gällande i form av efterfrågan på de transportabla cirkelsågarnas produkter. Det var alltså främst på hemmamarknaden som dessa avsattes. Trots att det också tidvis förekom en ganska betydande export från cirkelsågar, som inte lågo inne i landet, varvid de nya »företagen» konkurrerade med ramsågarna, kommo de cirkelsågade varorna alltså i allmänhet inte att bli så svåra medtävlare till de ramsågade.[2] Det är däremot uppenbart, att den nya företagsformen skärpte konkurrensen för många av de gamla sågverken på virkesmarknaden. Även om en hel del av deras virkesbehov täcktes ur skogsbestånd, som antingen på grund av sämre kvalité inte voro begärliga för de större sågverken eller inte voro åtkomliga för dessa till ett rimligt pris, togo de ofta virke, som de större sågverken skulle ha behövt.

Otvivelaktigt bidrog de nya »företagens» konkurrenskraft på detta sätt till den företagsdöd, som karakteriserade särskilt senare hälften av mellankrigstiden, även om den ingalunda var den viktigaste faktorn. Någon ökad konkurrens genom annan företagsbildning — d. v. s. start av nya ramsågar med mera avsevärd kapacitet — kan man däremot inte tala om vare sig på råvaru- eller på avsalumarknaderna. Någon sådan företagsbildning synes över huvud inte ha förekommit annat än i enstaka undantagsfall. Några nya skogsområden av betydenhet funnos inte längre att exploatera och att basera ett nytt sågverk på köp från s. k. bondskogar kunde av skäl, som skola närmare beröras nedan, knappast ifrågakomma med några nämnvärda utsikter till framgång. Därtill kom att flertalet gamla sågverk drevos på grundval av vanligen mycket lågt nedskrivna anläggningsvärden och likaledes lågt nedskrivna skogsegendomar. Då inte dessa företag kunde förränta ett i förhållande till återanskaffningsvärdet lågt värderat eget ka-

[1] SOU 1935: 36, sid. 123.

[2] Vissa uppskattningar av exporten av cirkelsågat virke i början av 30-talet ha gjorts av Domänstyrelsen. Sålunda beräknades denna för 1934 till 13 % av totalexporten av sågat virke mot 5 % under 1933. SOU 1935: 36, sid. 122—123, samt Utredning rörande skogsnäringens ekonomiska läge, SOU 1938: 53. Jfr vidare Grundström, op. cit.

pital, voro utsikterna för nya företag av samma typ som de gamla att kunna ta upp kampen små, i synnerhet när de nya företagen inte kunde uppträda som innovationspionjärer. Situationen påminner sålunda på denna punkt i hög grad om järnindustriens. Gemensamt är ju också att båda industrierna vid mellankrigstidens början lämnat en i stort sett lysande, ganska långvarig period bakom sig, en period som gett möjligheter både till nyanläggningar till förhållandevis låga kostnader och till snabba avskrivningar.

Egendomligt nog har sågverksdöden hittills inte gjorts till föremål för en allmän, någon större del av landet omfattande statistisk undersökning. I rationaliseringsutredningens betänkande (R. U.) har en sammanställning gjorts beträffande antalet driftsnedläggelser inom sågverksindustrien åren 1922—36. Men dels omfattar denna inte företag med mindre än 10 arbetare, dels överensstämmer definitionen av »driftsnedläggning» inte helt med definitionen av »företagsdöd» i F. U. Undersökningen, som redovisar 78 nedlagda sågverk, ger dock en allmän uppfattning om att företagsdöden varit betydande, eftersom de 78 driftsnedläggningarna i flertalet fall säkerligen betytt företagsdöd i F. U.:s mening. Det material, som insamlats av R. U., skulle sannolikt ha kunnat vara till nytta också vid ett närmare studium av sågverksdöden. Men eftersom allt primärmaterial urskillningslöst hemligstämplats intill 1957, har det tyvärr inte kunnat utnyttjas.[1] Kommentaren och analysen i det tryckta betänkandet, som ju inte i första hand är historieskrivande, är tyvärr mycket knapphändig. — I SOU 1947: 32 förekommer uppgiften, att ett fyrtiotal sågverk nedlades i Sundsvalls- och Härnösandsdistrikten under mellankrigsperioden. Dessutom beräknas att sågverksindustriens totalkapacitet i Norrland under samma tid minskat till inemot hälften. Av allt att döma har hänsyn härvid inte tagits till de nya cirkelsågarna. Även frånsett detta förefaller uppskattningen överdriva kapacitetsnedgången.

I syfte att för F. U.:s behov få ett något så när fullständigt kvantitativt mått på den betydande sågverksdöden åtminstone i Norrland, där sågverksindustriens stagnation under mellankrigstiden, trots de många nya cirkelsågarna, var betydligt mera accentuerad än i övriga Sverige, har IS:s primärmaterial underkastats en grov specialbearbetning.[2] Sålunda ha uppgifter om arbetarantal och förvaltningspersonal i de individuella sågverken utplockats för åren 1919, 1929 och 1939, varefter ungefärliga antalet definitiva driftsnedläggningar beräknats med hjälp dels av de anteckningar, som funnits i primärmaterialet, dels av HK. Då resultatet av denna specialundersökning av uppenbara skäl inte utan vidare kan jämföras med resultatet av undersökningarna rörande företagsdöden i andra industrier, vilka genomförts både noggrannare och efter delvis andra principer, har redovis-

[1] Jfr 6: 120, not 2.

[2] Ang. tillbakagången i antalet sågverksarbetare i de olika Norrlandslänen, se framför allt Utredning angående Norrlands näringsliv, förberedande undersökning verkställd av 1940 års Norrlandsutredning, SOU 1943: 39, sid. 120.

Tabell 16. Sågverksdöden i Norrland.

	1919	
	Antal företag	Antal arbetare
Hela antalet	381	20 488
därav: säkert upphörda före 1940	136	6 064
troligen » » 1940	50	1 497
möjligen » » 1940	19	265

γ_{23} = max. 38, min. 30.

ning inte lämnats i bilagorna utan endast i den allmänna översikten i tabell 16. Enligt denna skulle arbetarantalet, om man bortser från de nya cirkelsågarna, genom nedläggning av sågverk ha minskat med omkring en tredjedel.

Lika litet som sågverksdödens omfattning underkastats någon allmän, hela landet omfattande statistisk undersökning, ha dess orsaker närmare analyserats och setts i ett större sammanhang i någon sammanfattande framställning. De ha emellertid berörts mera i förbigående på många olika håll, framför allt i en rad offentliga utredningar.[1]

Den räntabilitetsnedgång, som i förening med en försvagad likviditet var den omedelbara anledningen till den under mellankrigstiden och särskilt då under åren 1931—1933 omfattande företagsdöden liksom till en rad mer eller mindre långvariga driftsnedläggningar, berodde på förändringar dels på trävarumarknaden dels på kostnadssidan. Då de förstnämnda redan berörts i kapitel 9, där det bl. a. konstaterades, att trycket från utvecklingens negativa sida inte minst på varuområdet var starkt under mellankrigstiden och föranledde prisnedgång på sågverksprodukterna och en kvantitativ stagnation, skall här endast det sistnämnda orsakskomplexet beröras.

Då råvarukostnaderna utgöra en mycket stor del av sågverksindustriens totalkostnader, blev den stegring av virkespriserna, som inträffade under större delen av mellankrigstiden, starkt kännbar. Bakom denna stegring låg först och främst en ökad knapphet på sågvirke, som i sin tur sammanhängde med svårigheterna att överbrygga skarven mellan ett exploaterande och ett kontinuerligt skogsbruk samt med en ökad råvaruefterfrågan från den starkt expanderande massaindustriens sida. Det kan i detta sammanhang också nämnas, att massaindustriens expansion också bidrog till att höja lönerna i sågverksindustrien. Till den ökade knappheten på virke bidrog också, särskilt på vissa håll i Norrland, den nyssnämnda cirkelsågningens behov samt den omständigheten, att möjligheterna att importera

[1] Se t. ex. R.U. II samt SOU 1935: 36 och 1938: 53. Den utförligaste och mest systematiska översikten föreligger i opublicerat skick i form av en stencilerad seminarieuppsats vid Stockholms Högskola, »Något om orsakerna till sågverksdöden», författad av T. Kahlin, och tillgänglig hos denne, Sveriges Industriförbund, Sthlm.

timmer från Finland efter hand i stort sett bortföllo på grund av restriktiva åtgärder från detta lands sida. En del av de nu uppräknade knapphetsfaktorerna hade på sina håll börjat märkas redan före mellankrigstiden. Men de kunde då vanligen övervinnas genom tillförsel från andra delar av Norrland, som hade överskott på virke. När sådan tillförsel inte längre blev möjlig, blev knappheten mera allmän. På analogt sätt förhöll det sig med avseende på tillgången på virke av olika dimensioner. Massaindustrien konkurrerade ju i första hand om de klenare dimensionerna. Den här först uppträdande knappheten föranledde ofta en omläggning av skogsbruket till kortare omloppstider samtidigt som sågverken ofta i möjligaste mån började övergå till sågning av grövre dimensioner. Så småningom kom virkesknappheten därför att göra sig gällande beträffande de flesta dimensioner och efter hand särskilt då för de grövres del. Svårigheterna att anskaffa timmer till ett i förhållande till priserna på de färdiga produkterna överkomligt pris, accentuerades dessutom därav, att man så småningom måste övergå till att hämta virke från mindre välbelägna skogar. I den mån man måste köpa virke från bondskogar i större omfattning än tidigare skärptes knappheten särskilt snabbt efter en rätt kort tid, eftersom något större urskogsbestånd av grövre dimensioner där sällan fått tid att växa fram.

När 30-talskrisen kom med kraftiga prisfall på färdigprodukterna, träffades till en början många redan hårt ansträngda företag svårt därför att virkesköpen måst göras långt i förväg. Sedan föllo visserligen virkespriserna ännu snabbare än färdigvarupriserna, men avsättningsmöjligheterna hade då krympt så kraftigt, att detta inte medförde någon avgörande lättnad. Mot denna bakgrund är det förklarligt, att det blev särskilt svårt för de företag, som saknade egna skogar, i synnerhet som detta förhållande vanligen medförde större krav på likviditet. Möjligheten för sågverksföretag att köpa skog stod endast i undantagsfall till buds under mellankrigstiden, eftersom lagstiftning från 1906 här lade hinder i vägen. Särskilt många sådana företag utan egna skogar tvingades därför till nedläggning. De företag, som kombinerade sågverksrörelse med massatillverkning och som därtill hade egna skogar, klarade sig betydligt bättre. Deras räntabilitet och likviditet var mindre ansträngd och sågverksnedläggningarna färre. Uppenbart är å andra sidan att kombinationerna sågverk—massa samt de egna skogarna i en del fall bara voro ägnade att uppskjuta en nedläggning, som under alla förhållanden så småningom blev nödvändig.

Sammanfattningsvis kan sågverksdöden sägas vara en utpräglad följd av ett tryck från utvecklingens negativa sida. Om man så vill kan man här gott säga, att den framför allt var »strukturellt» betingad, vilken av de i den vetenskapliga och populära litteraturen hittills förekommande definitionerna av »struktur» man än använder. Den omständigheten att nedläggningarna inte blevo särskilt många förrän under 30-talets depression får inte förvilla. Utan tvivel skulle flertalet nedläggningar ha framtvingats

under fortsättningen av 30-talet, även om den rent konjunkturella nedgången i efterfrågan på sågverksprodukter i början av 30-talet inte inträffat. Denna nedgång verkade snarast som en utlösande och påskyndande faktor. Därutöver bör ihågkommas, att många av de sågverk, som nedlades i början av 30-talet, under en ganska lång tid fört en tynande tillvaro, arbetat bara med rörliga kostnader och/eller kunnat fortsätta driften tack vare kombination med en mera lönande massafabrikation. Många av dessa hade på sin tid under sågverksindustriens snabbaste expansion anlagts med tanke på att bara drivas ett femtiotal år på basis av ett exploaterande skogsbruk. Mot slutet av 20-talet och början av 30-talet hade vidare ett mindre antal, företrädesvis större, på längre sikt planerade och välbelägna sågverk börjat rationaliseras på ett genomgripande sätt. I många fall byggde denna rationalisering på den driftskoncentration till större enheter, som en rad sågverksnedläggningar på 20-talet varit förenade med. De innovationer, som sålunda infördes av ett relativt fåtal, gamla företag vid denna tid och som ej sällan gingo tillsammans med en utbyggnad av trähusfabriker, snickeri- och wallboardfabriker etc., gåvo dessa företag en progressiv utveckling och gjorde svårigheterna akuta särskilt för de företag, som träffats hårdast av utvecklingen på produktionskostnadssidan. Den skärpning av konkurrensen, som härigenom kom till stånd vid övergången till 30-talet, skulle säkerligen ha medfört en ökning av svårigheterna för ifrågavarande företag och ett stort antal definitiva driftsnedläggningar, även om inte den utifrån kommande med den ekonomiska omvandlingen inte uteslutande sammanhängande konjunkturella efterfrågenedgången inträffat. Å andra sidan blevo svårigheterna större än tidigare inte bara på grund av den konjunkturella minskningen av efterfrågan på sågade och hyvlade varor utan också därför att den ofta sågverksstödjande massaindustrien samtidigt fick tillfälliga, typiskt konjunkturella svårigheter.

Det kan avslutningsvis framhållas, att den omfattande sågverksdöden under 30-talet efter hand medförde en alldeles speciell lättnad för de kvarvarande företagen. Den innebar nämligen, att den för hela 20-talet och början av 30-talet typiska »dumping» upphörde, som de sedermera nedlagda sågverken utövade genom att på ovan antytt, för den industriella dynamiken karakteristiska sätt föra en uppehållande försvarskamp. Samtidigt bortföll ju deras konkurrens om den allt knappare råvaran. Den allmänt förbättrade räntabilitetsbild, som sågverksindustrien i sin helhet uppvisar under senare hälften av 30-talet och som föranledde en allmänt lugnare företagsutveckling, sammanhängde till väsentlig del dels härmed, dels med en spridning av 20-talspionjärernas innovationer, en spridning som underlättades av valutadeprecieringen och den lättare penningmarknaden.

Massaindustrien bör liksom sågverksindustrien och pappers- och pappbruken (se nedan) vid ett studium av utvecklingen ur företagssynpunkt delvis betraktas på annat sätt än andra industrier. Om man i enlighet med

F.U.:s huvudregel betraktar varje arbetsställe som ett »företag», får man en livlig företagsbildning i sulfatindustrien ($\alpha_{23} = 44$). Anmärkningsvärt är att flertalet nya fabriker anlades i Norrland. Det var emellertid i det alldeles övervägande antalet fall äldre massabolag, som byggde nytt.[1] Någon i finansiell mening ny företagsbildning förekom inte annat än i några enstaka fall av ringa betydelse. Upplösningen av den stora sågverks- och järnindustrikoncernen AB Ytterstfors-Munksund ledde dock 1926 till en nybildning av Munksunds AB, som omedelbart började uppföra en stor sulfatfabrik. I detta fall fanns sålunda ett råvaruunderlag att bygga på. Svårigheten att i andra fall erhålla ett sådant var ett av de mest avgörande hindren för uppkomsten av helt nya företag i finansiell mening. Bolag fingo inte förvärva skog och att basera ett nytt företag bara på köpvirke bedömdes såsom alltför riskabelt. Däremot utgjorde några lågt nedskrivna anläggningsvärden inom äldre företag knappast ett hinder på samma sätt som exempelvis i järnindustrien. Massaföretagen behövde inte leva på gamla tillgångar för att kunna förränta kapitalet. Den typiska utvecklingen under tiden före det första världskriget, då den hårt pressade järnindustrien på 1880-talet samt särskilt längre fram, då trävarumarknadens expansion kulminerat, också sågverksindustrien slog sig på massaindustri, var vidare i stort sett ett passerat utvecklingsstadium, även om ett par typiska fall vid sidan av det redan nämnda förekommo också efter 1918. De gamla, små järnbruken lämpade sig nämligen inte som förr, då små massafabriker kunde löna sig, som bas för modern massaindustri. De sågverk, som över huvud hade resurser att bygga massafabriker, hade vid mellankrigstidens början i regel redan byggt sådana. Detta var också fallet med pappersbruken.[2]

Samtidigt som så många helt nya sulfatfabriker byggdes under 20-talet av äldre massaföretag, byggdes nästan alla äldre fabriker om, moderniserades och fingo ökad kapacitet. Kapaciteten både två- och tredubblades i många fall. Den drivande kraften i utvecklingen var marknadssugningen, som härstammade från det ökade behovet av emballagepapper och som i sin tur stod i samband med innovationer inom pappers- och pappförädlingsindustrien inom och utom landet. Därtill kom att många skogsindustriföretags råvarubas var snedbelastad. Sågverken togo främst grövre virkesdimensioner och sulfitindustrien nästan bara granved, medan sulfatframställningen kunde baseras på såväl gran som tall liksom också på sågverksavfall.

[1] Det bör observeras, att massafabriker av olika slag och pappersbruk alltid skilts åt i F. U., även om de, vilket ofta varit fallet, inte kunnat skiljas åt i IS:s primärmaterial. Såsom tidigare nämnts ha uppgifterna i Nordisk Papperskalender, utgiven av Hugo Brusewitz AB, legat till grund för F. U.:s bild av arbetsställen och deras kapaciteter i torrtänkt vikt. Kapaciteterna ha dock där angetts i överkant. Man kunde inte räkna med att utnyttja den till 100 % annat än en kort tid. Skall man få en uppfattning om den faktiska kapaciteten per år under en längre tid, böra uppgifterna därför reduceras med 10 à 15 %. Detta har dock inte skett i F. U.

[2] Inte så få fall av integration från papper till massa förekommo dock under mellankrigstiden. Integration i motsatt riktning var emellertid också vanlig (jfr nedan rör. pappersbruken).

Vidare var sågverksrörelsens betryck utan tvivel också en drivande kraft. Många bolag, som byggde sulfatfabriker, drevo nämligen tidigare sågverk vid sidan av sina sulfatfabriker och träsliperier. Den varuinnovation, som de nya blekningsmetoderna för sulfit medförde, föranledde emellertid inte någon ny sulfatfabrik. Pionjärerna, Stora Kopparbergs Bergslags AB, Kopparberg & Hofors Sågverks AB (nuv. Kopparfors AB) och Uddeholms AB, baserade sin framställning av blekt sulfat enligt nya metoder på sina äldre anläggningar i respektive Skutskär, Norrsundet och Skoghall. Fabriken i Norrsundet var dock anlagd så sent som 1923 och representerar tillsammans med Munksund och nedan berörda Långrörs AB de mest anmärkningsvärda exemplen av utveckling från sågverk till massa under mellankrigstiden. Pionjärinsatserna beträffande de innovationer, som sulfatädelcellulosorna inneburo, gjordes 1933 av Uddeholms AB vid Skoghallsverken. Den största och mest uppmärksammade nya sulfatfabriken, vilken innebar stora metodinnovationer på den starka sulfatens område, byggdes 1929—30 av den då under Ivar Kreugers ledning nybildade stora sågverks-, cellulosa- och slipmassekoncernen — Svenska Cellulosa AB — vid Östrand, en fabrik, som har brukat kallas Sveriges sista nya massafabrik. Denna uppfördes med sikte på en för svenska förhållanden mycket stor kapacitet, nämligen 100 000 ton stark sulfat per år. En förutsättning för tillkomsten var här just den nya koncernens överskott på sulfatved i Sundsvallsdistriktet.[1] Före Östrandfabrikens tillkomst lågo de tre största fabrikerna, nämligen Wifstavarfs AB:s, Mo & Domsjö AB:s och Långrörs AB:s anläggningar, vid en maximal kapacitet av 50 000 à 60 000 ton vardera. Det sistnämnda företagets anläggning var nyuppförd några år tidigare än Östrandfabriken, medan de två förstnämnda byggts ut från äldre anläggningar. Vid mellankrigstidens slut var spridningen med avseende på kapaciteten mellan de olika sulfatfabrikerna ganska stor, trots att, såsom nyss nämndes, små och medelstora fabriker också hade byggts ut. Detta framgår av diagram 21, där kapacitetsspridningen 1919 också angivits.

Sulfitindustrien uppvisar bara två nya »företag», ($\alpha_{23} = 2$), nämligen Håfreströms AB:s anläggning i Åsen, ansluten till ett äldre pappersbruk och uppförd 1926, samt Billeruds AB:s viskosmassefabrik i Jössefors, uppförd 1929. Sistnämnda bolag befäste genom sin Jösseforsfabrik, som kompletterade fabriken i Kyrkebyn, där den första viskosmassan tillverkats ungefär tio år tidigare, sin från första början ledande ställning inom ett nytt och lönande område. I likhet med de äldre sulfatfabrikerna byggdes också flertalet äldre sulfitfabriker ut, bl. a. med blekerier. I allmänhet voro kapacitetsökningarna dock förhållandevis blygsammare i de redan vid mellankrigs-

[1] Det kan emellertid nämnas, att fabriken under 30-talet aldrig kom att utnyttja sin kapacitet ens upp till den 85 %-gräns, som brukar sägas motsvara »full kapacitet». Man hade från början visserligen överskott på sulfatved men inte ett så stort, att det kunde mata en årskapacitet på 100 000 ton. På 40-talet började man emellertid kunna använda även björk som råvara. Vidare kunde annan sulfatved, som blivit tillgänglig sedan Frånö sulfatfabrik nedlagts, utnyttjas.

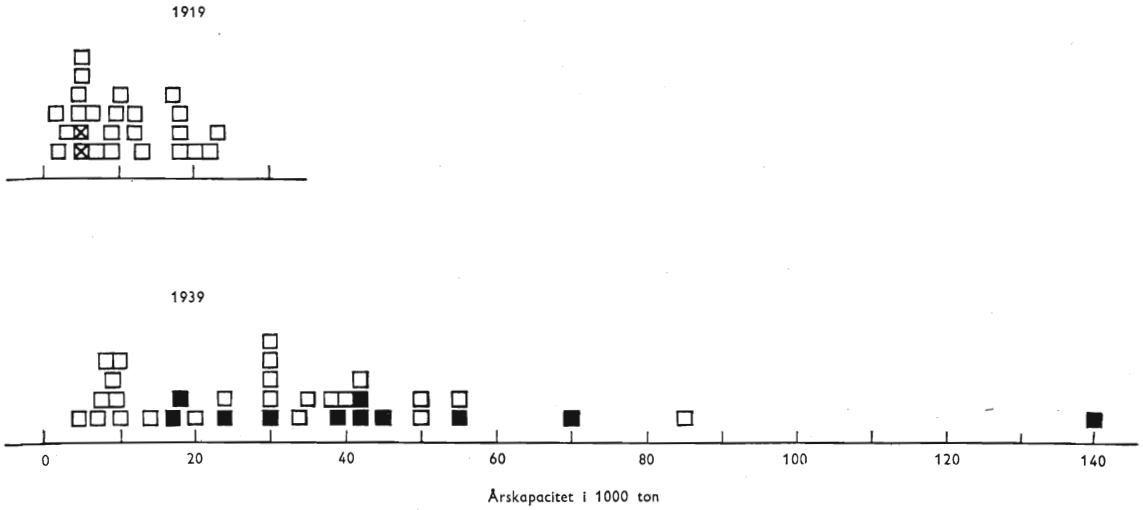


Diagram 21. Företagens kapacitet inom sulfatmasseindustrien 1919 och 1939.

Källa: Nordisk papperskalender.

Teckenförklaring: Ej fylld ruta = genomgående företag.
Ruta med kors i = sedermera upphört företag.
Helt fylld ruta = nytt företag.

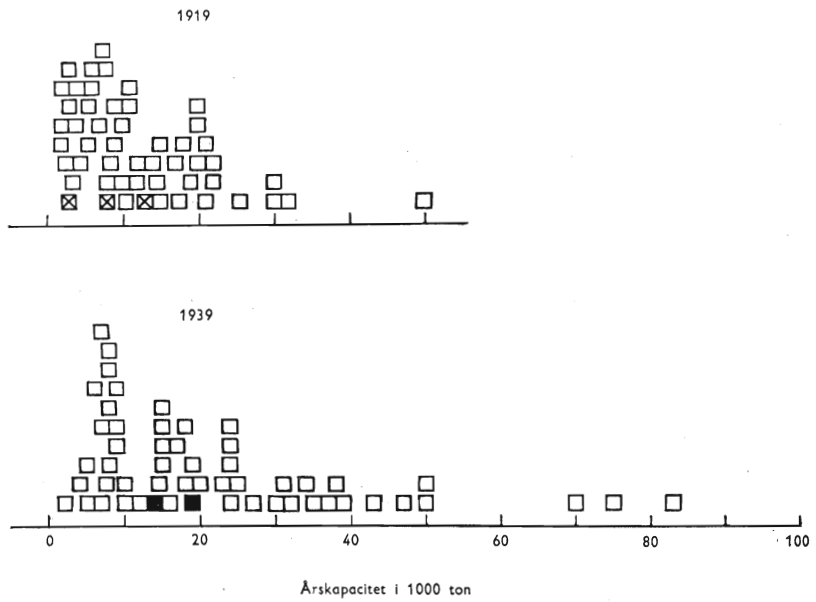


Diagram 22. Företagens kapacitet inom sulfitmasseindustrien 1919 och 1939.

Källa: Nordisk papperskalender.

tidens början i regel mindre sulfitfabrikerna. År 1939 hade Mo & Domsjö den största anläggningen, tätt följd av Wifstavarfs Fagervikfabrik och Kramfors AB:s fabrik i Kramfors. Kapaciteterna rörde sig här mellan 70 000 och 80 000 ton per år. Företagen voro förenade med spritfabriker samt för Mo & Domsjös del med blekeri och senare också med kemisk produktion, ett område, där annars Uddeholm hade varit tidigast ute. Uddeholmsbolaget var f. ö. pionjär också på sulfitädelcellulosa vid mitten av 30-talet. Alla tre nu nämnda anläggningar hade byggts ut kraftigt under mellankrigstiden. År 1919 fanns endast en fabrik med en kapacitet överstigande 35 000 ton, nämligen Fagervik, som då räknade med 50 000 ton, en för den dåtida svenska sulfitindustrien synnerligen hög siffra. Att fabriker med endast omkr. 10 000 tons kapacitet dominerade bilden 1919 framgår av diagram 22.

Träsliperiernas mellankrigstidshistoria uppvisar ett tiotal helt nya anläggningar, varav ett par samtidigt voro helt nya företag i finansiell mening ($\alpha_{23} = 18$). Det mest intressanta fallet är Tollare Pappersbruks AB:s sliperi, uppfört 1926—27. Några år tidigare hade pappersbruket anlagts av en tapetfabrikant. Det nya sliperiet arbetade från början uteslutande för det egna pappersbruket. Pappersbruksbolaget hade startats vid sidan av pappersbrukens kartell och hade till en början baserats på avfallspapper från Stockholm. Detta visade sig dock i längden mindre lyckat, varför eget sliperi anlades. Av de övriga nya träsliperierna byggdes flertalet av äldre företag. Det största anlades 1927 av AB Scharins Söner vid Sofiehem. Det kom med sin först utbyggda kapacitet på nära 40 000 ton redan från början att höra till de största i landet. Störst under nästan hela mellankrigstiden voro emellertid Holmens Bruks & Fabriks AB:s kraftigt utbyggda anläggningar i Norrköping och Hallsta, vilka utgjorde basen för två av Sveriges största tidningspappersbruk. Båda dessa anläggningars kapacitet rörde sig 1939 kring 70 000 ton — en i jämförelse med den för de svenska träsliperierna traditionella kapacitetsnivåer utomordentligt hög siffra, som bara Stora Kopparbergs Bergslags Kvarnsveden överträffade. Träsliperiindustriens kapaciteter visa en mycket stor spridning (se diagram 23). Det blir anledning att återkomma härtill vid diskussionen av företagsdöden.

Två sulfatfabriker nedlades under mellankrigstiden ($\gamma_{23} = 4$), varav den ena, Forsmarks Bruks i Stockholms län, efter brand. Den andra var Billeruds fabrik i Stömne, vars drift upphörde 1939. Man ville nämligen inom detta företag i första hand ägna sig åt sina specialitéer, sulfit- och viskosmassa samt kraftpapper och smörpapper. Sulfitindustrien hade tre nedläggningar ($\gamma_{23} = 3$). Två sammanhängde med avsiktliga koncentrationssträvanden, nämligen Fiskeby Fabriks AB:s nedläggning 1921 av en liten anläggning med knappt 3 000 tons kapacitet i Ljusfors med åtföljande driftskoncentration till Skärblacka, samt AB Mölnbacka-Trysils nedläggning av den betydligt större Klaraforsfabriken på 30-talet med åtföljande koncen-

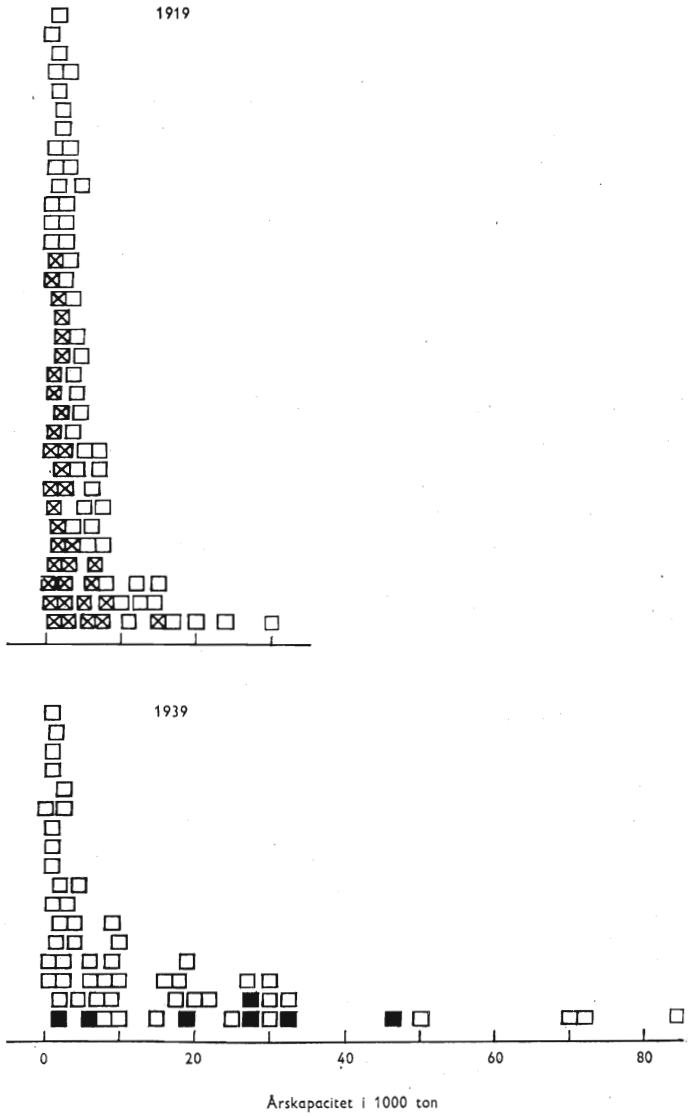


Diagram 23. Företagens kapacitet inom slipmasseindustrien 1919 och 1939.

Källa: Nordisk papperskalender.

Teckenförklaring: se diagram 21.

tration till fabriken i Forshaga. Den tredje fabriken, tillhörig Lilla Edets Pappersbruks AB, lades ned på 20-talet.

Träsliperiindustriens omfattande företagsdöd under mellankrigstiden (γ_{23} = 24) representerar liksom i så många andra industrier sista eller näst sista etappen i en omvandlingsprocess, som tog sin början under den svenska industrialiseringens andra och tredje skede. Liksom i järnhanteringen och garverierna var det här på grundval av stora metodinnovationer uppbyggda

större företagsenheter, som hade börjat slå ut de äldre, små enheterna. För träsliperiernas del började denna omvandlingsprocess strax efter sekelskiftet, då Kvarnsveden stod för en avgörande innovation i form av varmslipning i en anläggning av helt annan storlek än den dittills vanliga, på kallslipning baserade. Denna vållade stora svårigheter för flertalet träsliperier runt om i landet och framför allt då i denna industris äldsta och största centrum, Värmland. De flesta företagen byggde på smärre vattenkraftsanläggningar, som inte voro tillräckliga för några större sliperier. Även i den mån kapitalresurser funnos, hindrade detta i många fall att man följde pionjärens exempel. Man hade därför bara att så småningom ge upp kampen och lägga ned driften sedan man säkerligen i många fall tidvis kört bara på de rörliga kostnaderna. Vid mellankrigstidens början hade de flesta redan blivit nedlagda och deras kraftanläggningar hade vanligen blivit lokala elkraftsförsörjare. I vissa fall hade man emellertid lyckats gå över till varmslipning. Men i den mån driften inte hade kunnat byggas ut i tämligen stor skala blev inte heller denna lönande i längden, särskilt som den tekniska utvecklingen även i fortsättningen särskilt gynnade större anläggningar. Vid det första världskrigets slut funnos ett fyrtiotal kallsliperier, som nästan alla voro små, d. v. s. bara hade några tusen tons årskapacitet, och ett tiotal små varmsliperier. Av de förra blevo ett trettiotal nedlagda och av de senare ett halvt dussin. Av de större varmsliperierna, som uppgingo till närmare ett tjogtal, nedlades däremot bara ett par stycken. Utöver den företagsdöd, som var ett utslag av utvecklingens negativa sida, förekom ett par fall, som föranleddes av önskan att koncentrera driften och/eller spara råvara. Det största sliperi, som av sådana skäl nedlades, var Billeruds i Jössefors, vars kapacitet vid nedläggningen 1931 rörde sig mellan 15 000 och 20 000 ton. Nedläggningen var här ett utslag av nyssberörda strävan att koncentrera intresset, krafterna och råvaran.

Även om de flesta nedlagda träsliperierna tillhörde finansiella företagsenheter, som inte upphörde samtidigt, förekommo dock några fall, där nedläggning var förenad med företagsdöd också i den finansiella meningen. De voro dock av ringa betydelse. Två av dem hade startats på 20-talet, det ena, anmärkningsvärt nog ett kallsliperi, av bönder och det andra av ett verkstadsföretag.

Pappers- och pappbruken kunna ur företagssynpunkt inte grupperas på homogena delbranscher. Ett antal finpappersbruk kunna visserligen särskiljas, vilket också skett i F. U., men finpapper tillverkas dessutom av en hel del andra företag, som emellertid samtidigt tillverka ett eller flera andra slag av papper. Tidningspapper, omslagspapper och andra pappers- och pappsorter tillverkas vidare samtidigt av ett stort antal företag ofta med tyngdpunktsförskjutningar från år till år.

De flesta olika slag av papper utom finpapper förekommo på de för mellankrigstiden nya företagens tillverkningsprogram ($\alpha_{23} = 16$). Finpapperstillverkning har emellertid 1938 upptagits av ett tidigare tidnings- eller rättare

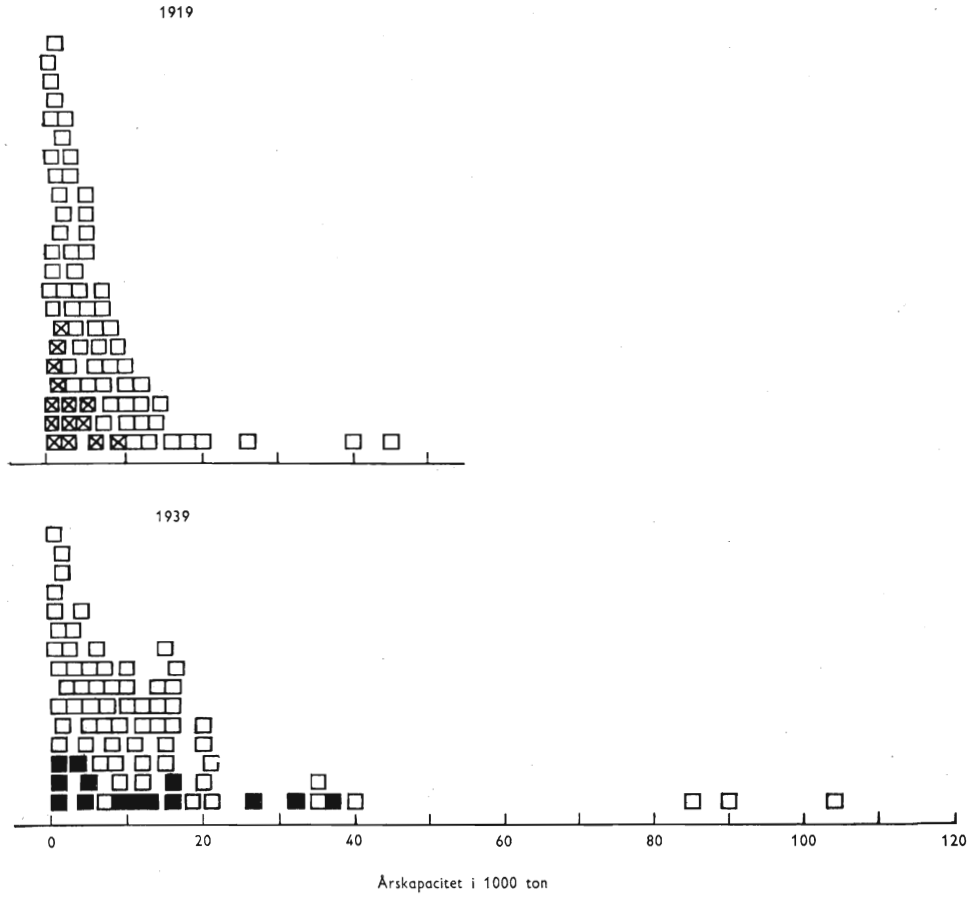


Diagram 24. Företagens kapacitet inom pappers- och pappindustrien 1919 och 1939.

Källa: Nordisk papperskalender.

Teckenförklaring: se diagram 21.

sagt diversepappersbruk, nämligen AB Billingsfors-Långeds Långedsfabrik, varvid tidningspappertillverkningen nedlades.[1] Då flertalet äldre finpappersbruk byggde ut sin kapacitet högst avsevärt, förefaller det sannolikt, att den inom finpappersbranschen starka, med grossister samarbetande kartellen ytterligare minskat de med hänsyn till frånvaron av betydande varuinnovationer i och för sig begränsade möjligheterna för nya företag att komma in på marknaden.[2] Att bygga egen massafabrik och skaffa sig tillräckligt råvaruunderlag måste i den mån möjligheter över huvud funnos ha tett sig föga lockande. Det var mindre svårt att komma in på de snabbare väx-

[1] Denna fabrik har i alla tabeller och bilagor flyttats från genomgående »Övriga pappers- och pappbruk» till genomgående »Finpappersbruk», vilket är anledningen till att antalet genomgående företag inte är detsamma 1919 och 1939 i någon av de berörda branscherna.

[2] Jfr SOU 1940: 35, sid. 131 ff.

ande övriga pappersmarknaderna, där för övrigt kartellerna voro något mindre slagkraftiga. Hade man redan massafabrik låg det också närmast till hands att undvika finpapper vid integration framåt. Det har redan i ett tidigare sammanhang nämnts ett exempel på ett nytt företag i tidningspapperbranschen, som kom in vid sidan av kartellen i början av 20-talet, nämligen Tollare Pappersbruk.[1] Sedan särskilt tidningspappersmarknaden blivit sämre, övergick emellertid detta företag i början av 30-talet huvudsakligen till omslags- och påspapper, en övergång som var rätt vanlig också på andra håll. Vidare kan nämnas, att Billeruds AB byggde ett tidnings- och omslagspappersbruk 1920 i Jössefors, där dock tidningspapperproduktionen upphörde 1931, och att Skönviks AB 1919 byggde ett stort tidningspappersbruk i Matfors på basis av egen slipmassa. Några andra nya tidningspappersbruk startades inte. I endast ett och typiskt nog då det minsta av de fyra fallen var det alltså fråga om en företagsbildning också i finansiell mening.

Den växande marknaden föranledde start av ett par ganska stora bruk för tillverkning av omslagspapper av såväl sulfitmassa som sulfatmassa, varav emellertid endast det ena, nämligen det 1938 startade AB Laxå Pappersbruk, samtidigt var företagsbildning i finansiell mening, utvecklad ur pappersgrossistfirma. Det bör också erinras om att flera pappersbruk övergingo till kraftpapper, delvis i samband med uppbyggnad av sulfatfabrik. Störst betydelse hade här Ljusfors, som började göra kraftpapper i stor skala 1926. Laxå pappersbruk var mycket litet i förhållande till de andra helt nya fabrikerna, nämligen Uddeholms fabrik i Skoghall, uppförd 1929, Billeruds nyssnämnda fabrik för tidningspapper och sulfitomslagspapper i Jössefors, Korsnäs Sågverks AB:s nya fabrik för sulfitomslagspapper från 1924 och slutligen Billingsfors-Långeds och Billeruds 1924 resp. 1930 uppförda stora kraftpappersbruk i Billingsfors resp. Gruvön, det senare sedermera utbyggt för papperssäckar. Billeruds redan från början stora anläggning för smörpapper, byggd 1922, bör också nämnas i detta sammanhang. Genom hela sin uppläggning hade denna insats stark innovationskaraktär, även om smörpapper tillverkats tidigare av ett par bruk. Det är karakteristiskt, att den kom till stånd mitt under en depression.

Resten av de för mellankrigstiden nya bruken gingo in på papp- och kartongframställning, även här med två undantag med basering på egen massaframställning. De två undantagen voro samtidigt nya företagsbildningar i finansiell mening. Båda voro emellertid av mycket ringa storlek med en årskapacitet, som inte översteg 1 000 ton.

Samtliga nya företagsbildningar av någon kvantitativ betydelse utom Tollare lågo således på gränsen till företagsutveckling. Den traditionella integrationen från massa till papper, som alltså i viss mån fortsatte under mellankrigstiden samtidigt som integration i motsatt riktning också ägde

[1] Startat av en tapetfabrikant, som tidigare ägt Ljusfors massa- och pappersföretag men sålt detta till Fiskeby Fabriks AB.

rum, ledde till att vid mellankrigstidens slut bara ett femtontal vanligen små pappers- och pappbruk saknade egen massafabrik, medan närmare ett sextiotal hade sådan.[1] Det kan vidare framhållas, att de nya bruken vanligen anlades av massaföretag, som i och med att de gingo in på papper i stort sett upphörde med att sälja massa på de marknader, dit papperet såldes. I allmänhet ansågs det nämligen inte lämpligt att försöka sälja massa och papper på samma marknad med hänsyn till massaköparnas intressen.[2] I företagsutvecklingen framträder i övrigt en ganska påfallande jämn spridning av kapacitetsökningarna under mellankrigstiden. Kvarnsvedens och Holmens Bruks dominerande ställning i tidningspapper blev dock accentuerad. Endast de redan från början små, ofta fristående papp- och kartongbruken voro vanligen stationära.

Företagsdöden i pappers- och pappindustrien ($\gamma_{23} = 7$), som i en hel del fall samtidigt var finansiell företagsdöd, träffade dels en del små och vanligen rätt gamla, omoderna och mångsysslande företag utan egen massatillverkning, dels några småföretag, som anlagts under det första världskriget och dels, slutligen, några större pappersbruk med egen massa.[3] I flertalet fall nedlades tillverkningen definitivt. När massaföretag nedlade pappersbruk berodde det ibland på nyssnämnda nackdelar vid försäljning av såväl massa som papper och/eller på driftskoncentrationssträvanden. Till denna kategori hör nedläggningen av tillverkning av papper vid Billeruds Brättne 1936, av papp vid Kolsäter 1937 — ej återuppbyggt efter brand — och av papper och papp i början av 20-talet vid de tre Norrlandsföretagen Sköns Ortviken, Sundsvalls Cellulosa AB:s Essvik och Torpshammars AB. Några strategiska felinvesteringar kan man knappast tala om. Bara en av mellankrigstidens nya fabriker lades ner. Ingen nedläggning hade föregåtts av nämnvärda utvidgningar eller modernisering. Det är kanske inte uteslutet att företagsdöden skulle ha varit större om kartellsamarbete inte förekommit.

BOMULLS- OCH YLLEINDUSTRIERNA

Bomulls- och ylleindustrierna erbjuda goda exempel på hur starkt metodinnovationsbetingade förlopp lämna föga utrymme för livlig och kvantitativt betydande företagsbildning ($\alpha_{23} = 3$ resp. 2). De vanligen många decennier gamla företagen vid mellankrigstidens början behärskade marknа-

[1] Företag här fattat i den finansiella meningen, vilken är den i sammanhanget relevanta.

[2] Det fanns dock vid mellankrigstidens slut ett dussintal företag, som sålde både massa och papper. I regel torde det dock inte ha skett på samma marknader.

[3] Svarande mot den vanliga övergången till kraftpapper liksom också i ett par fall till annat papper hade man därutöver nedläggning av tidnings- eller journalpappertillverkning i flera fall. Långed, Tollare och Ljusfors ha redan nämnts. Tidningspappertillverkningen hade blivit mindre lönande särskilt sedan några tillverkare byggt ut mycket stora, slagkraftiga enheter.

den. De kunde göra detta främst tack vare sina gamla, väletablerade förbindelser med grossistfirmor och det tekniska och organisatoriska försprång, som gamla företag i regel ha framför potentiella nya företag i branscher, som i första hand bäras upp av metodinnovationer. Någon organiserad nyetableringskontroll förekom däremot inte. Företagsstart krävde vidare ganska betydande kapital åtminstone för spinneriernas del, eftersom det där inte räckte med spinnmaskiner utan man samtidigt måste skaffa många andra maskiner. Att sätta upp ett bomullsväveri var mindre kapitalkrävande, eftersom man då i stort sett bara behövde vävstolar. Typiskt är att den företagsbildning, som förekom, knappast alls låg i spinneribranschen. Ett enda helt nytt och betydande spinneri (bomull) startades under mellankrigstiden (1937), nämligen AB Svenska Textilverken i Genevad strax söder om Halmstad. Enstaka andra företag voro utan större betydelse vare sig för totala expansionen eller för innovationerna.[1]

Antalet nya väverier var däremot inte alldeles obetydligt. Men inte heller dessa hade större kvantitativ betydelse för textilindustrierna som helhet. Det var framför allt tre typer som startades, nämligen dels sådana med tillverkning av s. k. nouveautéer, dels sådana med tillverkning av allmogetyger i hemslöjdsstil, dels, slutligen, sådana som sysslade med möbel- och gardintyger och dyl. Den förstnämnda kategorien kunde komma fram på marknaden huvudsakligen därför att de äldre företagen vanligen voro föga intresserade av de starkt modebetonade specialtillverkningar i korta serier, som nouveautéerna vanligen representerade. Särskilt på 30-talet strävade man inom dessa företag efter mera standardiserad tillverkning i längre serier sedan några pionjärer på 20-talet visat vägen. Även i de fall, då större företag gingo utanför de längre serierna, hade småföretag inte sällan en viss chans att arbeta i skuggan av dem genom att snabbt taga efter deras modebetonade nyheter och leva på deras reklam.[2] Den andra kategorien får också sin förklaring av nämnda strävanden inom de äldre företagen i förening med modeinriktningen och den höjda inkomstnivån i landet. Den tredje kategorien, slutligen, var en typisk följd av en marknadssugning. Den starkt ökade hushållsbildningen och den mycket tygkrävande stoppmöbelproduktionens kraftiga frammarsch medförde en så stark efterfrågeökning på möbel- och gardintyger m. m., att de gamla företagen blevo tvungna att låta nya företag ta hand om en del därav. På ett annat håll inom bomullsindustrien ledde denna marknadssugning typiskt nog till livlig och kvantitativt ganska betydande företagsbildning. Det startades nämligen många nya företag med tillverkning av vadd för sängtäcken o. d. Karakteristiskt är att nyföretagsandelen i »övrig bomullsindustri» och »övrig ylleindustri» är stor (α_{23} = 25 resp. 42).

[1] S. k. sniljegarn — ett mycket speciellt halvfabrikat för textilindustrien — togs dock för första gången upp i Sverige av ett nytt företag 1934.

[2] På sätt och vis kan det sägas, att de utnyttjade den efterfrågeökning, som reklamen resulterade i och som de reklamerande företagen inte hunno tillfredsställa helt enkelt därför att de inte alltid voro representerade på varje ort eller i varje butik.

Karaktären hos de nya företagen åtminstone av de två förstnämnda kategorierna får ett tydligt uttryck däri, att de med få undantag startade i liten skala och förblevo små, medan flertalet gamla företag i regel växte i den mån de inte föllo bort (bilaga 8). Bomullsindustriens företagsstruktur uppvisade från 1919 till 1939 en förskjutning av tyngdpunkten mot de största företagsstorlekarna, utan att de minsta absolut taget gingo tillbaka i antal. I ylleindustrien var detta däremot knappast fallet.

Studiet av företagens karaktär ger vid handen att branschstrukturen i båda fallen vid mellankrigstidens slut kunde anses såsom ganska stabil, frånsett en i varje fall i bomullsindustrien pågående förskjutning genom tillväxt bland medelstora och stora företag. Någon allmän tillväxt av de mindre företagen mot de medelstoras och storas klass kan man inte tala om. Någon mycket hård konkurrens förelåg knappast mellan de stora och de små. De kompletterade i viss mån varandra och konkurrerade sinsemellan. Bilden är således helt annorlunda än i konfektions- och trikåindustrierna.

Företagsdöden var betydande bland bomullsväverierna ($\gamma_{23} = 31$) men i övrigt utan större betydelse. I synnerhet i slutet av 20-talet och början av 30-talet föllo flera stora bomullsväverier bort. Någon kartell, som kunde hålla liv i svaga företag, fanns inte här. Inte heller förekom någon nämnvärd avsiktlig koncentrationsnedläggning. De svagaste företagen hade några år in på 30-talet antingen fallit bort eller uppgått i och upprustats av andra, bättre företag. Det omvandlingsskede, som tog sin början i och med de många innovationerna efter det första världskrigets slut, var då i denna mening fullbordat. Den typiska konkurrensen mellan starka pionjärföretag och svaga företag på utvecklingens negativa sida var därför betydligt mindre framträdande under 30-talet än under 20-talet. En kommentar till en av de mest uppmärksammade konkurserna och driftsnedläggelserna, nämligen den, som 1930 drabbade Wiskabergs Fabrikers AB i Borås, ger i korthet förklaringen till de flesta fall av företagsdöd, som bomullsindustrien uppvisade: »Orsaken till konkursen är att söka i de svårigheter, varunder textilindustrien nu arbetar, men även däri att de varor, för vilkas tillverkning fabriken är speciellt inrättad, nämligen bättre bomullsvaror, under de sista åren icke vunnit den efterfrågan som kunnat möjliggöra fabrikationens uppehållande utan förlust. Anledningen härtill torde vara den modeväxling, som medfört större användning dels av tryckta tyger och dels av tunnare och lättare ylletyger, som i regel importeras och vilkas prisläge efter ullens fall under senare år ligger jämsides med eller t. o. m. under bomullstygets.»[1] Det var m. a. o. fråga om en med utvecklingens negativa komponent nära sammanhängande företagsdöd.

Företagsdöden i ylleindustrien var till övervägande delen av samma typ och förklaras till stor del av den bild av produktionsomvandlingen, som gavs i kapitel 7. Därtill kom också i både bomull och ylle att de ledande och kapi-

[1] Svenska Dagbladet 13.2. 1930.

talstarka företagens kraftiga rationalisering särskilt mot 20-talets slut skärpte konkurrensen. De strategiska felinvesteringarna saknade däremot större betydelse såväl i gamla som i nya företag i båda industrigrenarna. Intet företag uppvisade någon stark progressivitet och ingenting tyder på att man gjort stora investeringar. Detta förklaras säkerligen av att konjunkturerna i varje fall under 20-talet inte inbjödo till ny parallellkonkurrens eller över huvud taget till några mera betydande extensiva investeringar. Lika litet som i bomull fanns någon kartell, som kunde påverka företagsdöden.

Företagsbildningens konjunkturvariationer erbjuda inte något större intresse annat än så till vida som den i många andra industrier livliga företagsbildningen under depressionsåren saknas. Otvivelaktigt bör detta ses mot bakgrunden av att företagsgrundarna sällan kommo från arbetarnas led. Det krävdes, såsom nyss nämndes, i dessa industrigrenar vanligen så pass stora kapitalinsatser vid en företagsstart, att arbetslöshet eller arbetslöshetsrisk inte kunde bli en stimulerande faktor. — Företagsdöden visar ingen anmärkningsvärd fördelning i tiden. Att den första fredskrisen inte som i de flesta andra industrier medförde någon ökning bör observeras. Huvudförklaringen torde vara, att textilindustrien över huvud taget inte hörde till de industrier, som slogo på stort under krigsåren och de första fredsåren. Detta förklaras i sin tur väsentligen av den råvaruknapphet, som då i allmänhet rådde.

GARVERIERNA

Få industrier dominerades i så hög grad av företagsdöden som garverierna. Visserligen var inte »dödsandelen» överväldigande ($\gamma_{23} = 32$) men antalet nedlagda företag var så mycket större. Inte mindre än 151 av de 209 garverier, som funnos 1919, lades ner under mellankrigstiden. I motsats till vad som var fallet i åtskilliga andra industrier, som också uppvisade stor företagsdöd, var det emellertid här knappast alls fråga om koncentrationsnedläggning. Skillnaden mellan innovationsföretagens och småföretagens storlek och teknik var så betydande, att de förra i regel inte hade anledning att frukta de senares konkurrens. Inte heller hade de något intresse av andra skäl att köpa upp dem. Såsom nämnts redan i ett tidigare sammanhang hade de grundläggande orsakerna till den stora företagsdöden uppträtt redan i slutet av 1800-talet bl. a. i form av den revolutionerande metodinnovation, som snabbgarvningen innebar. Företagsdöden hade vid mellankrigstidens början också präglat branschen under mer än en mansålder.[1] Det antal på gränsen till hantverk i teknisk mening stående små och medelsmå garverier, som fanns kvar 1919, var mycket litet i förhållande till antalet femtio år tidigare och de saknade i allmänhet möjlighet att existera på längre

[1] Se W. Smith: Garveriindustriens produktionsförhållanden, Tull- och Traktatkommitténs utredningar och betänkanden XX, SOU 1923: 33.

sikt. De flesta kunde knappast konkurrera med de stora garverierna av modernt snitt.[1] Det stora manfallet bland dem under hela mellankrigstiden och över hela landet är därför inte svårförklarligt. Problemet är i stället varför de voro så pass seglivade. Trots att nära 3/4 av de 209 företag, som funnos 1919, hunnit falla bort före 1940, funnos dock sistnämnda år ungefär ett tjogtal kvar av den allra minsta kategorien. Även om deras produktion dels var liten, dels ofta tillfällig, hade produktionsapparaten hållits något så när i stånd.

En viktig orsak till sistnämnda förhållande var företagarnas egen seghet. Övergång till annat yrke kunde mången gång knappast komma i fråga, i varje fall inte när garvaren var något till åren kommen. Även om rörelsen inte gav nämnvärda vinstmarginaler, gav den dock en bärgning, låt vara med knapp lön för arbetet, och några återanskaffningar av produktionsutrustning behövde man inte bry sig om. Man körde i stället med den gamla så länge den höll. En annan orsak var det förhållandet, att några smågarverier voro integrerade med sko- eller handskfabrikation eller med läderhandel.[2] Man såg då ofta rörelsen som en helhet och/eller ansåg sig ha sådana fördelar i olika avseenden av integrationen, att man avstod från att lägga ned garveriet i första taget. Kalkyleringen var väl härvid inte alltid så noggrann. En del kostnader, som borde förts på garvningen, fördes säkerligen på de andra verksamhetsgrenarna. En tredje orsak till att en del smågarverier klarade sig över en stor del av mellankrigstiden eller rent av fortfarande voro vid liv vid dess slut är att söka däri, att man i vissa fall kunde finna möjligheter till fortsatt drift vid sidan av de större garverierna genom att gå in för mycket speciell produktion, ofta för en lokal marknad. Typiskt är att många av de kvarvarande smågarverierna arbetade med älgskinn, fårskinn och dyl., som garvades för specialändamål. En hel del skinngarverier i Malung, smor- och pjäxlädergarverier särskilt i Norrland samt seltygsgarverier lite varstans på landsbygden och särskilt då i norra Sverige och i avlägsnare bygder kunde sålunda existera och i enstaka fall t. o. m. blomstra. Någon expansion kunde det dock inte bli tal om. Därtill voro tillverkningarna för speciella och avsättningen i regel alltför lokal. Av samma skäl kan man knappast tala om en för kampen mellan nytt och gammalt i så många andra industrier typisk allmän och allvarlig »dumping» från de föråldrade företagens

[1] Det kan anmärkas, att de stora garverier, som genom att de tagit upp den kapitalkrävande snabbgarvningen gjort hela den stora massan smågarverier föråldrade, inte i något fall startats just för att från början ta upp den nya tillverkningsmetoden. De hade i stället själva varit hantverksmässiga smågarverier, som tidigt slagit in på de nya vägarna.

[2] Främsta anledningen till att integration mellan garveri och skofabrik i övrigt var sällsynt är att söka däri, att ett garveri, som skall kunna tillgodose en något så när stor skofabrik med läder och skinn, måste vara ganska stort och arbeta med ett ofta oekonomiskt stort sortiment. Ur garveriernas synpunkt var obenägenheten att konkurrera med egna kunder ett starkt skäl mot integration. Typiskt är att integration i stort sett bara förekom dels bland ett par mycket stora företag, dels bland en rad mycket små. I det senare fallet var produktionsinriktningen både i garveri och i skofabriken mycket speciell.

sida. Att en viss, låt vara mindre svår sådan tidvis och på sina håll var fullt märkbar under 20-talet är dock obestridligt. Fr. o. m. 30-talet voro så pass få av de föråldrade företagen kvar, att den praktiskt taget helt upphörde.

Möjligheterna till ovan antydd produktionsinriktning ledde till viss, låt vara mycket liten företagsbildning. 4 av de 8 nya företagen, som funnos kvar 1940, uppkommo typiskt nog i Norrland. Det är över huvud taget karakteristiskt, att garveriindustrien vid mellankrigstidens slut till så stor del var lokaliserad till denna landsdel. Av de 66 garverier som voro i gång 1939, lågo 22 i Norrland. Att det dock nästan bara var fråga om småföretag framgår därav, att över 90 % av garveriarbetarna funnos i Svealand och Götaland.

KAPITEL 14. FÖRETAGSBILDNINGENS FINANSIERING

A. FRÅGESTÄLLNING OCH PRIMÄRMATERIAL

Mellankrigstidens nya företag svara med all sannolikhet för en mindre del av samma tids totala industriella investeringsverksamhet. Någon möjlighet att mäta denna del direkt och exakt föreligger visserligen inte, men man kan på indirekt väg mycket ungefärligt uppskatta andelen av i första hand bruttoinvesteringen. Om man som första approximation antar, att denna i en viss industri kan mätas med arbetarantalets långsiktiga tillväxt genom nya företag i förhållande till tillväxten inom gamla företag, får man i den i kapitel 10 beräknade etableringskvoten (β_{23}) för de olika industrierna ett uttryck för de nya företagens andel av totala bruttoinvesteringen i industrierna i fråga.[1] Då det sedan gällt att få ett motsvarande uttryck för hela industrien, har hänsyn måst tas till att olika industrigrenar kräva olika mängd realkapital per arbetare. Om man väger de olika industriernas bidrag till etableringskvoten för hela den av F. U. omfattade industrien med hjälp av uppgifter om brandförsäkringsvärde räknat per arbetare vid normal bemanning, får man en »investeringskvot» på 0,38.[2] Detta skulle alltså betyda, att de nya företagen svarat för 38 % av hela bruttoinvesteringen. Att detta procenttal blir lägre än en ovägd etableringskvot, baserad på antal arbetare (0,45), sammanhänger med att företagsbildningen var livligast i industrier med ganska ringa realkapitalbehov per arbetare.

Å ena sidan är det emellertid uppenbart, att investeringen per nytillkommen arbetare ibland var större i de nya företagen än i de gamla. Detta helt enkelt därför att det i de förra vid starten och åren närmast därefter ibland — men långt ifrån alltid, eftersom lokaler och/eller maskiner som

[1] I massaindustri, pappersindustri och wallboardindustri mätes kvoten i kapacitet och inte i arbetarantal, vilket är en fördel i föreliggande sammanhang. Vid hopvägningen av olika industrier (se nedan), har det dock inneburit en komplikation, som bara kunnat övervinnas genom en beräkning via ett fingerat arbetarantal. Vid hopvägningen har sålunda kapacitetsökningen omräknats i motsvarande procentuell arbetarantalökning.

[2] Uppgifter om brandförsäkringsvärdena ha erhållits ur en undersökning av KK, verkställd 1946. Tidigare ha sådana inte gjorts, men då det är fråga om en beräkning per arbetare för samtliga industrier från samma utgångspunkt, spelar detta med all sannolikhet ingen nämnvärd roll för en kalkyl, som bara syftar till ett approximativt resultat. Det förhållandet att realkapitalbehovet per arbetare kan ha förändrats olika mycket från mellankrigstiden till 1946 i olika industrier inverkar naturligtvis dock som en felkälla.

regel till en början hyrdes eller övertogos från tidigare företag — fordrades förhållandevis stora initialinvesteringar. I gamla företag kunde arbetarantalet ofta ökas utan investeringar. Bl. a. bör man komma ihåg, att det var flera industrier som arbetade med outnyttjad kapacitet 1919 än 1939.

Å andra sidan gjorde man ofta investeringar utan att därför öka arbetarantalet. Dels »reinvesterade» man för att hålla produktionsapparaten i stånd. Dels var det ju ofta fråga om investeringar för att ersätta arbetskraft. Att båda dessa typer och särskilt då den förstnämnda förekommit ojämförligt mera i gamla företag än i nya är uppenbart, eftersom man i de förra vanligen hade äldre produktionsutrustning. Några fasta hållpunkter för en bedömning av nu berörda faktorers inverkan på genomsnittliga investeringen per nytillkommen arbetare i nya företag å ena sidan och gamla företag å andra sidan har man inte. Emellertid spelar det inte någon stor roll, vilket antagande man gör beträffande de motsatta tendensernas nettoeffekt. Någon undersökning av hur hela ifrågavarande del av de industriella investeringarna finansierats har nämligen inte kunnat genomföras. Ett försök har däremot gjorts att få en åtminstone ungefärlig uppfattning om hur pengar skaffats till *starten* av de nya företagen, medan bara en del antydningar rörande företagsutvecklingens finansiering kunnat göras bl. a. med stöd av en specialundersökning för aktiebolagens del. Den egentliga undersökningen gäller alltså några tiotal procent av de nya företagens totala bruttoinvestering fram till 1939. Även om felmarginalen kring ovannämnda 38 % skulle vara mycket stor, kan man därför ändå säga, att denna undersökning bara gäller en ringa del — rimligtvis allra högst 10 och sannolikt bara några få procent — av hela den industriella bruttoinvesteringen under mellankrigstiden. Trots detta är det uppenbart, att den avser en viktig del av den industriella expansionens finansiering.

De svar rörande finansieringen av starten, som erhållits från sammanlagt 1 500 av 2 969 i F.U.:s specialundersökning B ingående industrier (se bilaga 1) i det formulär, som redovisas i bilaga 1, ha tyvärr inte kunnat ge siffermässig precision.[1] Även om intervjuerna i en hel del fall kunnat ge siffermässiga uppgifter, ha därför undersökningens resultat bara kunnat sammanfattas i tabeller av typen 17—20. Sålunda har en registrering kunnat ske dels av förekommande finansieringsformer, dels av de fall, då endast en enda sådan förekommit, dels av de fall, då en viss finansieringsform varit »viktigast».[2] I och för sig ha dessa resultat kunnat kombineras med vilka som helst av F. U.:s registrerbara uppgifter om företagen i fråga, men endast vissa sådana ha gett anmärkningsvärt utbyte. I tabellerna ha därför finansieringsundersökningens resultat kombinerats med en uppdelning av före-

[1] Beträffande de källkritiska synpunkter, som kunna läggas på de erhållna svaren, se bil. 1. Det bör bl. a. observeras, att svar kunnat erhållas praktiskt taget uteslutande från företag, som voro i verksamhet ännu 1946. Det kan inte a priori anses otänkbart, att någon systematisk felkälla legat häri, men risken synes så pass liten, att man kan våga bortse härifrån.

[2] Se bil. 1.

tagen förutom på olika industrigrenar och/eller huvudbranscher också på företagens geografiska lokalisering och startstorlekar samt på företagsgrundarnas tidigare sysselsättning.

B. RESULTAT OCH ANALYS

Anskaffning av *startkapital*, inklusive kapital för åren närmast efter starten, har under mellankrigstiden i mycket ringa utsträckning skett genom *aktieemissioner*. Av tabell 17 framgår, att sådana över huvud taget förekommit som finansieringsform bara vid knappt 11 % av alla företagsbildningar, vars finansiering kunnat observeras. Då de mindre företagen här äro underrepresenterade och särskilt sällan aktiefinansierats, anger procenttalet säkerligen ett maximum. För övrigt har det i ett mycket stort antal fall varit fråga om start av dotterföretag, varvid aktierna inte tecknats av enskilda personer. I ett inte ringa antal andra fall ha praktiskt taget samtliga aktier tecknats av företagsgrundaren själv, varför de närmast äro att jämställa med »finansiering med egna pengar» (se nedan). Av allt att döma har bara ett fåtal procent av de nya företagen finansierats genom att ett flertal enskilda personer hopbringat kapitalet. Aktiebolag ha för det mesta bildats långt efter starten utan att syftet därvid varit att anskaffa kapital. En bidragande orsak till aktieemissionernas ringa betydelse vid start av nya företag har säkerligen varit, att bankerna inte på samma sätt som tidigare kunde påtaga sig risken att taga hand om nya aktier för att placera dem hos allmänheten.

Det vanligaste har varit, att *företagsgrundaren satsat pengar*, som han sparat, fått genom hustrun eller ärvt.[1] I drygt 4/5 av alla fall, där finansieringen kunnat fastställas, ha sådana »egna pengar» ingått med större eller mindre belopp i startkapitalet (tabell 17). I 28 % av samtliga fall och således ungefär en tredjedel av de fall, där egna pengar över huvud taget förekommit, har detta finansieringssätt varit det enda (tabell 18). I drygt en fjärdedel av de fall, där egna pengar förekommit i kombination med andra finansieringsformer, ha de varit viktigast. Detta betyder att de varit antingen enda eller viktigaste finansieringsformen i över 40 % av samtliga företagsbildningar.

Det är tyvärr omöjligt att säga, hur stor del av hela det startkapital, som behövts för företagsbildningen under mellankrigstiden, som bestått av egna pengar. De ovan anförda resultaten av finansieringsundersökningen ha ju bara gällt antalet fall med egna insatser och inte beloppen. Det förefaller dock inte orimligt att gissa, att ingen finansieringsform i kvantitativ betydelse kan mäta sig med företagsgrundarnas egna insatser. Denna slutsats

[1] Såsom nämnes i den källkritiska diskussionen i bil. 1 döljer sig under denna finansieringsform i viss utsträckning lån, som vederbörande tagit strax innan företaget startades. Å andra sidan döljer sig bakom »aktieemission» ofta egen penninginsats. Någon större missvisning kan det inte gärna vara tal om.

Tabell 17. Företagsbildningens finansiering. Översikt över samtliga förekommande finansieringsformer.

Industrigrupp[1]	Belägenhet[2]	Antal företag	Därav med uppgift om finansieringsform	Antal företag med nedanstående finansieringsform						
				Egna pengar	Aktieemissioner	Förläggare	Lån av släkt eller bekanta	Lån i bank	Leverantörskrediter	Övriga
1	A	431	253	205	13	13	61	125	43	6
	B	475	309	248	44	28	66	82	46	11
3	A	1 039	372	310	16	10	96	250	87	10
	B	244	95	78	9	3	24	32	19	2
4	A	62	30	21	5	1	8	20	5	2
	B	75	30	27	2	3	4	9	3	3
5	A	267	168	140	20	15	39	82	28	3
	B	256	186	152	36	12	42	60	28	6
7	A	15	6	6	—	1	1	3	—	—
	B	105	51	44	15	4	14	11	5	—
Samtliga	A	1 814	829	682	54	40	205	480	163	21
	B	1 155	671	549	106	50	150	194	101	22
	Summa	2 969	1 500	1 231	160	90	355	674	264	43

[1] 1 = metallindustri; 3 = snickeriindustri samt papp- och pappersindustri; 4 = livsmedelsindustri; 5 = textil- och beklädnadsindustri; 7 = kemisk-teknisk industri.

[2] A = landsbygd och smärre tätorter (—10 000 inv. 1929). B = större tätorter (10 000— inv. 1929).

framstår såsom så mycket rimligare som en undersökning med sikte på de kontanta penningmedlen och leverantörskrediterna (se nedan) i själva verket bara säger en del av sanningen beträffande den egna finansieringsinsatsen i en vidare och på sätt och vis mera relevant bemärkelse. Det är nämligen uppenbart, att företagsgrundarnas *egna arbetsinsatser i kombination med små uttag för egna behov* i ett synnerligen stort antal fall representerat ett mycket betydande sparande, som placerats i det egna företaget. Utan företagsgrundarens och ofta hustruns och ibland barnens egen arbetsinsats på övertid och utan onormalt små uttag ur företaget för den egna och den eventuella familjens försörjning skulle ett mycket stort antal av de nya företagen aldrig kommit i gång. Varken de egna kontantinsatserna eller lånen skulle ha varit tillräckliga. Om man så vill kan man därför säga, att egna pengar varit av ojämförligt mycket större betydelse än vad som framgår av tabellerna. Denna slutsats står sig, även om, såsom strax skall närmare visas, lånen med all sannolikhet blivit något underskattade i de undersökningsresultat, som redovisas i tabellerna.

Uttalanden av följande karaktär, valda för exemplifiering, förekomma i stor utsträckning i de besvarade formulären[1]: »Den viktigaste finansieringsformen var de för-

[1] Endast rena skrivfel, inte stavfel o. d. ha rättats vid citeringen.

Tabell 18. Företagsbildningens finansiering. Antal företag med endast en finansieringsform.

Start-storlek (Antal arbetare)	Finansieringsform	Industrigren											
		13	14	15	31	35	41	43	54	55	71	72	S:a
1—7	Egna pengar	76	45	27	51	13	11	2	13	38	7	13	296
	Aktieemissioner	1	1	—	1	—	—	—	—	1	1	1	6
	Lån av släkt el. bekanta	9	2	1	10	—	3	1	1	1	—	2	30
	Lån i bank	12	8	—	19	—	2	—	—	6	—	—	47
	Summa	98	56	28	81	13	16	3	14	46	8	16	379
8—19	Egna pengar	13	10	10	14	2	2	2	9	24	—	1	87
	Aktieemissioner	1	1	1	1	—	—	—	—	3	—	—	7
	Lån av släkt el. bekanta	2	2	—	1	—	—	—	1	—	—	—	6
	Lån i bank	1	1	1	1	—	—	—	1	3	1	—	9
	Summa	17	14	12	17	2	2	2	11	30	1	1	109
20—99	Egna pengar	—	1	1	1	1	—	1	—	14	—	—	19
	Aktieemissioner	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Lån av släkt el. bekanta	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Lån i bank	—	—	—	—	—	—	—	—	2	—	—	2
	Summa	—	1	1	1	1	—	1	—	16	—	—	21
100—	Egna pengar	—	1	1	2	—	—	—	—	13	—	—	17
	Aktieemissioner	1	—	—	—	—	—	—	—	1	—	—	2
	Lån av släkt el. bekanta	—	—	—	—	—	—	—	1	—	—	—	1
	Lån i bank	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Summa	1	1	1	2	—	—	—	1	14	—	—	20
Samtliga	Egna pengar	89	57	39	68	16	13	5	22	89	7	14	419
	Aktieemissioner	3	2	1	2	—	—	—	—	5	1	1	15
	Lån av släkt el. bekanta	11	4	1	11	—	3	1	3	1	—	2	37
	Lån i bank	13	9	1	20	—	2	—	1	11	1	—	58
	Summa	116	72	42	101	16	18	6	26	106	9	17	529

sta åren att delägarna för egen del tog så liten ersättning som det var möjligt att kunna leva på åren 1937—1941 ungefär 60: — kr. pr vecka vardera.» — »Den viktigaste finansieringen för företagets utveckling var att samtliga delägare insatte större delen av sin arbetsförtjänst i företaget för att utveckla detsamma så fort som möjligt.» — »Firman startades 1931 genom inköp av en maskin till ett pris av kronor 200: — vilket var det enda kapital som fanns, starten började i en vagnsport och undertecknad syklade och sålde då omsättningen första året uppgick till 250: — kronors omsättning, vilket stadigt gick fram till något hundra tusen kronor.» — »Betr. finansieringen får jag medela att jag hadde i egna pängar 500 kr samt genom lån mot borgen 3.500 kr, resten fick man klara genom växlar, samt genom att arbeta 15 a 16 timmar pr dygn.» — »När mina arbetare fingo 100 kr i veckan, fick jag själv 50 kr för dubbelt så lång arbetstid.» — »Företaget startades genom insättandet av dels lån, dels genom hopsparat kapital, samt företagets senare tillväxt tillkommit genom innehavarens arbetslön varvid även ingått att oerhört övertidsarbete varje år insatts i firman.» — Ett för många

typiskt uttryck för obenägenheten att låna är följande uttalande från en företagare, som utgått från jordbruket och startat en mindre mekanisk verkstad och upparbetat denna till att sysselsätta ett trettiotal arbetare: »Måtte bara andra även tänka mera, att det skapar mera tillfredsställelse med resultat från egen skaparekraft, företagsamhet och sparsamhet. . . Motgångarna voro oerhört stora. . . Endast min beslutsamhet och envishet hjälpte mig att så småningom lyckas.» Företagaren i fråga byggde på en egen idé beträffande foderhissar för lantbruket. — Ett annat uttryck för rädslan för lån ger en annan företagare, som anser det viktigaste vara »att inte sätta sig i större skuld än man visste att ha kapital tillgängligt när varor o. arbetslöner skulle betalas». — ». . . har det nya företaget vuxit upp nästan uteslutande på inbesparade vinstmedel. Den fria avskrivningsrätten har sedan dess tillkomst påverkat utvecklingen i hög grad.» — »Mars månad år 1923 överenskommo innehavarna av firman, antal 4 st., att bygga fabrik för tillverkning av stolar som specialité. Fabriken byggdes av oss själva på övertid efter slutat dagsarbete hos annan firma på platsen . . .» — »Företagets utveckling helt bestämd av självfinansieringsmöjligheterna.» — »Genom att jag själv kunde fortsätta arbetet till kl 24 kunde den produktivaste maskinen vara igång 16 timmar per dygn.» — En företagare, som upparbetat ett företag från mycket liten affärsrörelse till 80 anställda i en konfektionsfabrik, skriver: »Genom oerhörd sparsamhet, försakelse samt små fordringar på tillvaron har det under tiden före kriget lyckats åstadkomma ett sparkapital som till 90 % fått utgöra rörelsekapitalet. Åren 1924—25—26 upptar privatkontot 1.300: —, 1.400: —, 1.500: — i egna uttag för då nygifta familjen och kompenserades hyran för en liten vindsvåning Kr. 400: — med hustruns arbete med ändringssömnad för affären.» — »Finansieringen skedde så att om vi förtjänade 25 kr av dessa användes 20 kr privat och resten kr 5 fick stå kvar i företaget.» Detta företag har numera flera hundra anställda.

Lån i bank mot borgen eller inteckningssäkerhet ha enligt tabell 17 vid sidan av de egna insatserna också spelat mycket stor roll för finansieringen. Det framgår, att de till större eller mindre del ingått i startkapitalet i närmare hälften av samtliga fall. När de utgjort en av flera finansieringsformer, ha de påfallande ofta varit viktigast (tabell 19). Det är anmärkningsvärt, att lån var viktigast i ungefär lika många fall som egna, kontanta pengar. Tydligen har det varit rätt vanligt, att huvudparten av startkapitalet skaffats genom banklån, och att egna pengar i dessa fall varit kompletterande. Dessa senare ha ofta varit en förutsättning för att lån skulle kunna erhållas. Inteckningssäkerheterna och i synnerhet borgensförbindelserna, som i regel tecknats av anhöriga, ha inte ansetts tillräckliga. Borgensförbindelserna ifråga kunde ofta inte erhållas, såvida inte låntagaren själv hade åtminstone något litet kapital att sätta in. Naturligtvis hade det egna beloppet såsom sådant inte i första hand betydelse som formell säkerhet. Däremot ansågo långivarna och borgensmännen i realiteten den omständigheten, att låntagaren riskerade egna pengar, såsom en viss »säkerhet». Framför allt var det dock så, att egna pengar, om än till ett mycket blygsamt belopp, särskilt om de utgjorde besparingar, fattades såsom ett uttryck för ekonomiskt sinne och skötsamhet. Det välkända förhållandet att det varit svårt att få låna utan samtidig insats av egna pengar framgår därav, att banklån och lån av släktingar eller bekanta förekommo påfallande sällan som ensam finansieringsform. Trots att t. ex. banklån över huvud taget förekommo så ofta som i 45 % av samt-

Tabell 19. Företagsbildningens finansiering. Översikt över de viktigaste finansieringsformerna i fall med flera finansieringsformer.

Industrigren/grupp	Antal företag med nedanstående viktigaste finansieringsform[1]							
	Egna pengar	Aktie-emissioner	Förläggare	Lån av släkt el. bekanta	Lån i bank	Leverantörkrediter	Övriga	Summa
13	28	3	2	10	24	14	1	82
14	24	4	6	12	28	14	4	92
15	10	1	2	8	12	—	—	33
Summa	62	8	10	30	64	28	5	207
31	56	5	—	15	72	19	1	168
35	10	2	—	3	5	1	—	21
Summa	66	7	—	18	77	20	1	189
4	8	2	—	—	6	3	3	22
54	12	8	—	9	11	5	1	46
55	43	6	5	18	32	8	2	114
Summa	55	14	5	27	43	13	3	160
7	11	3	1	2	4	1	—	22
Samtliga	**202**	**34**	**16**	**77**	**194**	**65**	**12**	**600**

[1] Endast fall där bara en finansieringsform varit viktigast äro här medtagna. I ett 60-tal fall ha två eller flera finansieringssätt angetts såsom viktigast. Vanligaste kombination har då varit olika lånformer. Tabellens fall med lån som viktigaste finansieringssätt äro därför något för få.

Tabell 20. Företagsbildningens finansiering. Översikt över ensamt förekommande eller viktigaste finansieringsformer i företag, fördelade efter företagsgrundarnas tidigare sysselsättning.[1]

Företagsgrundarens tidigare sysselsättning	Antal företag med nedanstående finansieringsform				
	Egna pengar	Aktie-emissioner	Lån av släkt el. bekanta	Lån i bank	Summa
Arbetare eller likställd	268	8	81	179	536
Övrig	313	34	44	96	487
Okänd	37	4	2	13	56
Samtliga	618	46	127	288	1 079

[1] Företag, som angivit flera finansieringsformer såsom *lika viktiga*, samt företag som inte angivit vilken finansieringsform av ett flertal redovisade, som varit den viktigaste äro ej medtagna i tabellen.

liga fall och därtill voro viktigast i 13 % av samtliga fall, voro de ensam finansieringsform i bara några få procent.

En särskild fråga, som dock inte kan besvaras, är vilka slags banklån som dominerade. Säkerligen ingå kortfristiga växelkrediter till en ganska betydande del i »lån i bank mot borgen, inteckning eller annan säkerhet». Uppenbarligen har dock växelkrediten underskattats som finansieringsform. Att den inte alltid kommit att medräknas vid företagarens överslagskalkyl rörande finansieringen har nämligen i ett antal fall kunnat konstateras vid intervjuerna. Delvis såsom en följd av en mindre lyckad formulering av frågorna i formulären men framför allt såsom en följd av att företagarna när de svarat mest tänkt på förhållandevis långa lån och s. k. räkningskrediter, ha de sålunda rätt ofta bortglömts. Emellertid inverkar detta förhållandevis litet på slutsatsen angående startkapitalets anskaffning. Växelfinansiering spelade störst roll som kortfristig rörelsekreditform vid försäljning och distribution.[1]

Av långfristigare låneformer vid sidan av banklån framträder *lån av släktingar eller bekanta* som den mest betydelsefulla.[2] Det torde dock vara möjligt ehuru osannolikt, att *krediter av leverantörer av råvaror och maskiner* spelade lika stor roll.[3] Visserligen förekom sistnämnda låneform bara i knappt 18 % av alla fall och var viktigast i ungefär 4 % och ensam i någon enstaka procent av alla fall, medan motsvarande tal för lån av släktingar och bekanta var 24 %, ungefär 5 % och ett par procent. Men man får ett ganska starkt intryck av att leverantörkrediternas roll blivit underskattad, därför att vederbörande företagsgrundare ibland glömt bort dem. Förklaringen till en sådan glömska är inte svår att finna. Det var ju i dessa fall inte fråga om kontanta lån. Emellertid kan man inte gärna tänka sig, att felkällan är så stor, att bilden av finansieringen i stort blivit förryckt. Finansieringsformen i fråga var av allt att döma ingalunda mycket framträdande, bl. a. därför att företagarna ofta voro rädda för den beroendeställning den lätt förde med sig.

Finansiering genom förläggare är besläktad med leverantörskreditformen. Skillnaden är, att leverantörerna i det förra fallet också taga hand om företagets produktion och sälja den. Någon större roll spelade denna finansieringsform tydligen inte under mellankrigstiden. Störst betydelse hade den i textilindustrien, närmare bestämt i konfektion och trikå. Den lönsömnad,

[1] Se A. Iveroth: Småindustri och hantverk i Sverige. IUI. Sthlm 1943.

[2] Vid ett stort antal intervjuer ha upplysningar inhämtats rörande de långivande släktingarnas och vännernas ekonomiska situation. De resultat, som härvid framkommit — beredvilligheten att lämna svar har varit förvånande stor — kunna på grund av sin sporadiska och naturligtvis ofta också osäkra karaktär dock inte göra anspråk på att vara säkerställda. Ett påfallande intryck är dock, att vederbörande i regel voro mycket få i varje särskilt fall. Det var mycket sällan fråga om något stort notvarp i släkten och bekantskapskretsen. En enda välsituerad person (vanligen far, faster eller moster men mera sällan manlig släkting) var otvivelaktigt det vanligaste.

[3] De fall då maskiner hyras, vilket varit vanligt framför allt inom skoindustrien — som ju dock inte omfattas av finansieringsundersökningen — ha inte jämställts med kreditavtal. Hyressystemet har givetvis nedbringat behovet av startkapital högst avsevärt.

som förekom i konfektionsindustrien, karakteriserades just av sådan finansiering men den förekom också i andra fall. Vanligast var den i förläggarverksamhetens hembygd, Borås och Sjuhäradsbygden. Frånräknas denna del av landet, blir förläggarfinansieringens betydelse ganska liten.

Rubriken »*övriga finansieringsformer*» täcker många olika möjligheter att skaffa pengar. Dominerande roll torde dock statens långivning för främjande av enskild företagsamhet ha spelat, men också lån från kommunerna voro av viss betydelse. Inte ens tillsammans utgjorde dessa lån dock någon större del av hela startkapitalet.[1] Sannolikt har de kommunala lånens betydelse något ökat under 40-talet, då mera målmedvetna strävanden än tidigare att dra till sig industri präglat kommunalpolitiken. Samtidigt har de s. k. företagarföreningarnas kreditgivning fått rätt stor betydelse.[2]

Ett närmare studium av tabell 17 visar, att de egna kontanta penninginsatserna voro förhållandevis lika vanliga på landsbygden och de smärre tätorterna som i de större tätorterna, medan i synnerhet banklånen voro mycket vanligare utanför de större tätorterna. Arbetarna bland företagsgrundarna voro särskilt beroende av banklån samt av lån av släktingar och bekanta (tabell 20). Det förhållandevis mindre låneberoendet på de större tätorterna sammanhänger i första hand med att de nya företagen där oftare växte fram ur handel. Lån förekommo rätt sällan bland de nya stadsföretagen i konfektionsindustrien och den kemisk-tekniska industrien, där utveckling ur handel var vanlig. Handelsrörelsen hade i dessa fall vanligen tillräckliga resurser för att finansiera den industriella verksamheten utan nämnvärda lån. De många arbetarna hade i regel mera begränsade resurser. Typiskt är att den mest »arbetardominerade» industrien, snickeriindustrien, också visar störst beroende av banklån vid företagsbildningen. Såsom nyss nämndes kompenserades bristerna i fråga om egna pengar i möjligaste mån genom den egna arbetsinsatsen.

Tyvärr saknas alla möjligheter att utan ett synnerligen omfattande arbete, som skulle utgöra en stor särskild forskningsuppgift, belysa *företagsutvecklingens* finansiering i en komparativ, kvantitativt tillnärmelsevis preciserad studie. Det är naturligtvis dock en lockande forskningsuppgift, som i F. U. bara berörts så till vida som en undersökning av aktienyemissionerna till fysiska personer gjorts för tiden 1921—39.[3] Med utgångspunkt från summeringar av Patent- och Registreringsverkets sammanställningar för industriens del ha avdrag gjorts för alla nyemissioner, som inte haft nämnda

[1] Statens långivning blev av betydelse framför allt efter 1933. Sammanlagt rörde det sig dock under 30-talet bara om några tiotal milj. kr, varav större delen gick till stöd åt äldre företag. Angående stödåtgärdernas karaktär och omfattning se Betänkande med förslag till ordnande av kreditgivnings- och rådgivningsverksamhet för hantverk och småindustri samt bildande av företagsnämnder, SOU 1946: 22.

[2] Jfr kap. 15: 346.

[3] Inflationsåren 1919 och 1920 ha således uteslutits, eftersom emissionernas innebörd i de enskilda fallen under dessa år är mycket svår att genomskåda. Rena »luftaffärer» voro t. ex. mycket vanliga.

karaktär. Sålunda ha en hel del nyemissioner i samband med fusioner samt dotterföretagsbildningar frånräknats. Inte heller ha nyemissioner i samband med finansiella rekonstruktioner medtagits, i den mån de bara inneburit främmande kapitals förvandling till eget kapital. Genomgången av materialet har skett med hjälp av AU och Patent- och Registreringsverkets arkiv samt genom upplysningar om enskilda fall, som kunnat erhållas på många andra sätt. Uppenbarligen vidlådes kalkylen en betydande felmarginal, men då avdrag konsekvent bara gjorts för säkra fall, har slutresultatet utan minsta tvivel kommit att ligga i överkant. Å andra sidan inkluderas inte de belopp, som tillförts företag i och med att de ombildats till aktiebolag, även om det härvid till en del varit fråga om tillskott utifrån från enskilda personer.[1] Håller man sig till nyemitterade aktier i redan befintliga aktiebolag kan det totalbelopp, som tillförts företagen ifråga från fysiska personer för perioden 1921—39, uppskattas till omkring 500 milj. kr, en uppskattning, som alltså dock ligger i överkant. Ungefär 4/5 faller på perioden 1921—31 och endast 1/5, d. v. s. 100 milj. kr, på perioden 1932—39. År 1932 minskade dylika emissioner mycket kraftigt i betydelse, och de låga siffrorna kvarstodo även under 30-talets högkonjunktur. Av de omkring 400 milj. kr, som nyemitterades 1921—31, hänför sig mera än hälften till ett fåtal stora verkstadsföretag samt till Svenska Tändsticksaktiebolaget. Dessa aktier placerades i stor utsträckning utanför Sverige, och emissionerna avsågo stora verkstadsföretag med starka internationella anknytningar. Dessa aktier placerades i stor utsträckning utanför Sverige och emissionerna avsågo ofta industriell expansion av svenska företag i utlandet. De belopp, som sålunda varken insamlades i Sverige eller användes för företagsutveckling i Sverige, ha tyvärr inte kunnat beräknas med någon större säkerhet. Men redan en överslagskalkyl visar, att det måste ha varit betydande sådana, och att de av fysiska personer i Sverige tecknade aktiebeloppen, avsedda för svensk företagsutveckling inom landet, från 1921 till 1931 av allt att döma inte uppgått till mer än något tiotal milj. kr i genomsnitt per år för att fr. o. m. 1932 sjunka mycket starkt. Att dessa utgjorde en obetydlig del av totala utvecklingskapitalet är tydligt och att särskilt de för mellankrigstiden nya företagen finansierade en ringa del av sin utveckling på detta sätt framgår utan vidare av ett studium av primärmaterialet. Det framgår också, att skogsindustrien stod för huvudparten, närmast följd av verkstadsindustrierna. Övriga industrier, däribland den starkt familjeföretagsbetonade textilindustrien, insamlade mycket små belopp genom aktieemissioner till enskilda personer i syfte att finansiera företagsutveckling inom Sverige. Det var vidare i första hand de äldre, stora och börsnoterade företagen, som kunde dra till sig utvecklingskapital på detta sätt. Obligationsemissioner voro i ännu högre grad en möjlighet, som bara stod sådana företag till buds, varvid bankernas medverkan hade avgörande betydelse.

[1] Den alldeles övervägande delen av de i nämnda sammanhang nyemitterade beloppen har emellertid med visshet ej betytt nytillskott av kapital.

Flertalet företag startades, såsom konstaterades i de föregående kapitlen, i liten skala och växte inte alls eller förhållandevis långsamt. Man får vid ett närmare studium ett starkt intryck av att utbyggnadstakten just för deras del ofta inte tilläts bli snabbare än att den väsentligen kunde finansieras med driftsöverskott eller tillfälliga lån, d. v. s. utan större ökning av långfristigt främmande kapital eller aktiekapital med utomstående aktietecknare. Som regel byggde man inte ut snabbare än att man kunde beräkna att bringa ned en därigenom ådragen skuld till ett ganska lågt och såsom »ofarligt» uppskattat belopp på några få år. Det är lätt att konstatera, att en motvilja både mot större lån och mot nyemissioner av aktier utanför den företagsägande familjen ofta bestämde företagarnas beteende, även om det är mycket svårt att skilja sådana fall från fall, då lån på goda villkor respektive aktieteckningar inte *kunde* erhållas. Inte minst hade erfarenheterna från 20-talets kris lett till ökad försiktighet vid skuldsättning. Att formellt kortfristiga men ständigt förnyade banklån, framför allt då de s. k. räkningskrediterna mot borgen, fastighetsinteckning och inteckning i lager, särskilt under 30-talet voro av utomordentlig betydelse är emellertid uppenbart, även om någon mycket snabb utbyggnad av företagen sällan bars helt upp av dem.

Med största sannolikhet har företagsgrundarnas rekrytering spelat viss roll för motviljan mot att väsentligen basera en utbyggnad på aktier eller större lån liksom i många fall också för möjligheterna att göra det. De arbetare och likställda, som i enlighet med vad som framhållits i de föregående kapitlen ofta startade och drevo sina företag efter »levebrödsprincipen», ville visserligen ofta inte låna eller medelst aktier skaffa större belopp, helt enkelt därför att de inte önskade någon betydande utbyggnad av företagen. Men i många fall, då de i och för sig inte hade något emot att låta sitt företag växa, ville särskilt just arbetarna, som oftast i första hand voro yrkesmän och inte affärsmän, inte låna alltför mycket pengar eller på annat sätt komma i beroendeställning. De föredrogo därför också i dessa fall ett ganska stationärt företag eller ett företag med den tillväxt, som var möjlig att i stort sett åstadkomma genom nedplöjning av rörelseöverskott. I många andra fall var det emellertid säkerligen för en tämligen obemedlad arbetare, som ville ha ett stort och/eller starkt progressivt företag, svårare än för många andra att finansiera detta, helt enkelt därför att han inte hade de säkerheter att erbjuda, som t. ex. en handelsrörelse, ett ämbete eller rent av bara ett känt namn gav möjlighet till. Att få låna förhållandevis små startkapital var tydligen, såsom framgick av det föregående, ofta inte så svårt, men att få låna förhållandevis större utvecklingskapital var oftast svårare. Ett starkt indicium på att självfinansiering tillsammans med förhållandevis måttliga räkningskrediter, kortfristig växelkredit och dyl., dominerade har man däri, att de allra flesta växande företagen visade en påfallande kontinuerlig tillväxt. En genomgång av hela företagsmaterialet visar, att ungefär 80 % av de måttligt eller starkt progressiva nya företagen hade en mycket jämn ökning av arbetarantalet. Endast några få procent uppvisade

en så utpräglat »trappstegsmässig» utveckling, att finansiering med rörelseöverskott och förhållandevis kortfristiga och/eller små lån förefaller otänkbar.

Det är onekligen anmärkningsvärt, att de ganska få betydande företagsbildningarna — start med syfte att genast eller inom kort sysselsätta minst 100 arbetare — till allra största delen kommo till stånd genom att redan befintliga företag startade dotterföretag, och att de förhållandevis få fallen av nya företags utveckling upp till betydande företagsstorlek i hög grad kunde finansieras genom nedplöjning av rörelseöverskott.[1] Det är påfallande att de stora företagsbildningar och/eller snabba företagsutvecklingar som inte finansierades på dessa sätt i regel finansierades av en enda person eller ett mycket litet fåtal sådana. Då det m. a. o. sällan förekom någon större företagsbildning och/eller snabb företagsutveckling genom att många förmögenhetsägare tillsköto kapital, och antalet nya företag, som startades i stor skala och/eller växte kraftigt, var litet i jämförelse med tiden före det första världskriget, ligger det nära till hands att fråga sig, huruvida *inkomstfördelningen* förskjutits så att det uppstått större svårigheter än tidigare att anskaffa kapital.

Om man försöker bilda sig en uppfattning härom, stöter man genast på stora svårigheter. Den bild man kan erhålla av sådana förskjutningar blir mycket ungefärlig. Resultatet av ett försök till kalkyl för åren 1912, 1920 och 1930 redovisas i diagram 25 och 26. Man kan här se, hur stora belopp per år, som sammanlagt intjänats av samtliga personer med en inkomst överstigande vissa belopp per år (diagram 26), och hur många inkomsttagare, som uppnådde dessa inkomster (diagram 25).

Serier över inkomstfördelningen 1912, 1920 och 1930 ha kunnat hämtas ur Folkräkningarna 1920 och 1930. I den förstnämnda har nämligen beräknats en särskild serie, baserad på 1913 års taxering, varvid korrigering fått göras framför allt för den sextiondedel av förmögenheten, som ingick.[2] Om man bortser från att man måste ta hänsyn till penningvärdets förändringar (se nedan) föreligger bristande jämförbarhet i övrigt framför allt i uppgifterna om fördelningen av smärre inkomster. Då dessa inte medtagits i diagram 25 och 26 spelar denna felkälla i föreliggande sammanhang inte någon roll. Det kan vidare anmärkas, att kommunalskatterna voro avdragsgilla i samtliga tre fall. Då inga andra skatter än kommunala sådana frändragits och kronoskatterna skärpts och gjorts väsentligt mera progressiva från 1912 till 1930, ge i all synnerhet 1920 och 1930 års serier för höga siffror beträffande »inkomst efter skatt» i de högre inkomstklasserna i förhållande till »inkomst efter skatt» i de lägre inkomstklasserna. Givetvis borde i föreliggande sammanhang en korrigering ha gjorts för samtliga skatter, men de ytterst komplicerade kalkyler, som i så fall skulle ha behövt göras, skulle under alla förhållanden ha gett illusorisk precision och ha därför underlåtits. Underlåtenheten spelar i realiteten ringa roll av det skälet att en korrigering med visshet skulle låta de slutsatser, vartill diagrammen berättiga, framstå såsom särskilt säkra (se nedan).

[1] Nyföretagsbildning genom start av dotterföretag och snabb utveckling av uppköpta företag kan ju ofta, om man så vill, också kallas företagsutveckling, finansierad med nedplöjda rörelseöverskott.

[2] Folkräkningen 1920, V. sid. 95.

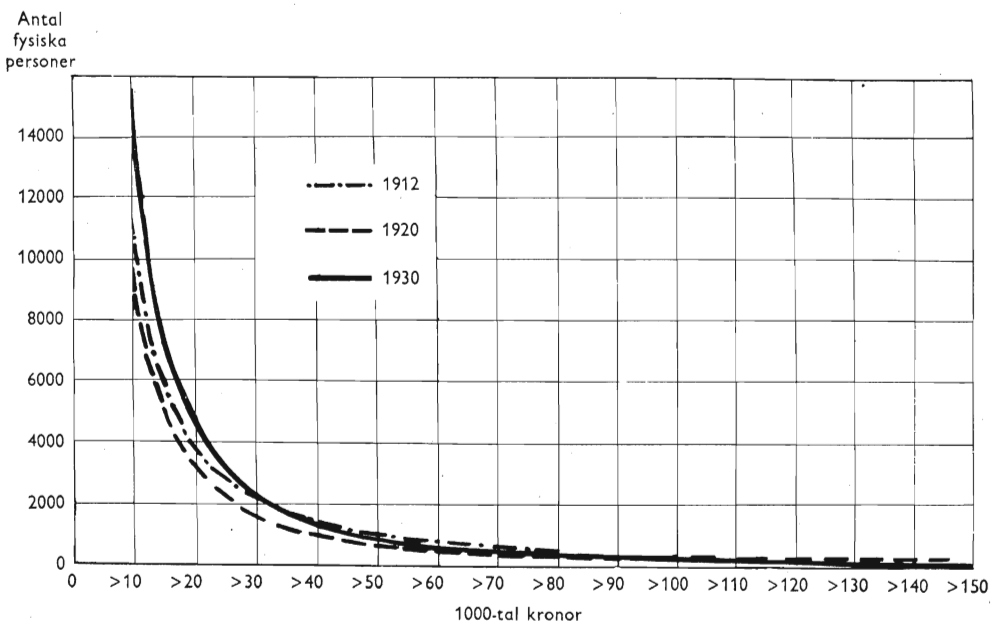


Diagram 25. Antal personer fördelade efter inkomstens storlek 1912, 1920 och 1930. 1912 års penningvärde.

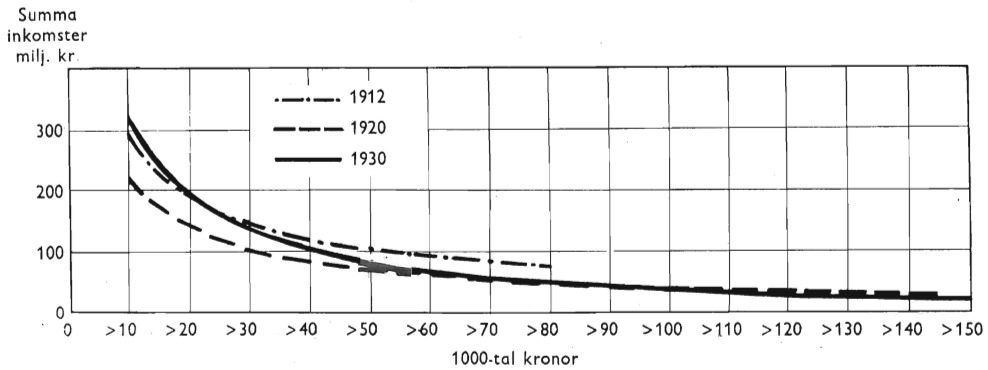


Diagram 26. De sammanlagda inkomsterna 1912, 1920 och 1930 fördelade efter inkomstens storlek. 1912 års penningvärde.

Källor: Folkräkningen 1920: V, sid. 94; Folkräkningen 1930: VIII, sid. 84.

Serierna för 1920 och 1930 ha omräknats i 1912 års penningvärde, varför den främsta orsaken till bristfällig jämförbarhet i serierna sådana de förekomma i folkräkningarna, undanröjts.[1] Deflateringen har skett med hjälp av de uppgifter rörande levnadskostnadernas utveckling, som återfinnas i Cost of Living in Sweden, Stockholm Economic Studies n:r 2 sid. 189. Detta innebär givetvis en ganska betydande felkälla, men felet blir ändå mindre än i icke-deflaterade serier. Det blir dock stor fel-

[1] Omöjligheten att deflatera serier över förmögenhetsfördelningen, som ju täcker ytterst skiftande förmögenhetsobjekt och därmed objekt med olika känslighet för penningvärdeförändringar, har uteslutit ett jämförande studium av förmögenhetsfördelningen.

marginal särskilt för 1920-årsseriens del, eftersom levnadskostnadsindex detta år är starkt stegrat men täcker en mycket disparat och för olika inkomstklasser sannolikt i olika hög grad relevant prisutveckling. Någon större vikt bör kanske därför försiktigtvis bara läggas vid en jämförelse mellan 1912 och 1930. Det är för dessa års del på intet sätt troligt, att index ger ett så mycket för starkt uttryck för levnadskostnadsstegringen för de lägre inkomsttagarna i förhållande till stegringen för de högre att jämförbarheten i nämnvärd grad förryckes. Det finns i själva verket knappast något som talar för att tendensen över huvud taget skulle gå i denna riktning. För att visa hur stor felmarginal indexserien oavsett detta kan få ha, utan att huvudresultatet av undersökningen väsentligt ändras, ha en del särskilda kalkyler gjorts, för vilka redogörelse lämnas nedan. De punkter i diagrammen, som kunnat erhållas, ha förbundits på fri hand, vilket inte kan ha inneburit något nämnvärt fel.

Det framgår, att antalet personer med inkomster överstigande 35 000 kr i 1912 års penningvärde minskat något redan före alla skatter utom kommunala sådana mellan 1912 och 1930.[1] Sammanlagda inkomstbeloppen ha minskat redan före 25 000 kr-strecket. Om man emellertid för säkerhets skull räknar med en felvisning på ett tjugotal enheter i levnadskostnadsindex, varigenom man borde vara på den säkra sidan, kan man visserligen registrera en minskning av antalet personer först vid mycket höga inkomstbelopp men en minskning av de sammanlagda inkomstbeloppen över 40 à 45 000 kr-strecket, allt fortfarande redan före andra skatter än kommunala.[2] *Det är därför ganska uppenbart, att »tillgången på pengar» hos högre inkomsttagare, d. v. s. bland personer, som i första hand kunna placera större belopp i större företagsbildningar eller snabba företagsutvecklingar, minskat.* Detta är onekligen anmärkningsvärt med tanke på den snabba nationalinkomstökningen under perioden i fråga. Orsakerna härtill skola här inte diskuteras, eftersom det skulle föra alltför långt. Anmärkas bör endast att vid sidan av den ekonomiska utvecklingen i allmänhet den omständigheten troligen också inverkat, att stora förmögenhetsägare av skatteskäl splittrat upp sina förmögenheter t. ex. på anhöriga.

Det nu sagda innebär inte utan vidare, att svårigheterna att uppbringa större kapitalbelopp bland enskilda personer med stora inkomster faktiskt blivit större utan bara att inkomstfördelningsförskjutningarna i och för sig av allt att döma haft en verkan i sådan riktning. Det är nämligen tänkbart, att vederbörandes *vilja* att förse större företag med start- och utvecklingskapital kan ha ökat och helt eller delvis kompenserat den minskade förmågan. Emellertid har med all sannolikhet motsatsen varit fallet.

Under större delen av 20-talet präglades nämligen affärslivet av korta blickfält och en ganska stor pessimism. Detta delvis i den absoluta meningen, att man misströstade om flera betydande industrigrenars vederfående över

[1] Det är givetvis absoluta antalet större inkomster och sammanlagda, totala inkomstbeloppen inom de högre inkomstklasserna, som ha betydelse för en bedömning av den uppställda frågan.

[2] Jfr E. Browaldh: Det riskvilliga kapitalet, i Företagande, ekonomi och teknik, tillägnad Marcus Wallenberg j:r. Sthlm 1949.

huvud taget efter den svåra krisen i början av årtiondet. Inte minst järnhanteringens och sågverksindustriens framtid bedömdes såsom dyster. Framför allt var pessimismen emellertid mera relativ i den meningen, att man såg jämförelsevis få möjligheter till snabba och betydande vinster på industriellt företagande. Man bör komma ihåg, att decennierna från slutet av 1800-talet till det första världskrigets utbrott, liksom också åren under världskriget, överlag voro lysande tider, som erbjödo mycket stora vinstmöjligheter vid genomförande av stora industriella projekt och fullbordande av ekonomiska utvecklingsblock. Stora förmögenheter skapades bl. a. både genom järnhantering, sågverksrörelse och massaindustri. Under 20-talet förhöll det sig utan minsta tvivel annorlunda. Det är tydligt, att det tog en viss tid innan de människor det här är fråga om s. a. s. hunno ställa in sig på de mindre vinstmarginaler, som inte bara berodde på situationen såsom sådan med dess starka utslag av bl. a. utvecklingens negativa komponent utan också på att man i allmänhet inte hunnit organisera kartellsamarbete eller dylikt för att på den vägen åtminstone på kort sikt förbättra lönsamheten. Det var ju först på 30-talet som vinstmarginalerna på sina håll kunde förbättras, delvis som en följd av mera framgångsrika dylika organisationer än tidigare.[1] Det stämningsläge, som kan avläsas i sådana just för här diskuterade kategorier otvivelaktigt representativa organ som Affärsvärlden och de större dagliga tidningarna, lämnar inte heller något rum för tvivel på denna punkt. Det var för övrigt ingalunda bara de akuta svårigheterna, som bestämde detta stämningsläge, utan också det utrikespolitiska men framför allt det inrikespolitiska läget. Den storpolitiska oron och Tysklands problem verkade dämpande. Åttatimmarsdagen stämde till dystra betraktelser. Själva frågan hur stora de svårigheter voro, som reformen faktiskt medförde, är utan betydelse i sammanhanget. På principiellt samma sätt får den s. k. dumpingkonkurrensen främst från Tyskland betraktas. Det råder intet tvivel om att konkurrensen var mycket hård, men det är enbart det faktum, att man i affärskretsar ansåg den som ett allvarligt hot mot Sveriges näringsliv i allmänhet och industri i synnerhet, som har betydelse i det här aktuella sammanhanget.

Att de akuta svårigheterna och den till en början absoluta och längre fram på 20-talet liksom under hela 30-talet relativa pessimism, som satte sin prägel på stämningsläget, måste ha verkat dämpande på lusten att placera större kapital i form av nya företagsbildningar eller snabba företagsutvecklingar synes uppenbart, samtidigt som förmågan enligt ovan redovisade beräkningar i och för sig av allt att döma minskat. Därtill kommer, att möjligheter att placera pengar på ett mera säkert sätt voro större på 20-talet än tidigare under den industriella epoken. Obligationsmarknaden hade vuxit och blivit väl organiserad. Effektiva avkastningen på statsobligationer understeg på 1920-talet inte 4,5 % och inlåningsräntan inte 4 %. Vidare

[1] Jfr SOU 1940: 35.

kan framhållas att de börsnoterade större bolagen efter hand som regel erbjödo rätt god och säker avkastning. Även andra placeringsmöjligheter utanför den egentliga industrien stodo för övrigt till buds i större omfattning än tidigare, nämligen i diverse serviceverksamhet, busstrafik, »nöjesindustri» etc.

Den allmänna slutsatsen av det anförda måste bli, att det i och för sig är fullt tänkbart, att en ökad knapphet på kapital, villigt till placering i stora företagsbildningar och/eller snabba företagsutvecklingar, haft betydelse för den för mellankrigstiden typiska bild av den industriella företagsbildningen och företagsutvecklingen, som tecknats i de föregående kapitlen. I varje fall kan med ganska stor bestämdhet sägas, att vad som ovan visats beträffande inkomstfördelningens förändringar och förändrade vinstchanser etc. inte på något sätt talar emot en sådan möjlighet. En annan sak är, att ingenting tyder på att möjligheterna att starta småföretag eller att ganska långsamt utveckla dessa inskränkts genom inkomstfördelningens förskjutningar. Någon större betydelse kan inte heller företagsbeskattningen under mellankrigstiden ha haft. Skattelagarna voro inte utformade så att de särskilt gynnade uppkomsten av nya stationära småföretag och försvårade en snabb företagsutveckling.

Att det är tänkbart, att bl. a. inkomstfördelningsförändringarna gynnat uppkomsten av den för mellankrigstiden typiska bilden av företagsbildning och företagsutveckling betyder emellertid inte, att de verkligen haft en avgörande inverkan. Ett genomgående resultat av analysen i de föregående kapitlen har ju varit, att starka krafter disponerat för ifrågavarande bild, *alldeles oavsett den inverkan, som förändringarna i fråga eventuellt haft.* För en hel rad industriers del har det kunnat påvisas, att förutsättningarna, oavsett finansieringsfrågan, för nya stora företagsbildningar voro förhållandevis begränsade av flera olika och från fall till fall delvis växlande orsaker, medan i stället förutsättningarna för livlig småföretagsbildning och stationära småföretag voro goda. Samtidigt vidgades rekryteringsbasen för företagsgrundare alltmera till sådana folkgrupper, vars inställning till företagarverksamheten i många fall delvis var en annan än bland de folkgrupper, varifrån företagare i första hand rekryteras. Denna inställning var sådan, att efterfrågan på stora, på få händer samlade kapitalresurser för företagsbildning eller företagsutveckling från denna nya företagsgrundartyps sida inte gjorde sig särskilt starkt gällande.

Man måste alltså konstatera, att flera olika faktorer av allt att döma inverkade i en och samma riktning på hela bilden av den industriella företagarverksamheten under mellankrigstiden. Någon avvägning mellan de olika faktorerna är dessvärre omöjlig att uppnå. Man kan med rätt stor säkerhet säga, att det med hänsyn till finansieringsmöjligheterna var »lägre till taket» efter det första världskriget än före, både därför att bankerna voro förhindrade att taga lika stora risker vid industrifinansieringen som då och därför att antalet stora inkomsttagare och deras sammanlagda inkomster

efter skatt hade sjunkit. Frågan är bara om det förelåg ett sådant behov av höjd till taket, att detta i verkligheten spelade någon faktisk roll och inte bara var en faktor, som under andra omständigheter skulle kunnat vara av betydelse. Den frågan kan man inte med någon säkerhet besvara. Det skulle vara svårt, även om ett betydligt mera ingående studium av utvecklingen hade kunnat genomföras, än vad som i F.U. kunnat komma i fråga.

KAPITEL 15. DE GEOGRAFISKA ASPEKTERNA. NÅGRA KORTA ANMÄRKNINGAR

A. FRÅGESTÄLLNING OCH PRIMÄRMATERIAL

Om man såsom en bakgrund till ett översiktligt studium av företagsbildningens, företagsutvecklingens och företagsdödens geografiska fördelning vill försöka få en statistisk bild av förändringar i befolkningens agglomeration under mellankrigstiden, stöter man på stora svårigheter, i den mån man vill ha en bild, som lämpar sig för en ingående analys och för en samordning med F. U.:s uppläggning i övrigt. Den statistiska redovisning man lätt kan få av befolkningens fördelning på »landsbygd» och »städer» är nämligen otillfredsställande, även om man i möjligaste mån korrigerar för de förändringar i de administrativa formerna och gränserna, som skett under den studerade perioden. För att kunna komma fram till en mera ingående analys måste man till en början använda begreppet »tätort» i stället för begreppet »stad». Men det måste i så fall definieras och differentieras på ett delvis annat sätt än som är fallet i den officiella befolkningsstatistiken, där vissa uppgifter angående »tätorter» finnas för åren 1930 och 1935 samt i viss mån också för 1920.[1] Frågeställningarna borde emellertid också göras klarare och mindre inriktade på folkmängdstal.[2]

Den finslipning av frågeställningarna och den specialbearbetning av det

[1] Många felkällor dölja sig dessutom i de publicerade siffrorna särskilt för 1920. Tätortsstatistiken i Folkräkningarna samt det »tätortsregister», som uppgjorts vid Geografiska Institutionen vid Handelshögskolan i Stockholm — tillgängligt bl. a. hos Industriens Produktionsråd i Stockholm — omfattar visserligen befolkningsagglomerationer även inom en och samma kommun, men en noggrannare analys skulle ändå kräva andra speciella bearbetningar. I många fall ha gränserna för en tätort dragits ganska godtyckligt, vilket varit av betydelse inte minst därför att bilismen och cyklismen verkat bebyggelsespridande geografiskt sett utan att de ekonomiska banden blivit svagare. Se t. ex. M. Overton: Sveriges icke-administrativa agglomererade orter, Svensk Geografisk Årsbok 1937, sid. 146 ff. samt De svenska tätorternas hittillsvarande och framtida utveckling, Svensk Geografisk Årsbok 1941, sid. 169 ff. Jfr vidare W. William-Olsson: Stockholms framtida utveckling, Monografier utgivna av Stockholms kommunalförvaltning, Sthlm 1941. W-O. och O. ge en god översikt över det statistiska underlagets bräcklighet och över de statistiska problemen.

[2] Betydande framsteg ha under senare år redan gjorts genom att studiet av befolkningsrörelsen inriktats på *flyttningarna*, vilka gjorts till föremål för intensivanalys. Dessa ha dock hittills gällt endast vissa begränsade områden. Jfr J. Wallander: Flykten från skogsbygden, IUI, Sthlm 1948, och T. Hägerstrand: En landsbygdsbefolknings flyttningsrörelser, Svensk Geografisk Årsbok 1947 och Flyttningarna till och från Simrishamn under 1900-talet, Simrishamn med omland, Lund 1949.

statistiska primärmaterialet, som är nödvändig för en närmare analys, borde sålunda först innebära en definition och differentiering av begreppet tätort bl. a. ur olika geografiska, ekonomiska, sociala m. fl. synpunkter, varefter man kan uppställa frågan, i vad mån befolkningsrörelserna under den studerade perioden betytt en tillväxt av de tätorter av olika slag och storlek, som funnos redan vid periodens början. Vidare kan man fråga, i vad mån de gett upphov till nya tätorter eller eventuellt upplöst sådana. Ett sådant studium skulle givetvis förenas med en analys av förändringar i befolkningens yrkesfördelning m. m. Det naturliga ur F. U.:s synpunkt vore sedan att koppla in studiet av företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden, vars geografiska aspekter då skulle statistiskt studeras på analogt sätt, d. v. s. utan hänsyn till administrativa gränser. Detta skulle möjliggöra en viss analys av sambanden mellan å ena sidan befolkningsrörelserna och tätortsutvecklingen, innefattande även förändringar i deras ekonomisk-geografiska struktur, och företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden med alla dess bakomliggande drivande krafter å andra sidan. Denna skulle kunna leda längre än en analys, som tvingas att bygga på IS:s publicerade material, utvisande antalet företag vid skilda tillfällen.

En undersökning efter dessa linjer måste emellertid falla utanför ramen för F. U. Den skulle nämligen innebära en alltför stor forskningsuppgift, framför allt därför att det skulle vara nödvändigt att underkasta befolkningsstatistikens primärmaterial en omfattande granskning och specialbearbetning. Det blir därför nödvändigt att starkt förenkla frågeställningarna och det empiriska arbetet. Undersökningen blir då givetvis av ganska begränsat värde men kan måhända dock fästa uppmärksamheten på ett par ganska tydliga utvecklingslinjer.

Som en utgångspunkt kan man konstatera, att den allmänna befolkningsrörelsen under mellankrigstiden ledde till en mera koncentrerad bebyggelse än tidigare i den meningen, att folkmängden och särskilt då den produktiva delen därav minskade inom de flesta områden, som kunna rubriceras såsom »ren landsbygd», medan den ökade på tätorterna.[1] I en annan mening var så emellertid knappast fallet. Många tätorter fingo nämligen en mera utspridd bebyggelse än tidigare.[2] Även om alla hittills publicerade undersökningar, omfattande mera än vissa mindre områden, av nyss anförda skäl endast kunnat ge schematiska bilder av utvecklingen, stå så allmänt formulerade slutsatser dock otvivelaktigt fast.

I syfte att erhålla en bättre bas för en jämförelse med F. U.:s studium av företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden, ha vissa låt vara mycket grova specialbearbetningar av befolkningsstatistiken gjorts i F. U. Dessa ha tagit sikte på totalbefolkningens och den i industri och hantverk yrkesverksamma befolkningens utveckling inom olika stora tätorter

[1] Se t. ex. W. William-Olsson, op. cit. samt Utvecklingen av tätorter och landsbygd i Sverige, Ymer 1938.

[2] Jfr Overton, op. cit. Svensk Geografisk Årsbok 1941.

med ett invånarantal vid årsskiftet 1928/29 överstigande 10 000 å ena sidan och landsbygd och små tätorter med ett invånarantal understigande 10 000 å andra sidan. Gränserna mellan de olika tätortsstorlekarna ha härvid dragits vid 20 000 och 100 000 invånare.[1] Orter med 10 000—20 000 inv. betecknas i det följande »medelstora» och orter med 20 000—100 000 inv. »stora». Orter med 100 000 inv. eller flera betecknas som »mycket stora», »största», »stora städer» eller dyl. Sammanfattande användes beteckningen »större tätorter» för alla orter med 10 000 inv. eller flera. I den mån områdesregleringar, d. v. s. ändringar av de administrativa gränserna skett, ha korrigeringar gjorts, så att undersökningen kommit att gälla 1940 års områden.[2] Därefter har företagsbildningens, företagsutvecklingens och företagsdödens fördelning på dessa områden studerats. Den statistiska redovisningen av antalet »genomgående», »nya» och »upphörda» företag vid årsskiftena 1918/19 och 1939/40 har härvid måst ske efter vissa schematiska linjer. Företag, som varit lokaliserade omedelbart intill t. ex. en stor tätort men på landsbygden i administrativ mening, ha sålunda kommit att registreras såsom lokaliserade till landsbygd eller mindre tätort, trots att de ur alla väsentliga ekonomiska synpunkter hört ihop med den större tätorten, och trots att deras arbetare kanske till allra största delen varit bosatta inom den större tätortens område. På motsvarande sätt kunna företag, som legat inom en stor tätorts administrativa område men ur ekonomisk-geografiska m. fl. synpunkter ganska fjärran från den koncentrerade tätortsbebyggelsen, ha registrerats såsom lokaliserade till stor tätort. Några stora fel kunna emellertid inte härigenom ha uppkommit i undersökningens resultat så som förhållandena i verkligheten gestaltat sig. Detta framgår tydligt av

[1] Den nyss berörda felkälla, som kan ligga däri, att bebyggelsen ofta spritts utanför de administrativa gränserna, torde spela relativt liten roll för tätorter ovan 10 000-invånarstrecket. De inkorporeringar, som skett före 1940, ha kommit att medräknas i undersökningen (jfr nedan), och dessa ha i hög grad gällt just sådana ytterområden, som vuxit fram bl. a. tack vare bilismen och cyklismen. I den mån inkorporering inte skett, spela dessa områden ju alltid förhållandevis mindre roll för de större tätorternas del.

[2] Betydande svårigheter ha legat däri, att ibland endast delar av sådana administrativa områden, för vilka folkmängdstal redovisats, inkorporerats. Dessa delars folkmängdsutveckling fram till inkorporeringstillfället har antagits vara densamma som i den inkorporerande delen. Detta antagande är i och för sig sannolikt orealistiskt i de flesta fall men troligen mindre orealistiskt än ett antagande, att utvecklingen varit densamma som i hela det inkorporerade administrativa området. Med det valda alternativet blir felet dock alltid litet i totalresultatet, eftersom inkorporeringarna varit obetydliga i förhållande till de inkorporerande delarnas folkmängd. Av samma skäl bli de nödtvungna gissningarna angående yrkesverksamheten i de inkorporerade områdena av ringa betydelse för totalresultatet. Dessa gissningar ha bestått i ett antagande att yrkestillhörigheten utvecklats på samma sätt som i den inkorporerande delen, ett antagande som fått göras för tiden 1920—1930 också i de fall, då en hel kommun inkorporerats, eftersom uppgifter om yrkestillhörigheten 1920 endast finnas för städernas och häradenas del.

Då någon hänsyn inte tagits till den administrativa formen — »stad», »municipalsamhälle» etc. — har ingen korrigering behövt göras för ändringar i dessa former. Vid beräkningen för »Stor-Stockholms» och »Stor-Göteborgs» del ha de områden (utom Lidingö och Djursholm), som lagts till det egentliga Stockholm resp. Göteborg, behandlats såsom inkorporerade sådana.

ett studium av primärmaterialet. Till sist bör det erinras om att bara industrier, som ingå i F.U.:s specialundersökningar, omfattas av den statistiska bilden och analysen.

B. RESULTAT OCH ANALYS

Enligt specialbearbetningen av befolkningsstatistiken har *totala folkmängden* vuxit mest i de största tätorterna inte bara absolut utan också relativt. Ju större tätorterna voro vid mellankrigstidens början desto mera tillväxte de. Troligen ha dock de minsta tätorterna — vilka inte kunnat specificeras — ökat relativt kraftigare än de större.[1] Också *antalet yrkesutövare* ökade på ungefär samma sätt. Resultatet av ovannämnda specialbearbetning av befolkningsstatistiken framgår av tabell 21.

Företagsbildningen inom F. U.:s industrier var däremot störst på landsbygden och de små tätorterna inte bara i förhållande till antalet företag vid årsskiftet 1918/19 utan också absolut. Det enda anmärkningsvärda undantaget från den allmänna tendensen till större antal nya företag i förhållande till antalet vid mellankrigstidens början på små orter än på större utgöra kapitalvaruverkstäderna. En närmare granskning visar också, att många små tätorter uppvisa en mycket livlig företagsbildning. Det är å andra sidan tydligt, att äldre företag på stora och mycket stora, gamla tätorter expanderade kraftigt samtidigt som handel, service, administration m. m. där också ökade särskilt mycket. Det var också förhållandevis flera progressiva företag både bland nya och gamla på de större tätorterna än på de mindre och på landsbygden. Skillnaden härvidlag är dock inte stor. Slutligen kan det konstateras, att startstorlekarna i regel voro minst utanför de större tätorterna (se bilaga 8).

Man finner vid ett närmare studium, att särskilt vissa landsdelar uppvisade en livlig företagsbildning. Stora delar av Småland och Västergötland falla särskilt i ögonen. Över huvud taget ligger Götaland främst. I Norrland var företagsbildningen däremot förhållandevis obetydlig under nästan hela mellankrigstiden. Norrlands andel av företagsbeståndet sjönk mellan 1919 och 1939.[2] Typiskt är att den företagsbildning, som förekom, nästan uteslutande föranleddes av lokala behov, medan de äldre företagen framför allt voro exportinriktade. Många av de nya företagen tillkommo för övrigt i Kopparbergs län — t. ex. i Malung — som ju i allmänhet inte räknas till Norrland. Emellertid finnas, delvis sedan gammalt, småindustribygder också på andra håll, främst utmed norra stambanan, där en livlig företagsbildning skedde under 30-talets senare hälft. Många av de nya företagen ha dock förblivit så små, att de fallit utanför IS och därmed också utanför F.U. I betydelse kunde Norrlands småindustriområden inte mäta sig med de koncentrerade

[1] Jfr Overton, op. cit. Svensk Geografisk Årsbok 1937.

[2] Om cirkelsågarna medräknas blir bilden måhända dock en annan.

Tabell 21. Totala folkmängden och den inom industri och hantverk yrkesverksamma befolkningen åren 1920, 1930 och 1940.

Landsbygd och tätorter med nedanstående folkmängd år 1929	Folkmängden inom 1940 års områden den $^{31}/_{12}$			Därav inom industri och hantverk yrkesverksam befolkning		
	1920	1930	1940	1920	1930	1940
		Absoluta tal				
Under 10 000	4 371 722	4 419 065	4 377 600	469 199	532 384	597 993
10 000— 20 000	265 812	284 141	315 001	54 418	56 172	64 766
20 000—100 000	461 682	497 226	577 152	108 999	120 993	146 412
Över 100 000	805 273	941 759	1 101 679	175 625	217 450	241 182
Summa	5 904 489	6 142 191	6 371 432	808 241	926 999	1 050 353
		Index 1920 = 100				
Under 10 000	100	101	100	100	113	127
10 000— 20 000	100	107	119	100	103	119
20 000—100 000	100	108	125	100	111	134
Över 100 000	100	117	137	100	124	137
Summa	100	104	108	100	115	130

industribygderna i Götaland. Under 40-talet har emellertid en ganska märklig, mycket livlig småföretagsbildning kommit till stånd, till stor del på grund av den kreditgivning och annan stödverksamhet, som de från slutet av 30-talet och framåt tillkomna s. k. företagarföreningarna kunnat lämna. Denna företagsbildning har haft stor betydelse för lösningen av de för Norrland typiska sysselsättningsproblemen och för de berörda bygdernas ekonomiska och sociala liv.[1]

Företagsbildningen inom här antydda områden vore värd ett ingående studium. Ett sådant skulle kunna ge en lokalfärgad bild av många av de nya dragen i mellankrigstidens svenska företagsbildning över huvud. Ett sådant intensivstudium har emellertid, i den mån det inte med bortseende från de speciella geografiska aspekterna redan kunnat genomföras i kapitel 12—14, måst anses falla utanför ramen för F. U., vars huvudsyfte varit att ge en översiktlig bild av den industriella omvandlingen och företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden i landet som helhet. Endast ett par iakttagelser kunna därför anföras beträffande några särskilt typiska utvecklingsbilder i vissa industrier.

Helt allmänt kan sägas att även i de fall, då industrien under mellankrigstiden spreds över större delar av landet, bibehöllo gamla centra i allmänhet sin ställning som karakteristiska sådana. Detta hindrar inte, att lokaliseringsbilden i många fall blev ganska mycket förändrad.

[1] E. Lindberg: Västerbotten lever upp, Industria 1946: 7.

Järn-, stål- och metallmanufakturindustrien fick rätt många nya företag i ganska jämn spridning utanför gamla centra. Värd att observera är den livliga och betydelsefulla företagsbildningen vid och omkring västra stambanan i Älvsborgs och Skaraborgs län, där företagsantalet tidigare inte var särskilt stort. Gamla centra, framför allt Eskilstuna, Stor-Stockholm och Malmö samt Västbo härad i Jönköpings län, uppvisa dock också under hela mellankrigstiden en betydande företagsbildning. Göteborg fick däremot rätt få nya företag av betydelse. Anmärkningsvärt är också att få av de nya företagen i Eskilstuna växte upp i de större storleksklasserna. Då de gamla, stora och medelstora företagen däremot i regel expanderade kraftigt, blev nyföretagsandelen sålunda här påfallande låg. Inom övriga järn-, stål- och metallmanufakturcentra och bl. a. då i Stor-Stockholm blev den betydligt större. Det gamla område, som utvecklades förhållandevis snabbast både vad företagsantal och arbetarantal beträffar, var Västbo härad med de båda tätorterna Gnosjö och Anderstorp. Man möter här en ganska unik koncentration av en synnerligen livlig småföretagsbildning. Företagen, som i ett stort antal fall inte kommo med i IS och därför inte heller i F. U., startades nästan alltid av arbetare i äldre företag på platsen eller av ofta unga småbrukarsöner. Starten skedde alltid i mycket liten skala och under oftast mycket primitiva förhållanden. Men i många fall utvecklades företagen till låt vara alltjämt små men ofta rätt högmekaniserade och specialiserade företag med diverse smärre järn- och metallmanufakturprodukter, inte sällan av underleveranskaraktär, som specialitet.[1] I allmänhet voro dessa småföretag påfallande bärkraftiga främst tack vare en mycket stor smidighet i anpassningen efter växlande marknadsförhållanden och konjunkturer i förening med den för »arbetarföretag» i allmänhet typiska segheten. Det kan utan tvekan fastslås, att denna ganska märkliga småindustriella företagsamhet, som i stort sett saknar alla inslag av konkurrensbegränsande avtal, på en hel rad områden betytt en hård konkurrens för delar av den äldre järn-, stål- och metallmanufakturindustrien inom och utom landet. På vissa varuområden erövrade den större delen av den svenska marknaden, samtidigt som den ibland också arbetade på export.

Maskin- och apparatindustrien saknade i motsats till järn-, stål- och metallmanufakturindustrien vid mellankrigstidens början stora och mera anmärk-

[1] De historiska förutsättningarna i äldre tid för bygdens industrialisering ha undersökts av C. Härenstam: Järn- och metallmanufakturer i västra Småland. Svensk Geografisk Årsbok 1942. Det anmärkningsvärda är, att man inte kan påvisa några speciella naturliga förutsättningar. Att förutsättningar för lönande jordbruk saknas har visserligen bidragit till utvecklingen, men sådana förutsättningar ha ju saknats också på många andra håll. Utvecklingen har emellertid ursprungligen skett ur hantverksmässig tillverkning för gevärsfaktoriet i Jönköping och ur tråddrageri, som man allt mera slog sig på sedan gevärstillverkningen gått tillbaka och industrialiserats i Huskvarna. När sedermera också trådtillverkningen industrialiserades inom större företag, övergick man efter hand till manufakturering av diverse smärre produkter, vari tråd ingick som väsentligt halvfabrikat. — Västbo-bygdens nutida karaktär har studerats också av bl. a. A. Iveroth i Småindustri och hantverk i Sverige.

ningsvärda företagscentra utanför de stora och största tätorterna. Inte heller de många men mestadels små nya företagen ha ändrat detta förhållande. Många av dem spredos emellertid över stora delar av landet, vilket medförde, att lokaliseringsbilden i viss mån ändrades. Anmärkningsvärt är att gamla företag på små och medelstora tätorter vanligen inte gåvo upphov till något större antal småföretag genom »utbrytning» bland ingenjörer, verkmästare, förmän, arbetare o. dyl. Möjligen sammanhänger detta åtminstone delvis med att de flesta av dessa stora företag voro progressiva, varför de erbjödo så pass goda avancemangsmöjligheter, att de anställda inte hade samma anledning som i mera stationära företag att starta egna företag. Under 40-talet har däremot av allt att döma den långvariga inflationskonjunkturen på många håll medfört »utbrytningar» också från de stora företagen utanför de stora och största tätorterna, eftersom det då, särskilt under vissa tider, rått stor brist på vissa produkter, som lämpat sig för småföretag.

Inom båda huvudgrenarna av *snickeriindustrien*, möbeltillverkningen och byggnadssnickeriet, var »utbrytningen» särskilt ur stationära eller regressiva företag däremot redan under mellankrigstiden så vanlig utanför de större tätorterna, att gamla »landsbygds»-centra blivit ännu mera utpräglade än vid mellankrigstidens början, samtidigt som många helt nya uppstått. Däremot minskade antalet möbelindustriföretag på större tätorter. Under mellankrigstiden fortsatte alltså den förskjutning av tyngdpunkten från större tätorter till mindre och till landsbygden, som hade börjat i slutet av 1800-talet.[1] De tre Smålandslänen och särskilt då Jönköpings län kommo alltmera i förgrunden, även om företagsbildningen inom de flesta övriga delar av landet samtidigt också var mycket livlig. T. o. m. Norrland, som ju i övrigt inte uppvisar någon särskilt livlig företagsbildning under mellankrigstiden, om man bortser från de många små transportabla cirkelsågverken och från de mycket små företag i betongvaru-, tegel- och läskedrycksindustrien, som ofta falla utanför IS och F.U., fick rätt många nya snickeriföretag, särskilt utmed norra stambanan. Här var det dock i första hand byggnadssnickerier, som i samband med livlig lokal eller regional byggnadsverksamhet växte upp, ofta med kompletterande möbeltillverkning. Byggnadssnickerierna voro också, trots att de vid mellankrigsperiodens slut uppvisade ett centrum i Småland, som inte fanns 25 år tidigare, i allmänhet ännu mera spridda över större delen av landet än möbelfabrikerna (fig. 2 och 3), vilket beror på att de oftare än möbelfabrikerna hade lokal eller regional avsättning. Karakteristiskt är också att de höllo sig längre kvar på de större tätorterna än möbelfabrikerna i kampen med de modernare företag, som snabbt växte upp och i motsats till flertalet äldre tiders företag spredo sina produkter över hela eller stora delar av landet. En för möbelindustrien karakteristisk, koncentrerad småindustribygd, som saknar motsvarighet inom byggnadssnickeriindustrien, är Kyrkefalla socken i Skaraborgs län med Tibro som

[1] Jfr kap. 5.

1. 2. *Möbelindustrien 1939.*

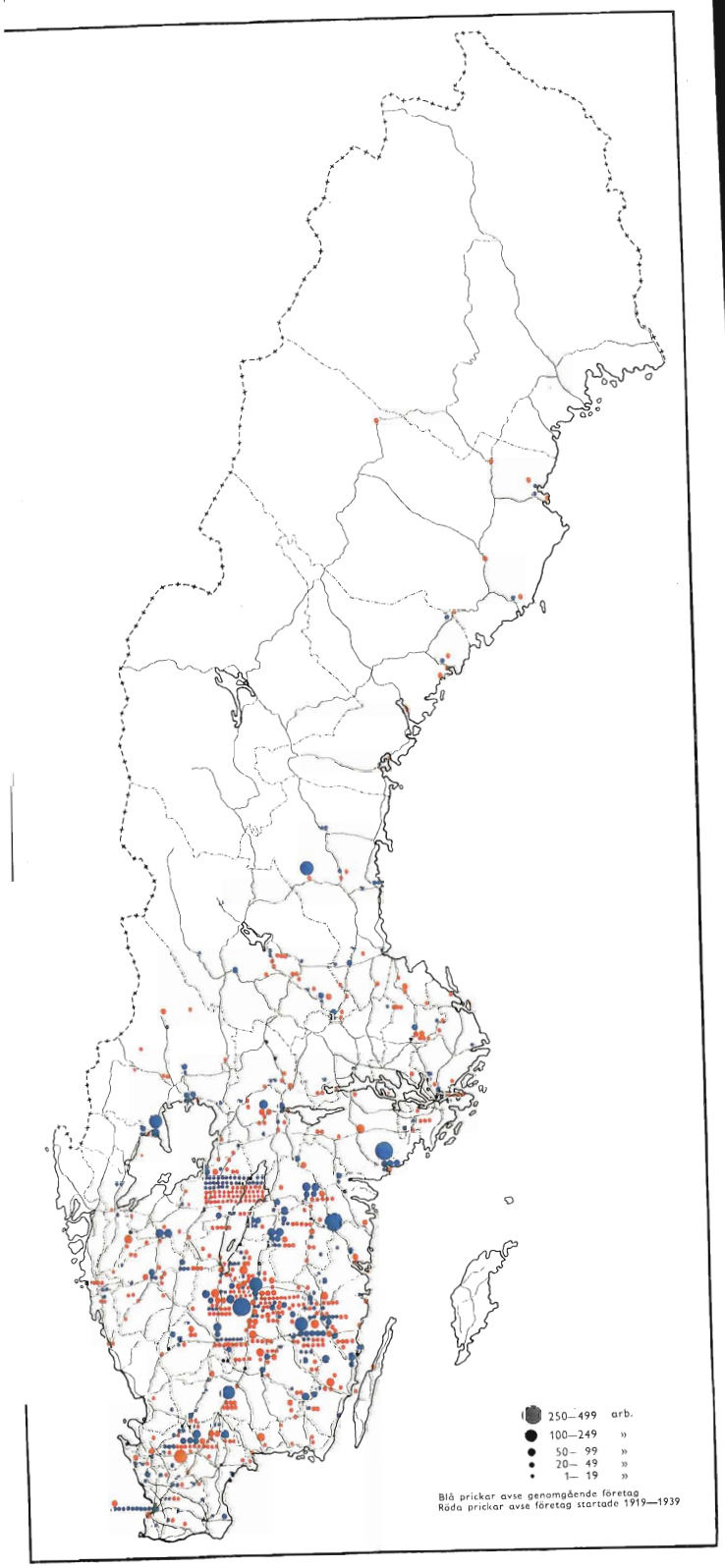
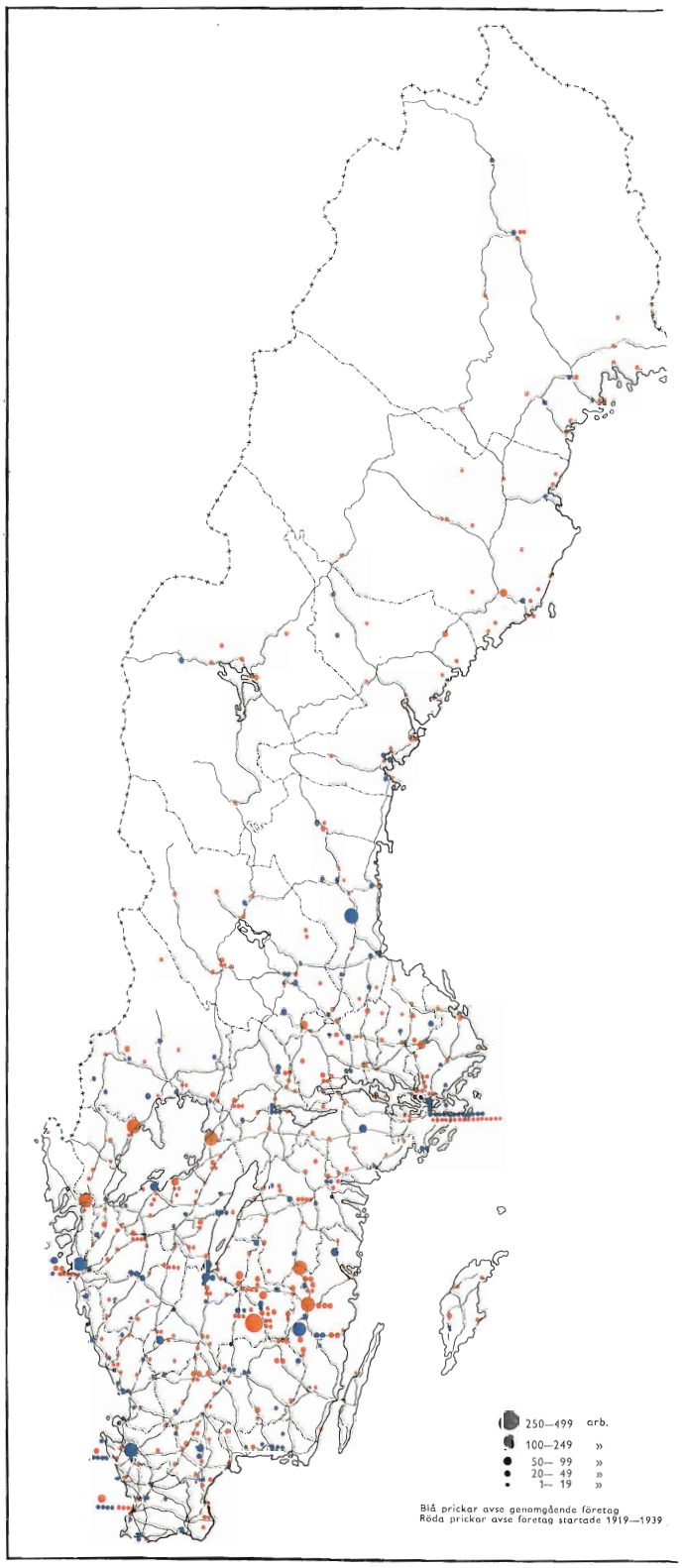


Fig. 3. Byggnadssnickeriindustrien 1939.



centrum. Man möter här i mångt och mycket en märklig motsvarighet till järn-, stål- och metallmanufakturbygden i Västbo härad i Jönköpings län. Specialiseringen har ofta drivits ganska långt liksom mekaniseringen. Men de flesta företagen voro mycket små och av stationär typ vad arbetarantalet beträffar.[1]

En industri, som uppvisar en ännu mera anmärkningsvärd förändring av lokaliseringsbilden, är *konfektionsindustrien*. Vid det första världskrigets slut var denna av skäl, som utretts i kapitel 12, koncentrerad till de tre storstäderna Stockholm, Göteborg och Malmö i nämnd ordning samt till Borås. Under mellankrigstiden startades ett mycket stort antal nya konfektionsföretag dels i dessa städer men dels också över hela landet, Norrland dock undantaget. Mest iögonenfallande är det synnerligen stora antal nya företag, som startades i Sjuhäradsbygden kring Borås och ofta då på mycket små tätorter eller på rena landsbygden. Här betydde företagsbildningen en industrialisering av hemsömnad i den meningen, att hemsömmarna ersattes av små industriföretag. Dessa började i stor utsträckning med lönsömnad men fingo i många fall efter hand självständig ställning, eventuellt med lönsömnad som utfyllnad. Orsakerna till denna industrialisering, som försiggick särskilt under 30-talet, ha berörts i kapitel 12.[2] I övriga delar av landet, där nya företag växte upp, hade man i allmänhet inte en sådan industrialisering ur hemsömnad. De nya företagen blevo därför inte heller agglomererade på samma sätt som i Sjuhäradsbygden. Under 40-talet har den för konfektionsindustrien alldeles särskilt karakteristiska spridningen av nya företag över landsbygden och de små tätorterna i hög grad fortsatt men då också såsom en följd av äldre företags filialsystem, tillkommet på grund av brist på arbetskraft på de äldre orterna. Jämsides med filialsystemet har dock företagsbildningen också i mycket hög grad skett efter ungefär samma linjer som under mellankrigstiden, låt vara också med en del nya inslag.

Trikåindustrien uppvisar en lokaliseringsförändring, som är likartad konfektions- och sömnadsindustrien. Företagsbildningen i de stora städerna var dock förhållandevis mindre livlig, medan spridningen över landsbygden och de små tätorterna var ungefär densamma. Sjuhäradsbygden framträder vidare i förgrunden men dock inte på ett fullt så markerat sätt som för konfektionens del.

Pappersförädlingsindustrien var både vid mellankrigstidens början och vid dess slut en ganska utpräglad storstadsindustri. Ett karakteristiskt drag är dock, att så många nya småföretag startades på tätorter, som tidigare saknade pappersförädlingsindustri, varför lokaliseringsbilden försköts rätt märkbart. Förklaringen ligger, såsom redan nämnts i kapitel 12, till stor del däri, att många av de delvis nya produkterna inte kunde bära långa transporter.

[1] Jfr Ålund, op. cit., MV 1946: 44 ff.

[2] Jfr vidare B. Sterner: Sjuhäradsbygden, Industriens Upplysningstjänst, Sthlm 1949.

Tyvärr har inte *betongvaruindustriens* och *läskedrycks- och mineralvattenindustriens* lokaliseringsbild kunnat närmare studeras. Det råder dock intet tvivel om att man för dessas del av samma skäl skulle finna snarliknande spridning över områden, som tidigare saknat företag i dessa branscher.[1]

Bland de industrier, som uppvisa en mer eller mindre starkt förändrad lokalisering, böra till sist *garverierna* nämnas. Här har man emellertid fått en mindre spridd lokalisering än tidigare, vilket beror på att de flesta företagen på småorter runt om i landet försvunno, medan ett ganska litet antal stora företag på de större, låt vara inte största, tätorterna inte bara levde kvar utan också växte. Företagsbildningen, som var ringa, har däremot inte nämnvärt bidragit till att ändra bilden.

Kakao-, socker- och fruktförädlingsindustrien, de kemisk-tekniska industrierna och *konservindustrien* ha i motsats till de hittills berörda industrierna, trots att de varit livligt företagsbildande, endast i ganska ringa grad förändrat sin lokaliseringsbild under mellankrigstiden. De två förstnämnda och särskilt då de kemisk-tekniska industrierna, som i så hög grad utvecklats i anslutning till handeln, ha i stort sett bibehållit tyngdpunkten i sin lokalisering till större tätorter. Kakao-, socker- och fruktförädlingsindustrien uppvisar dock ett inte så litet antal nya företag på orter, som tidigare saknade sådana. Konservindustrien bibehöll i särskilt hög grad sin traditionella lokalisering till Göteborg och Bohuslän, varvid närheten till råvaran och anknytningen till fiskerinäringen var utslagsgivande.

En allmän översikt över *företagsdöden* visar, att antalet upphörda företag både absolut och relativt var störst på de medelstora, stora och största tätorterna. Av 2 318 företag på landsbygden och de små tätorterna vid årsskiftet 1918/19 upphörde 683, d. v. s. 29 %, före 1940, medan motsvarande antal i riket i övrigt var 1 793 resp. 647, d. v. s. 36 %. Bortser man från garverierna, där en speciellt stor företagsdöd härjade bland småföretag på små tätorter, blir tendensen starkare markerad. Särskilt i vissa branscher, t. ex. möbelindustrien och konfektionsindustrien, var, såsom nyss nämndes, företagsdöden alldeles särskilt stor på de större tätorterna. Orsakerna härtill ha redan klarlagts i kapitel 12. Även bland de för mellankrigsperioden nya företagen var bortfallsprocenten störst i de större tätorterna.[2]

Sammanfattningsvis kan en viss förskjutning av tyngdpunkten vad antalet företag beträffar från de större tätorterna till de smärre konstateras. Särskilt framträder detta om garverierna frånräknas. Inte minst karakteristiskt är att så många flera mycket stora företag funnos på landsbygden och de små tätorterna vid mellankrigstidens slut än vid dess början. År 1939 lågo inte mindre än 48 storföretag med flera än 500 arbetare på ganska små tätorter och bara 22 i de 3 största städerna. Någon större mängd helt nya tätorter uppkommo emellertid inte under mellankrigstiden genom industriell företagsbildning. Ren landsbygdslokalisering

[1] Beträffande betongvaruindustrien se L. Bjerning: Skånes jord- och stenindustri.

[2] Jfr dock nedan sid. 354, not.

Tabell 22 a. Antal företag 1919 fördelade efter geografisk belägenhet och arbetarantal.

Landsbygd och tätorter med nedanstående folkmängd år 1929	Antal företag 1919 fördelade efter arbetarantal 1919							
	1–7	8–19	20–99	100–499	500–	Okänt dock under 100	Okänt dock över 100	Summa
			Hela antalet					
Under 10 000	896	498	574	242	23	84	1	2 318
10 000— 20 000	90	63	61	24	4	9	—	251
20 000—100 000	210	157	189	57	9	27	—	649
Över 100 000	347	215	212	65	13	41	—	893
Summa	1 543	933	1 036	388	49	161	1	4 111
			Procent					
Under 10 000	*58*	*53*	*55*	*62*	*47*	*52*	*100*	*56*
10 000—100 000	*6*	*7*	*6*	*6*	*8*	*6*	—	*6*
20 000—100 000	*14*	*17*	*18*	*15*	*18*	*17*	—	*16*
Över 100 000	*22*	*23*	*20*	*17*	*27*	*25*	—	*22*
Summa	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*

Tabell 22 b. Företagsdöden 1919—39 bland företag i verksamhet 1919 fördelade efter geografisk belägenhet och arbetarantal.

Landsbygd och tätorter med nedanstående folkmängd år 1929	Antal upphörda företag i % av hela antalet 1919 fördelade efter arbetarantal 1919							
	1–7	8–19	20–99	100–499	500–	Okänt dock under 100	Okänt dock över 100	Summa
Under 10 000	*31*	*36*	*30*	*9*	—	*36*	—	*29*
10 000— 20 000	*39*	*56*	*39*	*29*	—	*44*	—	*42*
20 000—100 000	*31*	*36*	*33*	*16*	—	*44*	—	*32*
Över 100 000	*35*	*48*	*35*	*23*	*23*	*46*	—	*38*
Summa	*32*	*40*	*32*	*14*	*6*	*40*	—	*32*

i ordets bokstavliga mening var över huvud taget ganska sällsynt, och 40-talet har av allt att döma inte inneburit någon förändring härvidlag. Det mest typiska synes ha varit, att industriell företagsbildning snabbt ökade befolkningstillväxtens takt på små tätorter, som redan tidigare uppstått och så smått börjat växa av andra orsaker.

En summarisk bild ge tabellerna 22 a och b, 23 a och b samt 24. För ett närmare studium kan hänvisas till bilagorna 7, 8, 10 och 11 samt till kartorna (fig. 2—3).

En avvägning mellan de olika orsakerna bakom förskjutningen av tyngdpunkten vad antalet företag beträffar från större till mindre tätorter är en uppgift, som det här inte kan bli tal om att försöka lösa. Här skall

Tabell 23 a. Antal företag startade 1919—39 fördelade efter geografisk belägenhet och arbetarantal.

Landsbygd och tätorter med nedanstående folkmängd år 1929	Antal företag startade 1919–39 fördelade efter arbetarantal vid starten							
	1–7	8–19	20–99	100–499	500–	Okänt dock under 100	Okänt	Summa
			Hela antalet					
Under 10 000	1 566	410	147	23	—	154	3	2 303
10 000— 20 000	107	32	20	4	—	7	—	170
20 000—100 000	306	96	38	1	—	36	—	477
Över 100 000	622	190	73	7	—	75	4	971
Summa	2 601	728	278	35	—	272	7	3 921
			Procent					
Under 10 000	*60*	*56*	*53*	*66*	—	*57*	*43*	*59*
10 000— 20 000	*4*	*4*	*7*	*11*	—	*2*	—	*4*
20 000—100 000	*12*	*13*	*14*	*3*	—	*13*	—	*12*
Över 100 000	*24*	*26*	*26*	*20*	—	*28*	*57*	*25*
Summa	*100*	*100*	*100*	*100*	—	*100*	*100*	*100*

Tabell 23 b. Företagsdöden bland företag startade 1919—39 fördelade efter geografisk belägenhet och arbetarantal.

Landsbygd och tätorter med nedanstående folkmängd år 1929	Antal upphörda företag i % av hela antalet 1919–39 startade företag fördelade efter arbetarantal vid starten							
	1–7	8–19	20–99	100–499	500–	Okänt dock under 100	Okänt	Summa
Under 10 000	*11*	*17*	*16*	—	—	*37*	*33*	*14*
10 000— 20 000	*17*	*22*	*20*	—	—	*57*	—	*19*
20 000—100 000	*17*	*23*	*32*	—	—	*47*	—	*22*
Över 100 000	*21*	*21*	*26*	*43*	—	*57*	—	*25*
Summa	*14*	*19*	*21*	*9*	—	*44*	*14*	*18*

bara pekas på en rad olika faktorer, som uppenbarligen varit av betydelse, varav de flesta äro välkända och alltid brukat påpekas i framställningar, som berört frågan om industriens lokalisering.[1]

Det kan då inledningsvis vara skäl att erinra om att den för Sverige sedan länge typiska bilden av ovanligt många och stora företag utanför de större tätorterna sammanhänger med ett par av de dominerande industriernas, järnhanteringen och skogsindustrien, råvaru- eller drivkraftbundenhet. Mellankrigstidens företagsbildning har emellertid i mycket ringa utsträckning varit bunden på samma sätt. Samma orsak som tidigare kan alltså inte ha medfört lokalisering till småorter.

[1] Jfr t. ex. H. Nelson: Industrialisering och stadsbygdsbildning, i Svensk Geografisk Årsbok 1947 samt Betänkande angående hantverkets och småindustriens befrämjande. SOU 1946: 40.

Tabell 24. Antal företag 1939 fördelade efter geografisk belägenhet och arbetarantal.

Landsbygd och tätorter med nedanstående folkmängd år 1929	Antal företag 1939 fördelade efter arbetarantal 1939							
	1–7	8–19	20–49	50–99	100–249	250–499	500–	Summa
			Hela antalet					
Under 10 000	1 419	1 005	555	292	219	84	48	3 622
10 000— 20 000	97	80	43	25	23	12	6	286
20 000—100 000	304	196	136	73	64	25	18	816
Över 100 000	507	351	213	86	70	39	22	1 288
Summa	2 327	1 632	947	476	376	160	94	6 012
			Procent					
Under 10 000	*61*	*62*	*59*	*61*	*58*	*53*	*51*	*60*
10 000— 20 000	*4*	*5*	*5*	*5*	*6*	*8*	*6*	*5*
20 000—100 000	*13*	*12*	*14*	*15*	*17*	*16*	*19*	*14*
Över 100 000	*22*	*22*	*22*	*18*	*19*	*24*	*23*	*21*
Summa	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*

Vissa faktorer ha gjort lokaliseringen till större tätorter mindre förmånlig än tidigare för de industrier, som inte varit bundna i sin lokalisering på nyss antytt sätt. Den starkare stegringen av arbetslöner och tomtpriser i de större tätorterna samt strängare förordningar i brandstadgor och dyl. kunna här nämnas. Brist på arbetskraft spelade däremot knappast någon roll under mellankrigstiden.[1] Under 40-talet, då ett filialsystem utbyggdes av många företag, som i sin hemort hade svårt att erhålla arbetskraft, har förhållandet emellertid varit annorlunda.[2] Andra faktorer, som av allt att döma voro av stor betydelse, ha närmast verkat på så sätt, att svårigheterna vid lokalisering till smärre tätorter och landsbygd blivit väsentligt mindre eller rent av bortfallit. De förbättrade kommunikationerna, bl. a. tack vare bilismen, gjorde många företag mindre beroende av närhet till avsättningsmarknaderna än tidigare. Elektrifieringen av landsbygden och de minsta tätorterna samt telefon- och telegrafväsendets utbyggnad var vidare på samma sätt av betydelse. Dessa faktorer, som skapade bättre möjligheter för små företag utanför de större tätorterna än tidigare, bidrogo samtidigt till den förskjutning av rekryteringen av företagsgrundare, som skedde under mellankrigstiden. De tidigare starka utvecklingshistoriska förbindelserna mellan handeln, som ju var mest koncentrerad till större tätorter, och den

[1] En annan sak är att god tillgång till yrkeskunnig arbetskraft och en traditionell inställning bland folket i vissa bygder beträffande yrkesval utövat särskild dragningskraft på nya företag. Typiska konfektions- och trikåindustribygder — Borås med omnejd — vid mellankrigstidens början voro ju, såsom nyss nämndes, lika typiska vid dess slut. Härtill bidrog emellertid också en annan sak, vartill det strax blir anledning komma.

[2] Jfr ovan sid. 349.

industriella företagsbildningen blevo mindre dominerande, när landsbygden och de smärre tätorterna, där handeln var mindre utvecklad, kunde erbjuda bättre möjligheter än förut för nya företag. Emellertid är det samtidigt uppenbart, att den av andra förhållanden betingade förskjutningen i företagsgrundarnas rekrytering i sin tur var av betydelse för tyngdpunktsförskjutningen i företagslokaliseringen. Landsbygdens och de smärre tätorternas kommersialisering och bildningsnivåns höjning mera i nivå med de större tätorternas var otvivelaktigt av betydelse. I detta sammanhang bör också erinras om att tendensen på många håll bland arbetare vid ett äldre företag att starta egna industriföretag var mest framträdande utanför de större tätorterna. Möjligheterna för en arbetare, som inte trivdes i ett företag, att flytta till andra arbetsgivare voro större i dessa tätorter än i de smärre tätorterna och på landsbygden. Det behövde för övrigt inte bara vara vantrivsel, som här inverkade, utan det inte ovanliga förhållandet, att avancemangsmöjligheterna inom ett företag, som var stationärt eller växte ganska sakta, kunde vara rätt kringskurna. När ett sådant företag låg i en större tätort, kunde vederbörande lättare lämna företaget och övergå till annan anställning än när det låg på en mindre tätort eller på landsbygden. I det senare fallet låg det närmare till hands att i stället starta ett eget företag, i den mån man inte föredrog att flytta från orten. Även om man av naturliga skäl mest möter detta sistnämnda motiv bland administrativ personal, bland ingenjörer, verkmästare och dylika, förelåg det inte så sällan även bland de vanliga arbetarna. Ofta hade ett företag startats av flera kompanjoner, men då utvecklingen inte kunde ske tillräckligt snabbt för att i längden ge utrymme åt flera personer i chefsställning, blev följden ej sällan »utbrytningar» och ny företagsbildning. Litet varstans i landet påträffar man därför, särskilt i vissa industrier, hela små »byar» med ett något äldre »moderföretag» och flera »barn».[1]

Slutligen betydde en rad nya varor, såsom redan nämnts, en spridning av företagsbildningen över tidigare föga industrialiserade områden. Vissa av dessa nya varor — t. ex. betongvaror och läskedrycker — kunde nämligen inte bära långa transporter, varför pionjärföretagen aldrig kunde tänka sig att täcka någon större del av den svenska marknaden.

Vid ett närmare studium av lokaliseringen framträder inte bara den ovannämnda »utbrytningstendensen» samt spridningen över nya områden i samband med varuinnovationer tydligt utan också en påfallande lokalisering av mellankrigstidens företagsbildning till järnvägssamhällen. Det är uppenbart, att bilismens starkt förbättrade möjligheter till goda transporter inte medförde några avgörande tendenser till företagens lokalisering på större

[1] De nu uppräknade faktorerna ha alla tenderat att ge en lokalisering till landsbygd och smärre tätorter. Samtidigt ha de emellertid i en del fall verkat koncentrerande på industriagglomerationen. Sålunda har t. ex. bilismen möjliggjort en avsättning över större områden för vissa företag, vilket ibland lett till, att andra företag med rent lokal marknad slagits ut. Detta framträder ju dock inte i tabellerna 22—24 utan endast i primärmaterialet.

avstånd från järnvägsförbindelse. Härvid bör emellertid ihågkommas att förhållandet i fråga inte utan vidare bevisar järnvägstransporternas allt överskuggande betydelse. I själva verket förhåller det sig med all sannolikhet så, att förekomsten av de många små tätorterna som sådana, vilka från början ofta vuxit upp i anslutning till de i allmänhet för drygt en mansålder sedan framdragna järnvägarna, utövat en dragningskraft järnvägen förutan. Det kan här över huvud taget erinras om det redan berörda förhållandet, att industrier i regel uppkommo på en tätort, som redan uppstått av andra skäl. Samhällen utan järnväg men med goda landsvägsförbindelser, kunde också ha en dragningskraft. Exempel härpå saknas ingalunda. Därmed är naturligtvis inte förnekat, att järnvägsförbindelser ofta voro av utslagsgivande betydelse.

Företagsdödens förhållandevis ringa omfattning på landsbygden och de smärre tätorterna är en företeelse, som ur många synpunkter förtjänar uppmärksamhet. Det bör då först framhållas, att en stor del av mellankrigstidens företagsdöd var betingad därav, att särskilt vissa typer av företag föllo bort, nämligen sådana som representerade en definitivt föråldrad verksamhetsform. Dessa företag lågo, såsom t. ex. för verkstadsindustriernas och konfektionsindustriernas del framhållits i kapitel 12, framför allt på de gamla, större tätorterna. Garverierna utgöra här det enda stora undantaget. Å andra sidan får inte den större segheten hos landsbygdens och de små tätorternas företag utan vidare tas som ett bevis på deras större ekonomiska styrka. På sätt och vis är nämligen, såsom vid flera tillfällen påpekats, bilden av ringa företagsdöd delvis missvisande. Kontinuiteten i företagens yttre former var visserligen större än på de större tätorterna. I kapitel 12 påpekades emellertid hur det ofta förekom en »dold» företagsdöd i det att företag, som under i övrigt liknande förhållanden på en större tätort skulle ha nedlagts eller på ett eller annat sätt rekonstruerats, på landsbygden och smärre tätorter ofta efter ägareskifte fortsatte i ungefär samma, i längden mången gång lika litet lönande former som tidigare. Det var här inte bara fråga om en större seghet hos företagarna, som tog sig uttryck i att vederbörande drog åt svångremmen och ökade arbetsinsatsen i det längsta, utan också om en delvis av nödtvång betingad ständig nytillkomst av företagare, när företrädaren till slut måste ge upp, låt vara mången gång utan konkurs.[1] Nödtvånget bestod vanligen i den lokala, svårbemästrade arbetslöshet, som skulle uppstå, om driften vid det nödlidande företaget bleve helt nedlagd. Man fortsatte ej sällan av lokalpatriotiska skäl. Motsvarande förhållande förelåg i allmänhet inte i lika hög grad på de större tätorterna, där andra utkomstmöjligheter i allmänhet lättare stodo till buds. Sociala prestigehänsyn lockade också särskilt många på landet att bli fabrikörer.

Rekryteringsförskjutningen bland företagsgrundarna bör också här uppmärksammas. De små »arbetarföretagen», som ju framför allt uppkommo

[1] Ägareskifte utan konkurs och utan nedläggning har ju i F. U. inte räknats som företagsdöd—företagsbildning. Jfr kap. 10.

utanför de större tätorterna, voro segare i kampen för tillvaron än andra företag. Detta berodde inte bara på att de i allmänhet arbetade med mindre främmande kapital och i mindre skala utan också på hela inställningen till företagandet. »Levebrödsprincipens» ofta allt överskuggande betydelse framstår här klart. Inte bara rent geografiskt sett utan också med hänsyn till företagsledarnas förmåga att själva arbeta med i företaget ungefär som en vanlig arbetare, lågo förhållandena ofta rätt mycket annorlunda till för arbetarföretagens del än för andra företag.

Det har redan av den hittillsvarande framställningen framgått, att företagsbildningen i Sverige under mellankrigstiden i ganska betydande utsträckning kan anses ha varit i ett speciellt hänseende »bunden» vad angår lokaliseringen. Man kan påstå, att större delen av de för mellankrigstiden nya företagen inte fingo sin lokalisering bestämd efter någon lokaliseringskalkyl, där ett flertal olika alternativ vägts mot varandra. Alla alternativ utom ett ha i synnerligen många fall varit praktiskt taget uteslutna. I motsats till vad som ofta var fallet tidigare, var det emellertid inte i första hand naturfaktorerna, tillgången på råvaror eller drivkraft, som bundo lokaliseringen. Av skäl som redan understrukits bundo inte heller avstånden till huvudsakliga avsättningsområdet mellankrigstidens nya företag lika mycket som äldre tiders. Däremot kan det sägas, att den mänskliga faktorn i ett mycket stort antal fall hade denna verkan. Inte mindre än omkring 80 % av alla de företag, varom uppgift kunnat erhållas, grundades på företagsgrundarens eller någon av företagsgrundarnas vistelseort. I flertalet fall låg det uppenbarligen så till, att någon företagsbildning inte skulle ha blivit av, om inte möjligheter yppat sig på samma ort.[1] En inte oviktig faktor var, att lånemöjligheterna i bank och hos enskilda vanligen ställde sig bättre för en ortens son än för en utsocknes och att långivarna som regel helst sågo, att företaget startades på orten. Detta både av lokalpatriotiska skäl och med hänsyn till de större möjligheterna att på nära håll följa företagets skötsel. Ett anmärkningsvärt drag, som emellertid inte går att statistiskt visa, är vidare, att lokaliseringen i ett mycket stort antal av de fall, där företaget grundades på annan ort, bestämdes därav att vederbörande företagsgrundare där tidigare haft eller fortfarande hade sitt eget eller sin hustrus föräldrahem. På många olika sätt var alltså den mänskliga faktorn i regel helt lokaliseringsbestämmande under mellankrigstiden.

[1] I detta sammanhang kan också framhållas, att en del nya företag förutsatte hjälp i en eller annan form av kommunen (lån, billiga tomter etc.). Lokaliseringen blev på så sätt »bunden» åtminstone så till vida som andra lokaliseringsfaktorer ofta trädde i bakgrunden. Det är dock framför allt under 40-talet som detta kommit att spela större roll.

DEL IV

SLUTSATSER

KAPITEL 16. SYSTEMATISK SAMMANFATTNING OCH AVSLUTANDE SYNPUNKTER

A. SYSTEMATISK SAMMANFATTNING

Mellankrigstiden — en industriell omvälvningstid

Det är ingen överdrift att säga, att den svenska industrien undergick en omvälvning under mellankrigsperioden. Visserligen kan man inte tala om några revolutionerande, helt nya utvecklingslinjer i lika hög grad som under 1800-talets sista decennier. Men redan den fortsättning på de tidigare vägarna, som kom till stånd, gick i en så snabb takt, att den ensam kunde ge industrien och därmed hela samhällslivet en starkt förändrad prägel. Då det dessutom tillkom många utomordentligt viktiga, tidigare helt eller i stort sett okända utvecklingslinjer, kan man med skäl tala om en omvälvning.

En hel rad industrier buros upp av varor, som antingen voro helt nya för mellankrigstiden eller som vid det första världskrigets slut spelade en mycket ringa roll. Detta var delvis fallet med järnindustrien, med stora delar av verkstadsindustrierna, där särskilt de varaktiga konsumtionsvarorna intaga en iögonenfallande plats. Det var också fallet med flertalet byggnadsmaterielindustrier. Också möbelindustriens produktion hade en väsentligt annan karaktär än tidigare. Inom massaindustrien voro de nya varornas betydelse mycket stor, även om de äldre fortfarande utgjorde huvudparten av produktionen, och detsamma var förhållandet inom pappersbruken. En för mellankrigstiden praktiskt taget ny förpackningsindustri fanns vid det andra världskrigets utbrott. Nya utvecklingslinjer inom flera livsmedelsindustrier karakteriserade också bilden vid denna tid. Den kanske allra mest förändrade karaktären uppvisade emellertid konfektions- och trikåindustrien. De kemiska industrierna, slutligen, stodo i många fall inte heller att känna igen vid en jämförelse med karaktären ett par årtionden tidigare.

Också utanför den egentliga industriens område finner man exempel på en stor omvälvning. Kommunikationsväsendet undergick genom bilismen och busstrafiknätet liksom också tack vare radion en utveckling, som kan anses nära nog lika revolutionerande som på sin tid järnvägsbyggandet. Den svenska landsbygden uppvisade främst på grund av denna utveckling

men också tack vare elektrifieringen ett åtminstone inom stora delar av landet helt nytt ansikte. Betydelsen av dess »kommersialisering» genom kommunikationernas utveckling kan knappast överbetonas.

Det vore fåfängt att försöka utpeka någon enstaka faktor såsom drivande kraft i denna omvälvning. Händelseförloppet var i verkligheten ett uttryck för ett invecklat samspel mellan ett stort antal olika faktorer. Visserligen skulle man kunna säga, att teknikens, genom företagarverksamheten nyttiggjorda, utomordentliga framsteg buro upp utvecklingen. Men samtidigt som ett sådant allmänt uttalande måste sägas ha ett föga gripbart innehåll, ger det en ensidig bild av händelseförloppet. Vill man verkligen förstå utvecklingsprocessen, måste man differentiera frågeställningen och försöka studera skeendet ur olika synpunkter. Det är härvid rätt mycket en smaksak vad man börjar med. Man tvingas nämligen att efter hand komma in på hela raden av viktiga drivande krafter från vilken del av förloppet man än startar analysen. Då den i F.U. närmare studerade perioden börjar där en världsomspännande politisk omvälvning genom det första världskriget just inträffat, faller det sig emellertid ganska naturligt att börja med att knyta an till denna. Det politiska skeendet visar sig då framträda inte som en faktor, som utövade vissa inflytelser på ett ekonomiskt skeende med väsentligen andra bestämningsfaktorer, utan i stället som en stark, drivande kraft i den industriella utvecklingen.

Det första världskrigets följder och inflytandena från Förenta staterna

Om man i överensstämmelse med F.U.:s allmänna intresseinriktning skjuter de av valuta- och penningpolitiken betingade, övergående förändringarna i den industriella sysselsättningen i bakgrunden och likaså tills vidare bortser från de strategiska felinvesteringarna, kan man till en början erinra om hur stora delar av industrien påverkades av de ändrade agrara förhållandena. Man kan också peka på att betydande förskjutningar i en rad olika industriers strategiska position i konkurrensen med utländsk industri inträffade. Men framför allt gav kriget på olika vägar anledning till en mycket stor mängd innovationer, d.v.s. nya varor, nya produktions- och distributionsmetoder, nya organisationsformer o.s.v. och därmed också till många föråldrade varor, metoder etc.

Jordbruket pressades efter krigets slut hårt i konkurrensen med ett under krigsårens speciella förhållanden utbyggt och moderniserat jordbruk i transoceana länder. Liksom under 1870- och 80-talen utvecklades den svenska jordbruksbefolkningens köpkraft av allt att döma ganska långsamt under hela 20-talet, vilket gav ringa marknadssugning för den industri, som var särskilt känslig för lantbruksbefolkningens efterfrågan. Å andra sidan bidrogo de agrara förhållandena till att stadsnäringarnas och tätorternas dragningskraft ökade.

Inom industriens eget område kan man erinra om att den tunga industrien

på grund av kriget hade utbyggts i många länder i ett snabbare tempo än som annars skulle ha varit fallet. Också nya produkter och nya metoder hade härvid framkommit. Båda sakerna samverkade till att åstadkomma svårigheter för denna industri i Sverige. Särskilt gjorde de sig gällande i järn- och stålindustrien, som fick genomkämpa sin tredje stora strukturkris. Vidare kunna den tunga kemiska industriens svårigheter nämnas i detta sammanhang. Också här hade man att kämpa med en konkurrens, som skärpts genom en av kriget föranledd utbyggnad och modernisering av utländsk industri. Till sist bör erinras om hur världskrigets kraftiga penningvärdeförsämring inverkade på många områden av hemmamarknadsindustrien på ett bestående sätt, därför att den medfört en sänkning av det skydd, som vikttullarna kunde ge. Denna inverkan framträder inte minst i de redan berörda industrierna men också inom många andra.

Går man över till det händelseförlopp på den svenska industriella omvandlingens positiva sida, som på ett eller annat sätt hade sitt upphov i världskriget, kan man erinra om följande typexempel.

Först kan det påpekas, att den systematiska, vetenskapliga forskningen på teknikens område fick en stark stöt framåt under krigets avspärrningsår, då bl. a. flera forskningsanstalter grundlades och ofta ganska intimt anknötos till den industriella verksamheten.[1] Det blev på så sätt en helt annan stadga i arbetet än tidigare. Resultaten blevo ofta goda redan under krigsåren, men frukterna kunde i själva verket framför allt skördas under mellankrigsperioden.

Studerar man händelserna inom industrien, vilka alltså delvis hade sitt ursprung i forskningslaboratorierna, bör uppmärksamheten till en början fästas på den svenska industriens största nyskapelse sedan det första världskrigets utbrott, gruvindustrien i Västerbotten — en industri, som inte berörts i de föregående kapitlen, eftersom den inte faller inom de där studerade industrigrenarna. Under krigsåren, då metallbristen blev svår, igångsattes på initiativ av Skandinaviska Banken närstående, kapitalstarka intressen systematiska malmletningar på elektrisk väg och 1924 gjordes de första stora upptäckterna av rika, brytningsvärda malmförekomster. Därefter började stora kapitalinvesteringar successivt göras av två olika företag, vilka senare, nämligen 1930, slogos tillsammans under namnet Bolidens Gruv AB. Vid 20-talets slut hade en god grund lagts och gruvdriften hade kompletterats bland annat med ett stort smältverk i Rönnskär, en anläggning, som hade betydande innovationsinslag. Produktionen kunde läggas på en mycket bredare bas än man från början väntat och den kom främst att omfatta koppar, guld och silver men också många andra metaller samt svavelkis och arsenik.

De varuinnovationer, som till stor del hade sin upprinnelse i krigsårens krigsproduktionsinriktade järn- och stålindustri inom och utom landet,

[1] Se t. ex. K. Modin: Teknisk-vetenskaplig forskning, i Svensk ingenjörskonst och storindustri, sid. 177. Sthlm 1935.

och som efter hand slogo igenom i Sverige, voro vidare av stor betydelse. Också metodinnovationerna hade ofta sina rötter i krigsårens speciella förhållanden, även när de inte bara voro andra sidan av en varuinnovation. Går man vidare, stöter man på lättmetallerna, främst då aluminium. Dessa skulle säkerligen aldrig ha fått ett lika snabbt genombrott vare sig i utlandet eller i Sverige, om inte krigets krav gjort sig gällande. På olika sätt gåvo dessa lättmetaller i sin tur upphov till många nya produkter inom verkstadsindustrierna. Inom dessa industrier finner man i övrigt otaliga exempel på världskrigets utslagsgivande verkningar både på varuområdet och på metodområdet. I första hand blev detta naturligtvis fallet i de krigförande länderna, men de svenska verkstäderna gjorde också egna erfarenheter, och de fingo framför allt impulser från utlandet. Mera än något annat förtjänar här bilism och radio att nämnas, men det är lätt att finna en stor mängd andra, belysande exempel, bland annat inom elindustrien. Sistnämnda industri fick för övrigt en kraftig impuls därigenom att knappheten på fotogen under krigsåren ledde till forcerad elektrifiering. Den moderna kontorsutrustningen kan förtjäna att markeras särskilt, eftersom den intar en strategisk position i den industriella produktionen och distributionen. Av allra störst betydelse på metodinnovationernas område var den avgörande stöt framåt, som produktionens »rationalisering» fick. De före kriget i princip uppdragna linjerna för denna rationalisering, sammanfattade under begreppet »taylorism», fingo starkt ökad aktualitet på grund av krigsårens krav på massproduktion. Taylors arbeten spredos i svensk översättning. Idéerna överfördes till Sverige också på andra vägar och tilldrogo sig stort intresse bland annat på grund av den omedelbart efter krigets slut införda lagstiftningen rörande 8-timmars arbetsdag — en lagstiftning, som i och för sig i hög grad kan ses mot bakgrunden av den politiska demokratiens, av krigsförhållandena påskyndade framsteg. Sveriges Industriförbund och dess organisationer togo upp dem liksom många andra amerikanska nyheter och bedrevo en omfattande verksamhet för att ge dem en vid spridning. Inte bara i de olika grenarna av verkstadsindustrierna utan också, och inte minst, i textilindustrierna falla krigserfarenheternas på så sätt till Sverige överförda impulser i ögonen inte bara vad produktionsmetoderna och produktionsorganisationen beträffar utan också på varuområdet. Detsamma kan sägas om en del byggnadsmaterielindustrier, ja t. o. m. om möbelindustrien. Vidare kan det sägas om gummiindustrien samt om de kemiska och kemisk-tekniska industrierna.

Krigets krav på den industriella produktionsapparaten gåvo emellertid inte endast de inledningsvis nämnda svårigheterna samt de sist berörda impulserna till utvecklingsledande innovationer. De gåvo också indirekt en koncentrerad stöt framåt på många områden. Delvis var det fråga om redan kända, eftersatta behov av skilda slag. Det bästa typexemplet lämnar här textilvarorna, vars framställning begränsats av importsvårigheter. Detta har emellertid mindre intresse i föreliggande sammanhang, eftersom det här

inte var fråga om några varor, som trängde undan gamla varor eller på andra sätt gåvo någon dramatik åt omvandlingsprocessen. Delvis var det däremot fråga om en uppbromsning av spridningen av nyheter, som framkommit före kriget, men som då långt ifrån hunnit slå igenom på bred front. Ett typiskt exempel härpå lämnar centraluppvärmningen av fastigheter. Värmeledningsanläggningarna spredos under kriget mindre snabbt än annars på grund av brist på material. När de efter kriget slogo igenom på allvar, fingo de djupgående verkningar på många olika områden, bland annat i fråga om beklädnadsvanor, vilket i sin tur återverkade på textilindustrien. Ett annat typiskt, låt vara mindre betydande exempel lämna helkonserverna, vars spridning under kriget hölls tillbaka av brist på bleckplåt. När kriget var slut, kom produktionen på dessa områden att öka särskilt snabbt. Å andra sidan påskyndade krigsårens speciella knapphet på många produkter övergången till utvecklingslinjer, som börjat skönjas före kriget. Elektrifieringen har här redan nämnts i annat sammanhang, och inom de olika industrierna kan man finna en mångfald exempel på liknande, var för sig mindre betydande men tillsammans mycket viktiga förlopp.

Man kan givetvis ställa frågan, huruvida inte de antydda, i de föregående kapitlen mera ingående behandlade innovationerna skulle ha framkommit kriget förutan. Härpå kan man säkerligen svara jakande i flertalet fall. Avgörande är emellertid, att kriget på olika vägar medförde en *i tiden starkt koncentrerad* stöt framåt. Därmed fick nämligen utvecklingsförloppet en på många punkter annan prägel än vad som skulle ha varit fallet vid en i tiden mera utdragen process. Nyheterna voro tillsammans så stora, att deras samtidiga uppträdande gav utvecklingens båda sidor en dramatisk prägel. Spänningen mellan nytt och gammalt blev så stark, att det gamla ofta måste avvecklas under mer än vanligt smärtsamma former. Då det nya tillkommer mera försiktigt och trevande och takten ibland påverkas av hänsynstagande till de kapitalinvesteringar, som redan gjorts inom ramen för gamla metoder och med tanke på gamla varor, tar sig avvecklingsbehovet ofta uttryck på så sätt, att gamla anläggningar få förfalla. Vid mycket starka spänningstillstånd i den ekonomiska dynamiken framtvingas ej sällan en mera dramatisk avveckling, eftersom de rörliga kostnaderna i de gamla anläggningarna ofta nätt och jämnt kunna täckas. En jämn, »harmonisk» framstegsprocess hade därför inte kunnat återupptas omedelbart efter krigets slut ens om världens penning- och valutaförhållanden genast blivit normala.

Mellankrigstidens industriella omvandling fick emellertid sin prägel inte endast av det generella förhållandet, att kriget gav så många i tiden koncentrerade innovationer utan också därav, att impulserna i så hög grad kommo från Förenta staterna. När avspärrningen västerut upphörde, öppnades vägen för inflytanden från detta land, som stod som segrare i kriget, och vars näringsliv inte minst under kriget utvecklats synnerligen snabbt både efter äldre och helt nya linjer. Samtidigt var det land, med vilket Sverige tidigare och under krigsåren haft de livligaste kontakterna bland annat på

det industriella området, nämligen Tyskland, nedkämpat. Dess näringsliv var i oordning, och efterkrigsinflationen förvärrade situationen. Denna maktförskjutning, som hade stark psykologisk effekt, gav avgörande impulser främst på det ekonomiska området. De förmedlades av svenskt affärs- och industrifolk, av vetenskapsmän på det naturvetenskapliga, tekniska och samhällsvetenskapliga området, vilka på ett helt annat sätt än tidigare gjorde Förenta staterna till studieresornas mål, av till Sverige kallade amerikanska tekniska och företagsekonomiska experter samt av tidigare rätt okänd amerikansk såväl fack- som skönlitteratur. Signifikativt är, att 101 stipendiater av 214 från Handelshögskolan i Stockholm foro till Förenta staterna åren 1919—1939 mot 34 till Tyskland, medan 6 av 12 foro till sistnämnda land 1911—1913 och ingen till Förenta staterna. För Tekniska högskolans del kom Förenta staterna på 20-talet gott och väl i paritet med Tyskland. På 30-talet utövade dock Tyskland åter den största dragningskraften, delvis därför att man mera än tidigare strävade efter att fördela flera men i gengäld mindre stipendier. Av största betydelse för livligare förbindelser med Förenta staterna var vidare under hela mellankrigstiden den svenska pappersmassans kvantitativa genombrott på den amerikanska marknaden, vilket till stor del sammanhängde med pappers- och pappkrävande distributions- och förpackningstekniska innovationer i detta land (jfr nedan sid. 365). Möjligheterna att importera från Förenta staterna blevo goda och nya förbindelser knötos via massaexporten också på många andra sätt med detta land. Förenta staterna svarade 1913 endast för 9,2 % av den svenska importen i kronor räknat. Åren 1921/25 hade andelen stigit till i genomsnitt 16,4 %.

Vad som gjorde att de strömningar på det ekonomiska området, som under 20-talet nådde Sverige framför allt från Förenta staterna, gåvo omvandlingen en särprägel, var inte bara den omständigheten, att det var fråga om tekniska och organisatoriska impulser av det slag, som nyss sammanfattningsvis exemplifierats, och som hade sin upprinnelse i krigsindustriella erfarenheter. För Sverige nya metoder, som inte direkt hade krigsindustriellt ursprung, men som hade stark amerikansk prägel, introducerades nämligen i stor mängd under hela 20-talet. Den av den amerikanska industrien införda flytande tillverkningen bör särskilt skjutas i förgrunden. Den blev känd i Sverige i slutet av 20-talet och fick sedan utomordentligt stor betydelse. Inom massaindustrien efterträddes det tidigare dominerande tyska inflytandet av ett amerikanskt, och detsamma var fallet i många andra industrier. Man kan vidare inte värja sig för ett starkt intryck av att amerikanska levnadsvanor, åskådliggjorda inte minst genom filmen, stimulerade till många helt eller delvis nya utvecklingslinjer på varuområdet. Även om de påtagligt krigsindustriella erfarenheterna saknats och således de härifrån emanerande nya eller starkt påskyndade utvecklingstendenserna aldrig uppträtt, skulle utan tvivel nämnda västorientering ha framträtt såsom en betydande impulsgivare i den industriella produktionsomvandlingen i Sverige. Några exempel utvalda från F.U.:s analys, kunna här i förbigående nämnas.

Först och främst var den amerikanska industriproduktionen vid mellankrigsperiodens början förhållandevis mera inriktad på varaktiga konsumtionsvaror av olika slag — bland annat bilar och hushållsartiklar — än den svenska, ett förhållande, som i första hand får sägas vara ett uttryck för den högre levnadsstandard, som Förenta staternas större ekonomiska styrka tillät det amerikanska folket att ha, men som måhända också delvis kan tillskrivas härav mera oberoende levnadsvanor. Det kan knappast bestridas, att de varaktiga konsumtionsvarornas särskilt snabba framryckning i Sverige delvis kan ses mot denna bakgrund. Visserligen skulle säkerligen en utveckling i samma riktning under alla förhållanden ha kommit till stånd på grund av de ifrågavarande varornas egen genomslagskraft, den bland annat på grund av befolkningsstrukturens förskjutningar livliga hushållsbildningen samt i samband med den av industrien i övrigt uppburna nationalinkomsthöjningen. Men att den påskyndades av de amerikanska inflytandena i den meningen, att amerikanska vanor omplanterades i en svensk standard i en särskilt snabb takt, är uppenbart. Bland annat kan man i detta sammanhang erinra om den roll, som den särskilt i Förenta staterna vanliga och till Sverige spridda avbetalningshandeln spelade. Vid sidan av de varaktiga konsumtionsvarorna bars ju vidare en stor del av den svenska industriens produktionsomvandling och därmed den svenska levnadsstandardens utveckling upp av konfektions- och trikåindustrierna. Impulserna från Förenta staterna, som här hade avgörande betydelse, lågo i detta fall inte bara på produktionsmetodernas utan också på modeinriktningens område. Något liknande kan sägas om pappers- och pappförädlingsindustrien och den grafiska industrien. Impulserna till den inom emballagetekniken revolutionerande hårda wellpappkartongen kommo också från Förenta staterna, liksom intresset för en av mellankrigsperiodens största nyheter på byggnadsmaterialens område, lättbetongtekniken.

Sist men inte minst kan man peka på de revolutionerande nya linjerna inom distributionen. Mot bakgrunden av en disharmoni i förhållandet mellan produktionen, där kostnaderna successivt pressats mycket starkt inom industrien, och distributionen, som länge förblivit starkt arbets- och kostnadskrävande, skedde här en omvälvning i Förenta staterna genom att producenterna alltmera övergingo till att själva förpacka sina varor, en innovation, som var den andra sidan av den innovation, som tillkomsten av en speciell förpackningsindustri innebar. Samtidigt härmed och såsom ett integrerande led i denna omläggning kom märkesvarusystemets genombrott och därmed följde i sin tur en starkt intensifierad reklam. Denna omvälvning, som delvis förutsatte de korta och snabba transporter, som bilismen möjliggjorde, och som samtidigt själv bidrog till omvälvningen på transportväsendets område, fick mycket starka återverkningar inom näringslivet, vilka kunnat följas inte minst i analysen av en hel rad industrier. Sammanfattningsvis kan framför allt framhållas att en av följderna blev, att flertalet småföretag i många industrier inte kunde bli progressiva, eftersom

de förpackade märkesvarorna och den frigörelse från grossistledet, som dessa i stor utsträckning inneburo, bland annat krävde en dyr reklam. Hand i hand med denna utveckling gingo vidare helt nya linjer i butikernas utseenden i inredningsavseende, vad beträffar skyltningsteknik etc., vilket i sin tur ledde till en ombyggnad av flertalet affärsfastigheter i städerna. Allt detta, som på ett ganska fascinerande sätt illustrerar en genomgripande omvandlingsprocess, kom med stor kraft och på bred front i Förenta staterna under och efter det första världskriget och nådde så småningom Sverige.

Det kan sammanfattningsvis fastslås, att den drivande kraft i utvecklingen, som låg i de starka amerikanska inflytandena, i hög grad kompenserade en särskilt på 30-talet uppenbar försvagning av de rent inhemska drivande krafterna på det teknisk-ekonomiska området. Den svenska industriella företagarverksamhetens utomordentligt snabba och på ett förhållandevis litet antal enskilda personers insatser i hög grad vilande landvinningar från 1800-talets sista decennier och fram till det första världskriget torde sakna varje motstycke. Även om en del andra länder uppvisade en förhållandevis lika snabb ekonomisk utveckling, måste Sverige såsom ett litet land sägas intaga en särställning så till vida som många internationellt epokgörande nyheter särskilt inom verkstadsindustrierna av rent inhemskt ursprung voro i hög grad avgörande. Att utvecklingen samtidigt byggde på ovanligt gynnsamma naturliga förutsättningar, främst malmen och skogen, är visserligen sant men rubbar inte detta omdöme. Mot denna bakgrund är försvagningen under mellankrigsperioden inte förvånande. En teknisk-ekonomisk utveckling av ifrågavarande snabbhet och karaktär måste betraktas såsom exceptionell och i och för sig mycket mera anmärkningsvärd än den efterföljande försvagningen av de drivande krafter, som hade rent svenskt ursprung.

Den industriella omvandlingens första skede

Första akten av den ekonomiska omvandling, som det svenska näringslivet och främst då industrien undergick under mellankrigsperioden, utspelades under 1920-talet. Vad som var mest utmärkande just för denna första akt skall strax sammanfattas. Dessförinnan måste emellertid förspelet, d. v. s. den första »fredskrisen», beröras. Detta kan ske helt i förbigående.

Krisen och depressionen i början på 20-talet kan nämligen inte sägas bära någon stark prägel av en kamp mellan nytt och gammalt och faller därför inte inom F.U.:s egentliga intresseområde. Visserligen bidrogo de svåra, med ett starkt tryck från utvecklingens negativa sida sammanhängande förhållandena i den tunga industrien till depressionens elakartade förlopp. Men det låter på intet sätt säga sig, att svårigheter av denna art voro utslagsgivande. Betydligt större roll spelade säkerligen de strategiska felinvesteringarna. Men det var härvid mindre fråga om felinvesteringar i form av företagsbildningar och företagsutvecklingar i F.U.:s mening än om finansiella konstruktioner och sammanslutningar av mera formellt innehåll, vars av-

slöjande bidrog till en förtroendekris. Det var ett mycket karakteristiskt drag, att det under krigets slutskede startades ett mycket stort antal säregna »företag», som ej sällan baserade sig på alldeles dödfödda »uppfinningar», och som aldrig kommo i gång med någon produktion. De mest märkliga kombinationer av olika slag gjordes också och allt slags folk, som saknade erfarenheter av industriell verksamhet, deltog med liv och lust i »företagsgrundandet». De missfoster, som skapades, skulle ha fått en kort levnad, även om någon kris aldrig kommit på andra vägar, och själva bidrogo de till krisens skärpning. Störst betydelse härvidlag hade emellertid utan tvivel de med den internationella marknadsutvecklingen och den svenska penning- och valutapolitiken sammanhängande prisrörelserna, inte minst därför att dessa gåvo anledning till stora förluster på delvis spekulativt anhopade varulager. I detta sammanhang kan nämnas att de lättfärdiga värderingsprinciper för alla slag av tillgångar, som man av obetänksamhet tillämpat även i flertalet äldre, hederliga företag både i handel och industri, otvivelaktigt hade mycket svåra, krisskärpande verkningar.

Sedan den akuta krisen övervunnits, karakteriserades 20-talet av de pionjärinsatser på en hel rad områden, som till stor del emanerade från krigsindustriella erfarenheter, framför allt i Förenta staterna. Därtill kom hela raden av pionjärinsatser på andra områden, som inte direkt hade med krigserfarenheterna att göra. Det var under detta årtionde, som de alla fördes fram av ett rätt begränsat antal, vanligen äldre företag och togo fast form. De utslag av omvandlingens positiva sida, som de representerade, hade samtidigt på en del områden tydliga motsvarigheter på omvandlingens negativa sida. Även om innovationerna i rätt betydande grad främst buro upp en exportoffensiv på nya områden och därför inte gåvo anledning till någon kamp mellan nytt och gammalt inom Sveriges gränser, hade man en sådan kamp bland annat inom vissa delar av verkstadsindustrierna, inom tegelbruken, garverierna och läderskoindustrien samt inom textil- och konfektionsindustrien. Det tryck från utvecklingens negativa sida, som sammanhängde med förändringarna i Sveriges strategiska position i världshushållet och därvid inte sällan med stora innovationer utomlands, gjorde sig samtidigt starkt gällande just under 20-talet, bland annat i järn- och stålindustrien, sågverken, glasindustrien, porslin- och keramikindustrien och den kemiska industrien. Det är vidare skäl att understryka, att pionjärföretagen ej sällan fingo vänta rätt länge på vinsten av sina innovationsinsatser, därför att de gamla metoder och varor, som de togo upp kampen med, kämpade en på kort sikt ofta framgångsrik strid genom att bara kalkylera med de rörliga kostnaderna, d. v. s. genom att slita på det redan befintliga realkapitalet. En uppehållande försvarskamp av denna innebörd karakteriserade på många industriella områden just 20-talet. Slutligen kan man utanför industriens område peka på den för 20-talet nya konkurrensen mellan biltrafiken och järnvägarna. Många järnvägsföretag ledo under senare hälften av 20-talet svårt av denna konkurrens.

Senare hälften av 20-talet var därför i själva verket inte alls den allmänna industriella högkonjunktur, som man vid ett ytligt betraktande av vissa generella konjunkturindikatorer skulle kunna föranledas att tro. Förhållandevis få mycket lysande sektorer av industrien ha otvivelaktigt i viss mån redan i dåtidens men särskilt i eftervärldens ögon kommit att dominera det allmänna intrycket på ett delvis missvisande sätt. Framför allt var det här massaindustrien samt ett antal verkstadsföretag med mycket stora framgångar bland annat på exportmarknaderna, som tilldrogo sig uppmärksamhet. Inte minst gav emellertid tillkomsten av tändsticksindustriens väldiga, systematiskt uppbyggda, internationella maktställning och i anslutning därtill Ivar Kreugers verksamhet också på andra fält ett starkt intryck av lysande konjunkturer, som lät andra intryck komma mera i skymundan. Den amerikanska fondbörsens spekulationskonjunktur under 20-talets senare år bidrog kanske också i viss mån härtill. En iakttagelse av intresse i detta sammanhang är, att företagen i en hel rad svenska industrigrenar under 20-talets senare hälft redovisade en vinst, som väsentligt översteg det samtidigt taxerade beloppet, medan förhållandet var omvänt under 30-talets högkonjunktur. Man ville av allt att döma på 20-talet inte på samma sätt som på 30-talet redovisa vinsten »i underkant». Detta var visserligen något som låg i tiden och behöver inte betyda att man »friserade» balansräkningarna. Men kvar står dock det faktum, att de officiella balansräkningarna vid 20-talets slut ge en alltför gynnsam bild av räntabiliteten vid en jämförelse med balansräkningarna vid 30-talets slut. Och ändå visa 20-talets officiella högkonjunkturbokslut betydligt lägre räntabilitet än 30-talets. En annan signifikativ bild för verkstadsindustriernas del framträder i Verkstadsföreningens opublicerade statistik över arbetare, som på egen begäran lämnat sin anställning. Att enligt denna drygt en tredjedel flera frivilligt slutade under 30-talets högkonjunktur än under 20-talets kan inte misstolkas. Att det härvid inte var fråga om någon av konjunkturerna mera oberoende förändring framgår bland annat därav, att »rörligheten» var större under det första världskriget än under det andra. Vidare kan nämnas att antalet upphörda företag per 1 000 befintliga låg något litet högre under 20-talets högkonjunktur än under 30-talets lågkonjunktur och mycket högre än under sistnämnda årtiondes högkonjunktur. Antalet konkurser i hela näringslivet per år låg under högkonjunkturåren 1927—1929 mellan 3 000 och 3 200. Redan 1934 hade antalet sjunkit under 3 000 och i slutet av 30-talet låg det bara hälften så högt som i slutet av 20-talet. Med antalet protesterade växlar och deras sammanlagda belopp förhöll det sig på ungefär motsvarande sätt.[1] Båda sakerna äro så mycket mera anmärkningsvärda som ju hela näringslivets volym var mycket större i slutet av 30-talet än vid slutet av 20-talet.

1920-talet var inte heller en period, som i första hand karakteriserades av

[1] Kommersiella Meddelanden: Ekonomisk översikt 1929 och 1939.

vad som i F.U. kallats marknadssugning. Till en början kan erinras om att antalet födda sjönk starkt under hela 20-talet samtidigt som de yngre ungdomsårskullarna blevo mindre. Vidare sjönk också antalet ingångna äktenskap per år t. o. m. 1924 och den följande ökningen var ganska liten. 1929 års siffra låg lägre än 1920 års.[1] Hushållsbildningen är svårare att följa men det är dock ganska uppenbart att den var stigande under större delen av 20-talet. I jämförelse med den senare utvecklingen var stegringen dock av allt att döma ganska blygsam. De under nästan hela 20-talet mycket starkt expanderande exportföretagen inom verkstadsindustrierna byggde till väsentlig del sin framgång på marknadsutvidgning tack vare nya eller unga varor. Det var i stort sett bara massaindustrien, som fick stark marknadssugning. Hemmamarknadsbranscherna kunde, i den mån de inte i dominerande grad påverkades av den livliga byggnadsverksamheten och deras produkter därtill av transportekonomiska skäl inte kunde importeras, i allmänhet inte få någon expansion s. a. s. till skänks tack vare en sådan marknadssugning. Vad som vid sidan av trycket från utvecklingens negativa sida inom landet framför allt bidrog till detta läge var det förhållandet, att importkonkurrensen på en hel rad viktiga områden var hård också på varuområden, där utländska innovationer inte voro avgörande. Den svenska marknaden låg på många stora områden öppen och fick föga eller intet skydd av statliga ingripanden genom tullar, subventioner eller andra åtgärder eller genom internationella kartellöverenskommelser. Det fanns inte heller annat än undantagsvis något effektivt kartellsamarbete, som upphävde konkurrensen inom landet. De karteller, som funnos sedan tiden före det första världskriget, hade ofta upplösts eller i varje fall förlorat sin effektivitet under kriget och den närmast därpå följande efterkrigstiden med dess ofta kaotiska förhållanden. I flera andra fall hade samarbetet blivit ineffektivt genom K.F.:s uppträdande på marknaden. I den industriella expansion, som kom till stånd under 20-talet vid sidan av stagnation och tillbakagång inom åtskilliga områden, lågo de drivande krafterna sålunda i påfallande hög grad *inom* industrien. I varje fall var detta mycket mera fallet än under det följande årtiondet.

Samtidigt som innovationspionjärerna och deras närmaste efterföljare började en kamp mot gamla varor och gamla metoder, angåvo de riktlinjerna för den kommande utvecklingen och beredde vägen för stora framsteg på bred front, när vissa andra förutsättningar också skapats, vilket på väsentliga punkter ännu inte var fallet på 20-talet. Inom den nya västerbottniska gruvindustrien hade brytningen börjat på allvar och det stora smältverket i Rönnskär hade just färdigställts vid 20-talets slut. Man stod inför en omvälvande utveckling. Vid 20-talets slut och övergången till 30-talet hade vidare pionjärer inom järnhanteringen visserligen brutit ny mark, men flertalet järnverk hade inte hunnit eller kunnat följa deras exempel. Inom verkstadsindustrierna var förhållandet enahanda. Det var en ovan-

[1] Jfr Statistiska undersökningar kring befolkningsfrågan, SOU 1945: 53.

ligt stor skillnad i fråga om modernitet mellan å ena sidan ett rätt litet antal företag och å andra sidan flertalet företag bland annat i en och samma storleksklass. Inom betongvaru- och lättbetongindustrien voro de avgörande innovationerna ett faktum, och tegelbruken hade i sin försvarskamp just funnit en framgångsrik väg. Men konsekvenserna visade sig i hela sin vidd först på 30-talet. Bland fönsterglasbruken hade maskiniseringen just införts. Inom sågverksindustrien hade ett fåtal företag i fråga om driftens rationalisering kommit påfallande långt före den stora massan, som överlag kämpade med dålig ekonomi, och samtidigt hade de första små cirkelsågverksföretagen uppstått i mellersta och övre Norrland. Men någon avgörande kvantitativ betydelse hade dessa omständigheter ännu inte hunnit få. Inom byggnadssnickeriindustrien hade de monteringsfärdiga trähusen just börjat slå igenom liksom de färdiga inredningarna, men kännedomen om nyheterna var långt ifrån allmän i landet. Inom möbelindustrien introducerades just vid övergången till 30-talet de nya linjer, som blevo förhärskande på 30-talet. Innovationsinsatserna voro just gjorda inom några stycken företag, men något allmänt genombrott kan man inte tala om. På Stockholmsutställningen 1930 demonstrerades här liksom på många andra industriella verksamhetsområden 20-talets pionjärinsatser, vilka sedan ofta blevo vägledande på 30-talet.[1] I såväl bomulls- som ylleindustrien hade några större företag med framgång lagt om sin tillverkningsteknik och tillverkningsinriktning efter nya linjer, medan flertalet företag alltjämt kämpade efter gamla linjer. I konfektionsindustrien hade de för den följande utomordentligt snabba utvecklingen avgörande pionjärinsatserna just gjorts både på varuområdet och metodområdet. Detsamma var fallet inom rayontrikåbranschen. Pälsvarufabrikerna hade på allvar gått över till de långa pälskapporna men ännu inte fått någon större marknad för dem. Färg- och fernissindustrien, slutligen, var definitivt inne på cellulosalackernas nya område, men oljelackfärgerna voro dock förhärskande, eftersom nyheterna inte ännu hunnit bli allmänt kända och accepterade. Slutligen böra de flertalet industrier berörande nya utvecklingslinjerna inom distributionen understrykas. På detta område stod man i högsta grad på tröskeln till en omvälvning. Det är ingen tillfällighet att Sveriges — och samtidigt Europas — första »amerikanska» förpackningsindustri startade vid övergången till 30-talet. Slutligen är det skäl att visa på en mycket viktig utveckling, som vid 20-talets slut hade blivit fullt tydlig men ändå bara var i sin första fas i de flesta pionjärindustrierna och knappast alls börjat skönjas i de övriga: den i industriens egen regi eller i mycket nära anslutning till industrien systematiskt bedrivna tekniska forskningen. Den enslige, geniale uppfinnaren i sin kammare hade i stort sett fått sin moderna motsvarighet i form av ofta en hel stab forskare, till vilkas förfogande ställdes stora resurser av

[1] En god bild av brytningen mellan »traditionalism» och »funktionalism» på många områden vid denna tid ger G. Johansson: Konstindustrien på Stockholmsutställningen, i Ord och Bild 1930, sid. 485 ff.

skilda slag. Denna nya utvecklingslinje fick först under de följande årtiondena mycket stor betydelse för de tekniska framstegens och innovationernas karaktär. Men det avgörande intresset hade, såsom nyss antytts i ett annat sammanhang, definitivt väckts under det första världskriget och sedan vunnit insteg på flera håll i den industriella företagarverksamheten under 20-talet. Det var i regel bara de finansiella resurserna och det ej sällan nödvändiga samarbetet mellan de enskilda företagen som fattades ännu vid slutet av detta årtionde.

Ett närmare studium av läget vid 20-talets slut visar inte endast, att många *utvecklingsblock inom de olika industrierna* påbörjats bl. a. i den meningen, att ett rätt begränsat antal företag s. a. s. skjutit fram positionerna långt framför övriga företag och därmed visat vägen för dessa senare, som dock mycket ofta dittills hindrats att följa deras exempel, bland annat på grund av den svaga likviditet och den åtstramade kreditmarknad, som var karakteristisk för 20-talet. Det visar också, att det förelåg talrika och starka teknisk-ekonomiska, *strukturella spänningar inom de enskilda företagen* i den meningen, att vissa avdelningar, vissa led i produktions- och/eller distributionskedjorna hade kommit före andra i påfallande hög grad. Erfarenheter t. ex. inom vissa avdelningar väntade på tillämpning inom andra, där de principiellt likaväl kunde tillämpas. I andra fall hade stora framsteg inom ett led skärpt kraven på framsteg i andra led, där de nämnda erfarenheterna inte kunde tillämpas. En hämmande faktor vid sidan av likviditetssvårigheter och »dyra pengar» var just i dessa fall av rent mänsklig natur. Steget från pionjärinsats till allmän spridning av nyheterna förutsatte ofta en generationsväxling i företagsledningen och på arbetsledande poster. Det förutsatte dessutom ofta nog en förändrad inställning bland arbetarna. Under 20-talet gick innovationsspridningen på metodområdet på många håll rätt trögt, därför att det tog tid att få denna generationsväxling och mera förstående inställning t. ex. till »rationalisering», tidsstudier etc. Att de strukturella spänningarna inom företagen voro särskilt starka just i slutet av 20-talet kan återföras på att så många nyheter kommit på en gång omedelbart efter världskrigets slut.

Emellertid hade förutsättningarna för allmän innovationsspridning och en mera harmonisk utveckling just under 20-talets allra sista år börjat väsentligt förbättras. Till att börja med hade ju pionjärinsatserna, även om de börjat komma tidigare, ofta först då blivit mera allmänt kända. De manade definitivt till efterföljd. Vidare hade stora, tyngande skulder ofta likviderats eller konsoliderats efter en serie omfattande finansiella rekonstruktioner inom ett stort antal företag, ofta i samband med koncernbildningar och specialiseringssträvanden. Sviterna på det rent finansiella planet av den första fredskrisen och dess deflation hade i flertalet fall övervunnits. Bankerna, som själva i många fall rekonstruerats, hade skapat bättre finansiella förutsättningar för företagen. Bankmännen hade också på ett helt annat sätt än som tidigare var vanligt fått erfarenheter av industri och blivit in-

satta i de industriella frågorna. De voro inte lika mycket som tidigare rätt och slätt fordringsbevakare. Samarbetet mellan industrimän och bankmän gick därmed också väsentligt bättre. Vidare hade bankerna i många fall konverterat fordringar till aktier. I en del fall hade de också kunnat placera aktierna hos allmänheten. De kapitalägande skikten i samhället både inom »överklassen» och den »högre medelklassen» hade börjat övervinna de värsta sviterna av fredskrisen 1920—1921, vilken åsamkat dem mycket stora förluster. Deras möjlighet att köpa aktier liksom också att på andra sätt bidraga till företagens finansiering hade blivit större. Slutligen kan det erinras om, att den för mellankrigstidens industriella expansion utomordentligt betydelsefulla elindustrien lagt viktiga grundstenar för nya stora utvecklingsblock av ett speciellt slag. Såväl ASEA som L. M. Ericsson hade 1929 startat nya speciella entreprenadföretag med syfte att skapa en större marknad för moderföretagens tillverkningar. Om en ökad avsättning skulle kunna uppnås på längre sikt, var det inte tillräckligt att tillverka förstklassiga produkter till konkurrenskraftiga priser och att ha en god försäljningsorganisation. Man måste också se till att skapa sin egen marknad genom att låta egna entreprenadföretag åtaga sig elektrifieringsarbeten och utbyggnad av telefonnätsystem. Nödvändigheten av att arbeta på detta sätt hade länge stått klar och man hade tidigt slagit in på dessa linjer.[1] Men i slutet av 20-talet hade man kommit i det läget, att ett stort nytt steg ansågs nödvändigt.

Allt vad som här anförts och som analyserats mera i detalj i de föregående kapitlen, pekar i en och samma riktning och tillåter en bestämd slutsats. *Den svenska industrien stod vid 20-talets slut just i början av en stark och allmän expansion i den meningen, att förutsättningar på område efter område skapats eller just höllo på att skapas för en sådan.* I vissa fall var man fullt medveten härom, medan man i andra fall inte klart såg utvecklingslinjerna. Inom mycket få områden stod man vid slutet av en expansionsperiod i den meningen, att de dynamiska krafterna tillfälligt försvagats på grund av en uppnådd »strukturell balans». Det behövdes tills vidare inga ytterligare innovationer för att driva utvecklingen vidare. De redan realiserade hade långt ifrån uttömt sin dynamiska kraft. De hade tvärtom just börjat utöva sin verkan. Inte heller stod man i slutet av en period i den meningen, att en viss »mättnad» karakteriserade marknaden i motsats till vad som var fallet under de tidigare åren. Man kan här nästan bara peka på slipmasseindustrien och tidningspappersbruken. Man stod för det tredje inte heller vid slutet av en period, som karakteriserades av en betydande tröghet i utvecklingens negativa sida och därmed predisponerade för en i tiden koncentrerad avveckling och anpassning. Tvärtom stod man vid högkonjunkturens slut närmast vid slutet av en sådan avvecklings- och anpassningsperiod. Föråldrade varor, produktionsmetoder och företag hade under hela 20-talet

[1] Se kap. 5: 67.

hållit på att avvecklas och det mesta var undanstökat vid övergången till 30-talet. Den med avvecklingen sammanhängande »dumping»-betonade försvarskampen led också mot sitt slut. Till sist bör det starkt understrykas, att påfallande få och obetydliga felinvesteringar gjordes under 20-talet.

Investeringarna i industrien under detta årtiondes av den första fredkrisens lärdomar i mångt och mycket präglade, försiktiga högkonjunktur betydde ganska sällan felinvesteringar ens i den betydelsen, att anläggningarna i fråga behövde »växas i» med påföljd att en tillfällig konjunkturnedgång kunde göra situationen kritisk på kort sikt. De ofullbordade utvecklingsblocken vållade dock en del svårigheter, när krisen med dess blickfältsförkortning kom — en sak, vartill det blir anledning att komma under B nedan.

Mycket sällan byggde 20-talsinvesteringarna på några kvantitativt betydande fall av misstag vid kalkyleringen. Går man igenom industri för industri och undersöker förhållandena vad beträffar företagsbildning och företagsutveckling mot bakgrunden av vad som sedan skedde under 30-talets depressionsår, finner man sålunda mycket få exempel på fall, där en akut kris och rekonstruktion kunde undgås endast tack vare de relativt långa blickfält och det förtroende till framtiden, som utmärkte 20-talets sista år. De ekonomiska svårigheter man mötte under 30-talets första år berodde ojämförligt mera på att man under det föregående årtiondet investerat för litet än på att man investerat för mycket.

Vidgar man synfältet till förhållandet mellan de olika industrierna, kan man också där fästa uppmärksamheten på en rad särskilt påfallande strukturella spänningar och ofullbordade utvecklingsblock. Vissa industrier hade sålunda kommit ganska långt på de för 20-talet karakteristiska nya linjerna, t. ex. i fråga om produktions- och distributionsorganisation, men också på det maskinella området. Andra industrier lågo här efter, helt enkelt därför att pionjärinsatserna gjorts inom de förstnämnda industrierna och tillämpningen av nyheterna inom en industri som regel fordrade speciella anpassningar och ibland sekundära innovationer, men också därför att vissa industrier hade särskilt dålig räntabilitet, likviditet och kreditvärdighet. Dessa industrier, bland vilka t.ex. tegelbruken och porslinindustrien kunna nämnas, hade med andra ord inte råd till de investeringar, som krävdes, bland annat och inte minst därför att de voro utsatta för ett starkt tryck från utvecklingens negativa sida och inte hade känning av någon marknadssugning.

Om man ser till näringslivet och samhället som helhet framträda också där vid 20-talets slut en rad sådana förhållanden, att det med mycket mera skäl kan sägas, att man stod inför eller mitt uppe i en ovanligt stark och allmän expansion än att man ens tillfälligt befann sig i en slutfas. Dessa förhållanden stodo delvis i samband med den industriella sektorn av näringslivet samtidigt som de påverkade denna. De områden, som här förtjäna att uppmärksammas mera än andra, äro för det första kommunikationerna i vidaste bemärkelse och för det andra byggnadsverksamheten.

1920-talet var på ett iögonenfallande sätt bilismens och busstrafikväsen-

dets ungdomstid. Dessa i stort sett nya transportmedel hade börjat spinna sitt allra grövsta nät över den svenska landsbygden. Deras kvantitativa betydelse för 20-talets allmänna ekonomiska utveckling får dock inte överdrivas. De hade inte ens vid detta årtiondes slut fått en betydelse, som kan betraktas annat än som en ganska ringa början till betydelsen under det följande årtiondet. Bland annat hade en mycket betydelsefull förskjutning mot tyngre lastbilar just börjat och samtidigt hade de grundläggande framstegen på dieseldriftens område gjorts. Av största vikt för just Sveriges del var att den svenska bil- och bussindustrien just slagit in på nya linjer. Experimentstadiet var passerat. Under övergångsåren mellan 20-talet och 30-talet visste man ganska väl, på vilka linjer man skulle arbeta i fortsättningen. Samtidigt hade den amerikanska General Motor trusten just byggt sin första stora sammansättningsfabrik i Sverige. Slutligen kan framhållas, att 20-talets konkurrens mellan lastbilar och bussar å ena sidan och järnvägarna å andra sidan på viktiga punkter började efterföljas av en period, som i stor utsträckning innebar, att de båda kommunikationsmedlen kompletterade varandra. Järnvägsföretagen hade börjat differentiera sina taxor på ett annat sätt än tidigare och de hade också börjat rationaliseras och många av dem hade börjat skaffa sig egna lastbilar och bussar. Vid övergången till 30-talet kunde man emellertid här med all rätt tala om ett ofullbordat utvecklingsblock. 1930-talets trots bilismens oerhörda utveckling bland annat genom de s. k. »långtradarna» och dieseldriften i stort sett minskade konkurrens — sedan depressionsåren passerats — var ingalunda bara en konjunkturföreteelse utan en följd av ett fullbordande av detta utvecklingsblock.

Järnvägselektrifieringen erbjuder ett annat exempel på hur man vid 20-talets slut kunde se tillbaka på de första lyckade försöken. Elektrifieringen av enstaka järnvägar kunde dock bara vara ett *led* i ett utvecklingsblock. Samtrafik mellan ångdrift och eldrift stötte nämligen på betydande tekniska och ekonomiska svårigheter och kunde bara betraktas som en nödvändig övergångsföreteelse. Vid 20-talets slut var ifrågavarande synnerligen betydelsefulla utvecklingsblock nyss påbörjat och i hög grad ofullbordat.[1]

Om man till kommunikationsväsendet slutligen vill räkna radion, framträder ett ganska analogt förhållande. Den svenska rundradion hade börjat 1925 men hade ännu 1929 knappt trampat ur barnskorna. Kristallmottagarna voro överallt förhärskande. De inbyggda högtalarna, som under 30-talet kommo att helt slå ut kristallmottagarna, hade emellertid introducerats, och man kunde se deras spridning som en ren tidsfråga.

Medan man på kommunikationernas område vid slutet av 20-talets högkonjunktur befann sig i början på en expansionsperiod, vars konturer kunde klart skönjas, befann man sig vad byggnadsverksamheten beträffar mitt uppe i en dylik. Man kan således inte säga, att man stod i början på samma sätt som på de ovan exemplifierade områdena inom och utanför industrien.

[1] Ang. takten i järnvägselektrifieringen se t. ex. F. Hjulström: Sveriges elektrifiering. Geographica n:r 8, Uppsala 1940.

Men det kan å andra sidan på intet som helst sätt sägas, att man befann sig på toppen av någon »byggnadscykel». Befolkningsstrukturens successiva förskjutningar med åtföljande, av konjunktursvängningar delvis oberoende stigande äktenskapsfrekvens och hushållsbildning, hade pågått under många år och fortsatte alltjämt. Byggnadsverksamheten hade sedan 1923 också varit livlig, men då den alltjämt stigande äktenskapsfrekvensen ledde till ständigt ökad efterfrågan, var behovet vid den givna hyresnivån inte mättat och vägen inte beredd för någon byggnadsstagnation. Detta allra minst vad beträffar de små, moderna lägenheter, vars utrustning i så hög grad fick sin prägel av de nya, varaktiga konsumtionsvaror, som industrien introducerat under 20-talet. Det finns ingen anledning att här taga upp frågan, i vilken mån man ännu vid 20-talets slut kunde tala om »eftersatta behov» i någon bestämd mening. I den mån detta faktiskt var fallet och detta, såsom ibland hävdats[1], delvis får ses mot bakgrunden av att byggnadsindustriens kapacitet krympt under krigsårens begränsade byggnation, kan man alltså också här säga, att krigets följder klart kunna skönjas så sent som vid 20-talets slut.

Till den kvarstående spänningen i förhållandet mellan befolkningsutveckling och bostadsproduktion anslöt sig en låt vara i jämförelse härmed säkerligen mindre betydelsefull bristande balans mellan den industriella expansionen å ena sidan och bostadsbyggnation och samhällsbyggande över huvud å andra sidan. Den industriella expansionen hade av allt att döma mången gång hunnit bostadsbyggnationen och samhällsbyggandet i förväg. Särskilt industriens framträngande på mindre tätorter och på landsbygd bör här uppmärksammas. Industriföretagen kommo här ofta till orter, vars hela bebyggelseomfattning och bebyggelsestruktur var av annat slag än den som i längden fordrades även i ett mindre industrisamhälle. Samtidigt som nya industriföretag på dessa orter efter hand kommo att betyda ett behov av nya bostadshus, kommersiella byggnader, samlingslokaler etc., inneburo de för övrigt ett latent behov av andra, kompletterande industriföretag. Studerar man dessa tätorters utseende vid 20-talets slut, kan man inte värja sig för intrycket, att denna »avrundningsprocess» inom samhällena ofta nog inte hunnit komma i gång på allvar. Det var bara de första stegen i ett i antydd mening ekonomisk-geografiskt utvecklingsblock, som hunnit tagas.

Sammanfattar man situationen vid 20-talets slut, d. v. s. vid den tid, då en ganska allmän industriell lågkonjunktur stod för dörren, kan man för Sveriges del konstatera, att mycket litet predisponerade för en svår kris och depression. Tvärtom hade starka dynamiska krafter både inom industrien själv och inom närings- och samhällslivet över huvud s. a. s. laddat upp för en snabb och allmän expansion. Däremot hade man lämnat en period bakom sig, som karakteriserats av starkt motstridiga tendenser inom närings-

[1] Se Slutbetänkande avgivet av Bostadssociala utredningen, del I, SOU 1945: 63, sid. 66 ff.

livet. De många nya eller unga varorna hade börjat att vidga sin marknad men inte fått något kvantitativt genombrott på bred front. »Rationaliseringen» hade gjort stora framsteg på många håll och betytt en avsevärd besparing av arbetskraft. Men oerhört mycket återstod att göra redan med tanke på vad man då allmänt visste om möjligheterna. Samtidigt hade man haft en omfattande kamp mellan nytt och gammalt. Allt detta bidrar till att förklara bland annat den arbetslöshet, som dröjde sig kvar under hela 20-talet och den förhållandevis svaga räntabiliteten på många håll under detta årtionde.

Den industriella omvandlingens andra skede

Mot bakgrunden av den ovan sammanfattade situationen vid 20-talets slut, är det till en början uppenbart, att den arbetslöshetskris, som träffade Sverige från början av 30-talet och några år framåt, inte hade sin upprinnelse i förhållandena inom landets egna gränser. Några utpräglat svaga punkter i det svenska näringslivet av den natur att de kunde spela någon aktiv roll i förloppet funnos inte. Inte heller kan den minskning av efterfrågan på svenska exportprodukter, som inledde krisen, förklaras av att produkterna i fråga befunno sig på utvecklingens negativa sida. Det var alltså inte, såsom i viss mån var fallet vid 20-talets början, fråga om verkningarna av utländska innovationer och utländsk industriell expansion, vilka gjorde de svenska tillverkningarna konkurrenssvaga. De enda, som här kunna nämnas såsom undantag av större betydelse, äro sågverkens och stenindustriens. I övrigt drabbade efterfrågeminskningen produkter, som ur den industriella omvandlingens synpunkt på längre sikt voro på snabb frammarsch. Härmed är naturligtvis inte sagt att inte den av den internationella konjunkturnedgången föranledda tillfälliga efterfrågeminskningen, kan ses mot bakgrunden av den ekonomiska omvandlingen i stort, sedd i sitt internationella sammanhang, d. v. s. mot bakgrunden av kampen mellan nytt och gammalt på andra områden, trögheten i utvecklingens negativa sida o. s. v. ur mera global synpunkt.[1] Det gäller för ögonblicket bara att hålla fast vid slutsatsen, att 30-talets svenska kris och depression inte var ett uttryck för någon kamp mellan nytt och gammalt inom Sveriges gränser eller för någon försämrad strategisk position för det svenska näringslivet i världsekonomien och att den inte heller kan ses såsom en följd av den närmast föregående svenska högkonjunkturen. Den i konjunkturteorien präglade satsen att 'depressionens enda orsak är högkonjunkturen' är i detta fall, i den mån den inte uttrycker en truism, uppenbart falsk. Det är anledning att hålla detta i minnet, om man vill förstå 30-talets utveckling.

Det nya skede i den industriella omvandlingen, som inleddes under 20-talets sista år, satte nämligen mera än något annat sin prägel på utvecklingen

[1] Se vidare kap. 3: 36 samt nedan sid. 392, not 2.

under större delen av 30-talet. Under detta årtionde utspelades andra akten av mellankrigsperiodens omvälvning. Spridningen på bred front av de innovationer inom flertalet viktiga industrigrenar, som ett mindre antal pionjärer stått för, och fullbordandet av de betydelsefulla utvecklingsblock, som påbörjats, kan utan svårighet följas under hela 30-talet. Ett närmare studium av utvecklingen inom de olika industrier och områden av näringslivet, vars läge vid krisens början karakteriserats i det föregående, kan inte lämna rum för något tvivel beträffande förloppets art.[1] Ur denna synpunkt ter sig depressionen såsom ett mellanspel mellan omvandlingens första och andra akt. Så snart en ljusning kunde skönjas på marknaderna för Sveriges stora exportprodukter, frigjordes hela raden av starka expansionistiska krafter, vilka också i fortsättningen i hög grad stöddes framför allt av pappersmassans gynnsamma exportkonjunktur — en sak, vartill det blir anledning att återkomma. Understrykas bör sålunda att ljusningen i fråga kan sägas ha skapat en gynnsammare atmosfär för en fortsättning av den omvandlingsprocess, vars första akt utspelades under 20-talet och vars andra akt man stod inför när krisen och depressionen kom vid övergången till 30-talet. Även om den första exportökningen kom till stånd med hjälp av tidigare anhopade lager och således i ringa grad verkade inkomstgenererande, förbättrade den företagens likviditet och ökade förtroendet till framtiden.

På ungefär samma sätt kan valutadeprecieringen och den härmed delvis sammanhängande nya lågräntepolitiken betraktas. Valutapolitiken gav hemmamarknadsindustrien ett ökat skydd och förbättrade också förtjänsterna på exporten samt exportmöjligheterna. Den tidigare strama penningpolitiken kan närmast sägas ha bidragit till att hejda och hämma fortsättningen av utvecklingen från 20-talet och därmed till mellanspelet under 30-talets första år. När dess karaktär förändrades, fick man en impuls till återhämtningen 1932 och 1933, och man kunde därmed också lättare knyta an till de tidigare utvecklingslinjerna. Detta kan också sägas om den allmänna ekonomiska politiken i övrigt. De arbetslöshetspolitiska åtgärder och främst då de offentliga arbeten, som finansierades genom en underbalanserad budget, bidrogo otvivelaktigt redan under här diskuterade år till att ge en viss marknadssugning för industrien, låt vara att denna inte spelade större roll förrän 1934. De bidrogo därigenom i någon mån till att undanröja de hinder för en fortsättning av 20-talsexpansionen, som den internationella konjunkturens spridning till Sverige inneburit.

[1] En ganska intressant indikator bland många andra är omsättningsutvecklingen inom det Industriförbundet tillhörande AB Industribyråns organisationsavdelning, d. v. s. den avdelning, som framför allt ägnade sig åt konsultativ verksamhet för produktionsmetodernas organisatoriska förbättring (»rationalisering»). Efter en ringa början omedelbart efter det första världskrigets slut hade denna under perioden 1926—1929 nått upp till 62 000 kr i genomsnitt per år. Under den följande fyraårsperioden, som bland annat omfattade depressionsåren, var man uppe i 95 000 kr för att under åren 1934—1939 nå upp till 140 000 kr. Ökningen kan väsentligen tillskrivas ett ökat antal konsultationer.

Den nya jordbrukspolitiken gav mera än en impuls till konjunkturförbättring för jordbruket. Här hade man nämligen inte på samma sätt som inom industrien och näringslivet i övrigt starka strukturella spänningar i 20-talets utveckling. Hela den svenska jordbruksnäringen led i stället hårt av ett tryck från utvecklingens negativa sida. Den jordbruksstödjande politiken från 30-talets början var ju också av en mera aktiv natur än den allmänna ekonomiska politiken i övrigt. I den mån denna jordbrukspolitik via det avsevärt förbättrade läget för jordbruket inverkade på industrien i form av marknadssugning, kan man således göra gällande, att den gav en impuls till industriell återhämtning.

Vänder man så uppmärksamheten från den första återhämtningen till den fortsatta utvecklingen, är det till en början skäl att erinra om att innovationsspridningen, d. v. s. den stora massan företags anammande av innovationspionjärernas nya metoder och nya varor, i den föreliggande situationen inte behövde leda till en skärpning av konkurrensen mellan företagen och till en nedpressning av pionjärernas vinstmarginaler.[1] Att 30-talet i allmänhet uppvisade en bättre räntabilitet än 20-talet är inte heller en omständighet, som talar emot tesen om en mycket allmän innovationsspridning, alldeles oavsett det faktum, att trycket från utvecklingens negativa sida var mycket starkare på 20-talet än på 30-talet. Visserligen pressades marginalerna otvivelaktigt i vissa industrier just på grund av en sådan innovationsspridning. Men mera karakteristiskt är dock att detta i regel inte var fallet. Teoretiskt finns inte heller några skäl att utan vidare vänta sig att finna en sådan nedpressning. Ett klarläggande härav ger en belysning av det för 30-talet typiska utvecklingsförloppet över huvud.

Först och främst behövde det inte bli en skärpning av konkurrensen, helt enkelt därför att det var fråga om en spridning av metodinnovationer mellan företag med olika produktionsinriktning eller avsättningsmarknader. I sistnämnda fall kunde det t. ex. vara fråga om tillverkningar, som inte kunde bära långa transporter. Även i de fall, då det blev en metodinnovationsspridning mellan företag med helt eller delvis samma produktion och marknad, behövde det inte alls bli någon nedpressning av vinstmarginalerna. I många fall vidgades nämligen marknaden genom innovationsspridningen som sådan via de relativa eller absoluta prissänkningar eller kvalitéhöjningar de kunde leda till. Bland annat framträdde detta ibland inom exportindustrierna. Detta var t. ex. fallet inom järnindustrien och massa- och pappersindustrien, där relativt fasta leverantör-kundförbindelser voro vanliga.

För det andra saknade ju 30-talet starkare inslag av »dumping»-konkurrens från sådana företags sida, som kunde föra en uppehållande försvarskamp genom att kalkylera bara med de rörliga kostnaderna eller ibland inte ens med alla dessa. Även om vinstmarginalerna under 30-talet hos de bästa företagen genom innovationsspridningen pressades mera än vad som skulle

[1] Det behöver väl här knappast påpekas, att under hela detta och följande resonemang ligger den realistiska förutsättningen, att den klassiska teoriens »rena konkurrens» inte förelåg.

ha varit fallet utan denna spridning, pressades de därför ofta inte under den nivå, som uppnåddes under 20-talet, då en sådan »dumping» var mycket vanligare än under 30-talet. Det kan i detta sammanhang också understrykas, att en dylik »dumping» liksom den mera »kroniska», som utmärkte vissa industrier, i en del fall bringades till ett slut genom kartellöverenskommelser av olika slag. Dessa bidrogo då till ett överlag förbättrat räntabilitetsläge i de ifrågavarande industrierna under 30-talet. Sådana karteller, vilka under 30-talet fingo en bättre jordmån än under 20-talet, då stora rubbningar i äldre relationer mellan företag och sammanslutningar, otaliga ägareskiften och finansiella rekonstruktioner etc. karakteriserade förhållandena, hade uppenbarligen också i andra fall en verkan i denna riktning. Att säga hur betydelsefull denna var är omöjligt. Ingenting tyder dock på att den var dominerande.

För det tredje måste man komma ihåg, att 30-talet utmärktes av marknadssugning för hela industrigrenar och branscher på ett helt annat sätt än 20-talet. En hel rad industrier fingo med andra ord under 30-talet en efterfrågeökning på sina produkter utan något starkare samband med vad som hände inom deras murar. En demonstration av detta förhållande ger kanske mera än något annat en allmän karakteristik av de väsentligaste dragen i 30-talets utveckling.

Till en början kan det då beträffande befolkningsutvecklingen erinras om, att antalet födda ökade starkt under 30-talets senare hälft, vilket på många olika vägar gav en marknadssugning för industrien, som saknade motsvarighet under 20-talet. Vidare började antalet ingångna äktenskap öka redan 1933 och ökningen blev sedan under hela 30-talet mycket stark. Medan 1929 års siffra låg lägre än 1920 års, låg genomsnittet för åren 1935—1939 inte mindre än 34 % högre än 1929 års. Samtidigt ökade hushållsbildningen otvivelaktigt ännu snabbare.[1]

En allmän förutsättning för 30-talets starka marknadssugning var den redan i samband med diskussionen av återhämtningsfasen 1932—1933 berörda omständigheten, att skyddet för importkonkurrens på många områden var större än tidigare. Härtill kom att konkurrensbenägenheten från utlandets sida på en del områden minskade, helt enkelt därför att vederbörande länders inhemska marknader ställde växande anspråk på produktionen. Dessa växande anspråk, som efter hand kommo att i allt högre grad sammanhänga med rustningarna för ett andra världskrig, medförde dessutom en stark marknadssugning även för stora delar av den svenska exportindustrien, vartill någon motsvarighet inte fanns på 20-talet.

Den penning- och valutapolitik, som introducerades i början av 30-talet, var också på andra sätt av betydelse för den kumulativa utvecklingen och därmed också för marknadssugningen på bred front. Medan 20-talet präglats av »dyra pengar», fick man ju på 30-talet en lätt penningmarknad. Samma

[1] SOU 1945: 63, sid. 153.

markerade, nödtvungna eller frivilliga försiktighet som under 20-talet, då den första fredskrisens sviter ännu kändes starkt och dess lärdomar ännu voro i färskt minne, präglade inte heller kreditgivningen. Även om kreditgivarna och kapitalplacerarna i ringa utsträckning befattade sig med riskabla projekt och ännu mindre med spekulationer av den typ, som var vanlig under det första världskriget och framför allt under de första efterkrigsåren, var det inte så svårt som under 20-talet att få formellt eller reellt långfristiga krediter. Här förelåg ett samspel mellan det enkla faktum, att man avlägsnat sig från de mycket svåra åren i början av 20-talet — 30-talskrisens förluster voro, trots Kreugerkraschen uppenbarligen av mindre betydelse — och det förhållandet, att man mycket mera än på 20-talet såg vilka möjligheter de nya utvecklingslinjerna inom industrien gåvo sedan pionjärerna visat vägen. Valutapolitiken gav ju också direkt, alltså inte bara via lätta penningmarknaden, mycket större möjligheter till *självfinansiering* av industriens modernisering, d. v. s. av innovationsspridningen än under 20-talet. Exportens ökade lönsamhet i kronor räknat efter depreciering och pundkursens »spikning» satte i första hand exportindustrierna men indirekt också andra industrier, vilka på olika vägar blevo delaktiga av de ökade exportinkomsterna, i stånd att bättre än tidigare se om sitt hus. Vidare låg det ett kumulativt element i själva innovationsspridningen. Denna gav allt flera företag bättre räntabilitet och likviditet, vilket i sin tur förbättrade möjligheterna att fullfölja moderniseringen. Den svenska industrien blev också på denna väg under 30-talet på ett helt annat sätt än tidigare självfinansierande.[1]

Om man så vill kan man säga, att självfinansieringen innebar ett slags »tvångssparande» ur hela samhällsekonomiens synpunkt. Vare sig de i förhållande till 20-talet höga vinsterna berodde på det i och för sig självklara och fullt naturliga förhållandet att den klassiska teoriens »rena konkurrens» inte existerade i den för flertalet industriers del av ökade exportinkomster och stark marknadssugning betingade situationen eller de sammanhängde med en *organiserad* konkurrensbegränsning inneburo de — eftersom de i ringa grad användes till att höja utdelningarna — att en förhållandevis stor del av nationalinkomsten användes för industriens modernisering.

En allt större roll efter hand som man kom längre fram på 30-talet, spelade till sist den omständigheten, att fullbordandet av de utvecklingsblock, som hade påbörjats under 20-talet, innebar stark marknadssugning för en hel rad industrier, både genom den omfattande investeringsverksamhet, som låg däri, och genom för varje kumulativ process typiska kedjereaktioner via inkomstbildning för råvaruleverantörer, arbetare, distribuerande företag o. s. v. Inte minst den omständigheten, att dessa utvecklingsblock täckte geografiskt vidsträckta, ur ekonomisk synpunkt ofta ganska jungfruliga områden förstärkte deras expansionistiska verkan. Detta gäller både

[1] Jfr A. Östlind: Industriens finansiering 1924—1941, i Ekonomisk Revy 1944: 1.

då det var fråga om sådana block inom en industri och då blocken lågo på ett vidare fält. Inte minst det sistnämnda är värt uppmärksamhet. Även om industrien på sin tid varit en avgörande drivande kraft i påbörjandet av dessa utvecklingsblock, såsom var fallet t. ex. på kommunikationernas område, där innovationer bland annat inom bilindustrien startade utvecklingen, var den under 30-talet mera passiv i den meningen, att händelseförloppet s. a. s. rullade vidare av egen kraft. Man kan här framför allt peka just på buss- och biltrafiken med alla dess följdföreteelser men också på bostadsbyggnationen, där ju inte bara rent befolkningsstrukturella utvecklingsförlopp voro avgörande utan också industriella innovationer från 20-talet. Ur denna synpunkt kan 30-talets utveckling betraktas som en kumulativ fortsättning på 20-talets i väsentligt högre grad än 20-talets utveckling kan betraktas som en kumulativ fortsättning på utvecklingen före 1914.

Samspelet mellan de nu berörda faktorerna är lätt att helt allmänt se, men det vore knappast tillåtligt att utan en mera ingående analys än den, som i F.U. kunnat komma i fråga, göra försöket att avväga deras kvantitativa betydelse var för sig. På en viktig punkt är det emellertid nödvändigt att uppställa en betydelsefull fråga, som bör åtminstone försöksvis besvaras. Det finns en hel del som talar för, att läget vid 20-talets slut i många andra industriländer åtminstone i princip var tämligen likt det svenska, även om det bör starkt understrykas, att säkra omdömen här kräva en ingående analys, som lika litet som för Sveriges del kan bygga bara på tryckta källor och litteratur. *Om* så verkligen var fallet, uppställer sig frågan, varför Sveriges 30-talshistoria fick en starkare expansionistisk prägel än flertalet övriga länders.

Till en början bör det då understrykas, att de dynamiska krafter, som lågo i förekomsten av ofullbordade utvecklingsblock, sannolikt voro ovanligt starka i Sverige, inte minst därför att impulserna från Förenta staterna för vårt lands del av allt att döma varit ovanligt starka liksom också därför att den svenska industriella företagarverksamheten, som delvis i särskilt hög grad byggde på tidigare, speciella och storartade svenska uppfinningar, sannolikt kan sägas ha varit ovanligt dynamisk. Sverige var ju vidare ett land, som undgått direkta reella och finansiella krigshärjningar och som därför fått ett visst försprång.

Ser man på 30-talets händelseförlopp mot bakgrund härav förklaras Sveriges särskilt gynnsamma utveckling med all sannolikhet till en del. Emellertid kan man också peka på en annan av allt att döma viktig sak, nämligen den gynnsamma position och därav följande starka expansion, som massaindustrien kunde uppvisa. Den marknadssugning för andra svenska industrier, som på många olika vägar blev en följd av denna stora, i det svenska folkhushållet nästan dominerande exportindustris utveckling, samtidigt som tillgången på valutor blev god till båtnad för en livgivande import av såväl kapitalvaror som konsumtionsvaror från Förenta staterna, var karakteristisk just för Sverige mera än några andra av de förut berörda faktorerna.

Genom sistnämnda synpunkt löses naturligtvis dock inte det antydda avvägningsproblemet. Visserligen är analysen ägnad att understryka, t. ex. att valuta- och penningpolitikens roll inte kan skjutas i förgrunden, men någon kvantitativ avvägning mellan samtliga faktorers betydelse är ju därmed inte gjord. En sådan är i själva verket av principiella skäl en mycket vansklig uppgift. Man kan säga, att den andra akt av hela det förlopp på det industriella området, varpå F.U. särskilt fäst uppmärksamheten, skulle ha utspelats långsammare, om inte t. ex. den nya valuta- och penningpolitiken förts. Men att säga *hur mycket* långsammare det skulle ha gått är ytterst vanskligt. Vidare är det otvivelaktigt fullt berättigat att hävda, att utvecklingen skulle ha blivit ojämförligt långsammare även vid en ännu mera expansionistisk ekonomisk politik, om inte de för näringslivet i allmänhet och industrien i synnerhet karakteristiska, osedvanligt starka dynamiska krafterna gjort sig gällande, d. v. s. om omvandlingen befunnit sig i ett annat skede. Men också här saknar man möjligheter till några mera preciserade slutsatser. Frågeställningarna äro emellertid av uppenbart intresse för den, som vill ägna sig åt en mera alltomfattande kausalanalys av 30-talets ekonomiska utveckling. Men den ställer mycket stora krav såväl på teoretisk modellanalys som på empirisk forskning inom ramen för en sådan kausalanalys. F.U.:s studium av den industriella omvandlingsprocessen har bara pekat på en föga uppmärksammad aspekt av förloppet, som det synes vara fruktbart att beakta vid en mera allmän studie. Det blir strax anledning att återkomma härtill i en avslutande principdiskussion.

Företagsbildningens, företagsutvecklingens och företagsdödens karakteristika

I den hittillsvarande sammanfattningen har den industriella företagsbildningen, företagsutvecklingen och företagsdöden i olika sammanhang infogats i bilden. Analysen möjliggör emellertid också en del andra allmänna slutsatser särskilt beträffande företagsbildningens karaktär och betydelse ur vissa speciella synpunkter.

Under årtiondena *före det första världskriget* fick den industriella företagsbildningen i hög grad sin prägel av den omständigheten att industrialiseringsprocessen alltjämt befann sig i ett förhållandevis tidigt skede, att det i högsta grad var fråga om marknadsutvidgande förlopp, som påfallande ofta baserades på betydande primära varuinnovationer av rent svenskt ursprung. Vidare fick den delvis sin prägel därav att det var fråga om en exploatering av rika naturtillgångar. Den påverkades också därav att utvecklingen kom till stånd i ett samhälle, vars sociala och politiska struktur ännu i rätt hög grad hade kvar drag, som voro karakteristiska för ett tidigare, mindre avancerat ekonomiskt utvecklingsstadium. Relativt få och små samhällsgrupper intogo ju alltjämt en ekonomisk, social, kulturell och politisk förgrunds- och maktställning. Denna tillät dem att skapa den industriella utvecklingen

s. a. s. efter sitt eget huvud utan allvarligare arbetsmarknadspolitiska eller allmänpolitiska hinder av avgörande slag. Världsmarknaden låg vidare i stort sett öppen. Spärrarna vid de politiska gränserna voro lätta att ta sig igenom. De politiska spänningarna blevo visserligen efter hand framträdande men de medförde inte förrän helt plötsligt, d. v. s. vid det första världskrigets utbrott, några hinder för den internationella samfärdseln i vidaste bemärkelse.

Under dessa förhållanden var företagsbildningen i de flesta industrier dels mycket livlig, dels på så sätt karakteristisk, att påfallande många av de nya företagen växte mer eller mindre snabbt och kraftigt. De något äldre företagen och de efter hand nytillkomna inom de olika branscherna voro av ungefär samma karaktär. De kompletterade exempelvis inte varandra t. ex. genom ett underleveranssystem. De nya företagen startade vidare visserligen i regel i liten skala men ganska många av dem startade dock i ganska stor sådan. Påfallande många skapade sig snabbt en stor exportmarknad på basis av de stora varuinnovationerna. Grundarna och/eller finansiärerna voro i regel enskilda personer eller konsortier, ofta i nära anslutning till bankerna, och det var i mycket hög grad handelns folk liksom över huvud taget »överklassen» och »medelklassen», som utgjorde rekryteringsbasen för företagarna.

Under *mellankrigsperioden* kom det svenska samhället och den svenska industrien in i ett skede av sin utveckling, som på en rad viktiga punkter innebar väsentligt ändrade förutsättningar för tillkomsten och utvecklingen av nya företag än tidigare. Detta skede var delvis en naturlig fortsättning på det föregående men fick också sin prägel av nya såväl internationella som svenska förhållanden, bl. a. då av den politiska och sociala utvecklingen, av att de förut dominerande samhällsgruppernas ställning undergrävdes genom den ekonomiska, sociala, kulturella och därmed politiska maktförskjutning, som den av dem själva från början ledda industriella utvecklingen medförde. Det nya skedet innebar vidare en försvagning av de inhemska drivande krafterna i vissa väsentliga avseenden men i gengäld också en avgörande förstärkning av impulserna utifrån. En kort rekapitulation av de föregående kapitlens studium av företagsbildningens och företagsutvecklingens omfattning och karaktär under denna period är ägnad att belysa detta.

I vissa fall, t. ex. i järn- och stålindustrien och massa- och pappersindustrien, var företagsbildningen i motsats till vad som var fallet under årtiondena före det första världskriget mycket obetydlig. På sin höjd förekom ett antal dotterföretagsbildningar eller nybyggnad av arbetsställen. De äldre företagen hade av olika skäl ett sådant försprång och en så stark ställning, att förutsättningarna för rena nykomlingar voro mycket små, i all synnerhet som det under mellankrigsperioden var svårare att anskaffa de betydande start- och utvecklingskapital, som i dessa fall behövdes. Det är signifikativt, att mycket få företag startades genom att kapital uppbringades genom aktieemissioner till enskilda personer. Dels var utbudet av riskvil-

ligt kapital mindre, dels voro kraven på kapitalbeloppens storlek större än tidigare, bland annat därför att det redan fanns stora företag i branschen, som man inte gärna kunde konkurrera med utan att från början vara något så när jämställd i fråga om realkapitalutrustning, försäljningsorganisation etc. Inte minst den sistnämnda hade ofta avgörande betydelse. Det minskade utbudet kan i sin tur bland annat ses som en följd både av en minskning i förhållande till tiden före 1914 av de större inkomsttagarnas antal och sammanlagda inkomster efter skatt och av den omständigheten, att allt flera av dem efter hand blivit engagerade i eller på annat sätt intresserade av de redan befintliga företagen. Slutligen kan nämnas, att bankerna under mellankrigsperioden voro praktiskt taget förhindrade att på egen risk taga hand om nya aktieportföljer.

I andra mycket stora och viktiga industrier, framför allt då i många grenar av verkstadsindustrien, var företagsbildningen under mellankrigsperioden visserligen mycket livlig, ja i många fall ojämförligt livligare än under årtiondena före det första världskriget. Men de nya företagen voro, i den mån de inte voro dotterföretag till äldre, vilket i motsats till tidigare var rätt vanligt, förhållandevis oftare små redan vid starten och förblevo dessutom mycket oftare än tidigare små även i fortsättningen, såvida de inte köptes upp av äldre företag, vilket också var vanligt.

Bakom denna bild låg delvis samma förhållanden som för de nyssnämnda industriernas del. Men därtill kom helt andra betydelsefulla omständigheter. I dessa industrier hade de nya företagen till mycket stor del en annan karaktär än de äldre, d. v. s. än de, som tillkommo under industrialismens första halvsekel. Först och främst voro de i motsats till de äldre ganska sällan exportinriktade. Den svenska exportens ökning under mellankrigsperioden bars till ringa del upp av nya företag. De nya företagen slogo sig vidare i allmänhet på tillverkningar, som kunde gå ut i relativt korta serier eller rent av bara i enstyck, ibland över hela landet, men mycket ofta bara på en lokal eller regional marknad. De kompletterade då de äldre, större företagen, därför att dessa senare ofta inte voro benägna att ta beställningar, som gingo utanför standardserierna och/eller märkesvaruområdet. Denna benägenhet blev mången gång särskilt liten, när man börjat mera allmänt uppmärksamma mångsyssleriets och de bristfälliga kostnadskalkylernas vådor. De många nya, stationära småföretagens stora roll under mellankrigstiden sammanhängde alltså till stor del med en förändring i de äldre, större företagens produktionsstruktur. I många fall behövde det inte ens vara fråga om en dylik förändring utan helt enkelt om det faktum, att så många var för sig obetydliga men tillsammans betydande nya varor, inte minst varaktiga konsumtionsvaror, tillkommo, som de äldre, större företagen inte alltid hade lust att splittra sina krafter på. Den stora betydelsen sammanhängde dock, främst i verkstadsindustrierna, också med den omständigheten, att många tillverkningar blivit så komplicerade, att det tedde sig rationellt att köpa en rad olika detaljer från främmande små-

företag, som lämpade sig mycket bra för sådan produktion. Många bland de nya företagen blevo därför underleverantörer. Vidare kan nämnas att en förskjutning mot märkesvarusystem och förpackning i fabriken, d. v. s. en strukturförändring i distributionen, i många industrier ledde till att småföretag fingo en tendens att alltid förbli små, eftersom det blev svårare att successivt växa upp i jämnbredd med äldre företag, som hade försprång tack vare inarbetade varumärken och större kapitalresurser. Till sist kan den successiva förskjutningen i rekryteringen av företagsgrundare nämnas. Denna sak skall emellertid strax diskuteras för sig, eftersom den visat sig ha en mycket stor betydelse på flera olika sätt för utvecklingsbilden inom industrien över huvud.

I en tredje grupp av fall, slutligen, var företagsbildningen inte bara livlig utan också av stor betydelse för utvecklingen. Här avvek bilden således inte på något mera väsentligt sätt från den bild, som var typisk för tiden före 1914. Man har denna bild främst i de fall, där det i hög grad var nya varor, som buro upp utvecklingen. Äldre företag hade här sällan samma försprång som annars, trots att de i det alldeles övervägande antalet fall introducerade de nya varorna. De nya varorna gåvo nämligen vanligen anledning till en så snabb ökning av efterfrågan i form av marknadsutvidgning, att de äldre företagen och de efter hand nytillkommande inte ensamma kunde eller ville tillfredsställa den. I många fall, t. ex. i konfektionsindustrien och trikåindustrien, gällde denna marknadsutvidgning hela landet. I andra fall, såsom i betongvaruindustrien och mineralvatten- och läskedrycksindustrien, gällde den geografiskt begränsade områden, eftersom varorna i fråga ofta inte kunde bära långa transporter. I det sistnämnda fallet voro de av lika naturliga skäl i regel stationära, vilket alltså dock inte hindrade, att de tillsammans buro upp en mycket väsentlig del av den kvantitativa utvecklingen.

Den omständigheten att sådana utvecklingsförlopp, som i första hand buros upp av nya marknadsutvidgande varor, i allmänhet gåvo anledning till livligare och kvantitativt mera betydande företagsbildning än de förlopp, som i första hand buros upp av marknadssugning, synes i viss mån förklara varför företagsbildningen i många industrier inte var livligare under 30-talets högkonjunktur än under 20-talets, trots att den förstnämnda var mycket intensivare än den sistnämnda, om man dömer t. ex. efter kapacitetsutnyttjandet, sysselsättningen och räntabiliteten i bestående företag. Alldeles frånsett den omständigheten, att dåliga tider under mellankrigsperioden visat sig ge anledning till livlig företagsbildning, kan man sålunda inte konstatera någon allmän överensstämmelse mellan högkonjunkturens intensitet och företagsbildningen. Nödvändigheten av att differentiera förloppens innebörd i en kausalanalys framträder här mycket tydligt.

Till sist kan konstateras, att konkurrensen i många industrier visserligen hölls vid liv delvis genom de nya företagen och inte minst då K.F.-företagen. Men å andra sidan kunna nykomlingarna knappast tillskrivas

den viktigaste rollen härvidlag, eftersom de i så många fall och särskilt då under 30-talet snarast kompletterade de äldre och konkurrerade inbördes, samtidigt som de äldre konkurrerade inbördes, i den mån inte kartellöverenskommelser och dylikt här delvis satte konkurrensen ur spel. Konkurrensen hölls av allt att döma vid liv väl så mycket av äldre företag eller genom att utländska företag uppträdde på marknaden som genom att nya företag tillkommo. Detta kan förklaras både med hänvisning till svårigheterna i många industrier att etablera nya företag och med hänvisning till att kartellpolitiken, där den över huvud var av betydelse, ofta var ganska försiktig just med tanke på risken för nya konkurrenter. Vidare har man åtskilliga exempel på att nya företag föredrogo att leva i »kartellskugga» och/eller att snart nog gå med i kartellsamarbete med de äldre. Det kan emellertid i anslutning härtill framför allt påpekas, att man inte kan ge något *generellt* svar på frågan, i vad mån föreställningen rörande nya företags avgörande betydelse, då det gäller att hålla konkurrensen i en bransch vid liv, är realistisk, eller om tvärtom den föreställningen, att denna förmåga är mycket starkt begränsad, är mera realistisk.[1] Förhållandena gestalta sig uppenbarligen mycket olika från tid till annan och från bransch till bransch, samtidigt som konkurrensens karaktär är mycket växlande, t. ex. från övervägande typ- och kvalité- till ganska ren priskonkurrens. Frågeställningen förlorar ju också i vikt, när man betänker, att det till sist alltid är den mänskliga faktorn, som är avgörande. Tillkomsten av nya företag kan därför inte utan vidare tillskrivas den strategiskt avgörande rollen. Denna kan istället tillskrivas tillkomsten av nya företagare och nya initiativ. Karakteristiskt är att den allra hårdaste konkurrensen mycket ofta försiggick mellan nytt och gammalt på varuområdet, och att de nya företagen under mellankrigsperioden inte i någon särskilt hög grad svarade för tillkomsten av nya varor, även om flertalet sysslade med sådana.

En mycket påtaglig företeelse i mellankrigsperiodens industriella företagsbildning är förskjutningen i rekryteringen av företagsgrundare. Särskilt i vissa industrier hade de nya företagen före det första världskriget och i synnerhet då under industrialismens första årtionden både grundats och finansierats av personer, som samtidigt voro verksamma i handeln, framför allt då grosshandeln, eller som i varje fall hade många anknytningar till handeln. Också egendomsägare och ämbetsmän påträffar man ofta bland den tidens företagsgrundare. Under mellankrigsperioden blir en förskjutning mot arbetarklassen, som så smått börjat under slutet av 1800-talet, mycket markerad i nästan alla industrier. Det var däremot alltjämt sällan som tidigare hantverkare eller deras anställda startade industriföretag. Majoriteten av de företag, som grundades under denna period, hade arbetare eller därmed likställda personer till upphovsmän, och omkring 80 % av dem startades på den plats, där företagsgrundaren råkade ha sin bostad. Hade samtliga företag och inte endast i den officiella industristatistiken medtagna

[1] Jfr kap. 4: 55.

kunnat omfattas av F.U., skulle man utan tvivel kunnat säga, att endast en ringa del grundats av andra än arbetare och likställda och på någon annan ort än grundarens bostadsort.

Denna för mellankrigsperioden mycket typiska bild förklaras både av det behov av småföretag, som växte fram, och av att förutsättningarna för småföretag förbättrades alldeles oberoende härav. I sistnämnda avseende har man framför allt att peka på bilismens och elektrifieringens frammarsch, inte minst på landsbygden och de smärre tätorterna. Dessa faktorer gjorde beroendet av avsättningsmarknadernas närhet respektive närheten till kraftkällorna mycket mindre än tidigare. En tydlig förskjutning av företagsbildningen från större till mindre tätorter kan iakttagas under hela mellankrigstiden. Man kan också peka på bank- och kreditväsendets utbyggnad. Detta underlättade de nya småföretagens finansiering, som dock i mycket hög grad kom till stånd tack vare grundarnas egna små penninginsatser och högst betydande arbetsinsatser. Därtill anslöt sig emellertid en helt annan faktor av stor betydelse, nämligen att arbetarklassens bildningsnivå höjdes. Dess möjligheter att skaffa sig högre teknisk utbildning i yrkesskolor, tekniska skolor och dylikt hade också blivit större. Erfarenheten av industriellt arbete hade vidare blivit rikare — anmärkningsvärt är att företagsgrundarna i allmänhet inte voro särskilt unga — och möjligheterna att spara ihop till startkapital hade också förbättrats. En iakttagelse av betydande intresse är att man i så många fall tydligt kan konstatera hur en industris första stora expansion genom av handelns folk startade nya företag och genom dessa företags utveckling så småningom och med full styrka efter några decennier följes av en period, där många nya företag startas av arbetare och likställda i dessa »första» industriföretag. Dessa senare företags expansion breddade efter hand rekryteringsbasen för företagsgrundare. Ingen industri byggdes från första början upp väsentligen av arbetare helt enkelt därför att någon tränad industriarbetarstam knappast fanns. Men när industrierna i fråga utvecklats under några årtionden, börja arbetarna på allvar dyka upp bland företagsgrundarna.

Samtidigt som »arbetarföretagens» allt större betydelse var en följd av de ovannämnda utvecklingsdragen i den industriella omvandlingen och vidare förklaras av här sist nämnda omständigheter, bidrog den till att ge en speciell prägel åt företagsutvecklingen. De nya arbetarföretagen startades nämligen mycket ofta utan tanke på större progressivitet utan i stället enligt vad man kan kalla »levebrödsprincipen», en sak, som dessutom medförde, att den från tiden före det första världskriget markerade konjunkturkänsligheten i företagsbildningen helt försvann. Detta hindrar inte, att ganska många också av de starkt progressiva företagen startades av arbetare, varvid dock bör observeras, att den snabbaste expansionen mången gång kom till stånd, sedan företaget sålts till något större, vanligen äldre företag. Äldre företags köp av små, lovande företag voro i likhet med dotterföretagsbildningarna under mellankrigsperioden mycket vanliga, särskilt i verkstadsindustrierna.

Vidare bidrog rekryteringsbasens breddning till arbetarna otvivelaktigt till den svenska industriens under mellankrigstiden ökade förmåga att försörja landet med tidigare importerade färdigvaror. Sådana varor, vilka ibland hade relativt liten marknad, lämpade sig ofta särskilt väl för små arbetarföretag men mindre för de äldre och större företagen, som dessutom ej sällan traditionellt voro inne på andra linjer. Det är sålunda ganska uppenbart, att den i kapitel 3 belysta förändringen i den svenska importens sammansättning inte bara berodde på de valutapolitiska och andra ekonomiskpolitiska förhållandena utan också på en i och för sig ganska naturlig, med tiden ökad differentiering av industriens produktionsstruktur, *påskyndad* av den omständigheten att arbetarbefolkningen i allt högre grad kom att deltaga i nygrundningen av industriföretag.

Den industriella *företagsdöden* var särskilt under 20-talet betydande. I genomsnitt föllo 22 företag per 1 000 bort varje år under 20-talet och 16 per 1 000 under 30-talet. Därtill kommo de många finansiella rekonstruktioner, som i F.U. inte registrerats såsom företagsdöd. Trots detta kan det inte sägas, att företagsdöden var den kvantitativt mest betydande anledningen till de sysselsättningssvårigheter, som under vissa perioder förekommo. Endast i sågverksindustrien föranledde nedläggning av företag långvariga och svåra arbetslöshetsproblem. Detta sammanhänger till en början med att företagsdöden i många fall följdes av företagsbildning på det tidigare företagets grund med påföljd att en större eller mindre del av den tidigare arbetarstammen kunde ganska fortlöpande sysselsättas. Det sammanhänger emellertid också med att den endast i undantagsfall föregicks av någon nämnvärd ökning av arbetarantalet. Det mest typiska var i stället, att sysselsättningen sakta sjönk under många år, innan företagen slutligen upphörde. Sistnämnda förhållande kan i sin tur ses mot bakgrunden av att företagsdöden i flertalet fall var en följd av att företagen i fråga så småningom kommo alltmera i bakvatten genom att deras tillverkningar eller deras tillverkningsmetoder blevo föråldrade och genom att företagsledningarna voro ur stånd att bryta sig nya vägar. Det var sällan fråga om spekulativa misstag vid företagsbildning och företagsutveckling. De spekulativa misstagens underordnade betydelse över huvud kan man dessutom i viss mån tillskriva ovan berörda rekryteringsförskjutning. Hela den förändring av företagarverksamhetens karaktär, av finansieringsförhållandena m. m., som bland annat innebar en inriktning på mindre storslagna och kapitalkrävande projekt, kan ju delvis ses mot bakgrunden av arbetarföretagens talrikhet.

En sammanfattning av företagsbildningens, företagsutvecklingens och företagsdödens omfattning och betydelse ger en allmän bild av *branschstrukturernas karaktär och förändring*. Man kan sålunda till en början konstatera, att en del branschstrukturer voro ganska labila redan vid mellankrigsperiodens början. Detta var t. ex. fallet för garveriernas, porslin- och kakelindustriens och järn- och stålverkens del. Många småföretag voro här utan

livskraft och dömda att inom ganska kort tid definitivt försvinna, vilket de också gjorde, framför allt under 20-talet. De innovationer, som introducerades och spredos under 20- och 30-talet inom de flesta områden av industrien med eller utan samtidig företagsbildning, gåvo efter hand upphov till labila branschstrukturer också på andra håll. I en del fall, t. ex. i verkstadsindustrien och i konfektionsindustrien, ledde detta redan under mellankrigsperioden till bortfall av vissa företagskategorier. I andra fall kvarstod labiliteten ännu vid 30-talets slut. Man kan här som exempel peka på byggnadssnickerierna.

Om man klassificerar de olika branschstrukturerna vid mellankrigsperiodens slut i dynamiska och stabila sådana, finner man, att bland andra konfektionsindustrien, trikåindustrien och konservindustrien lämna exempel på den förstnämnda kategorien. Många företag voro här i färd med att växa, och undervegetationen av nya företag upp i de större krets var betydande. Flertalet övriga branscher voro vid denna tid föga dynamiska. Även om många nya småföretag hade bildats och många alltjämt kommo till, såsom t. ex. i choklad- och karamellindustrien, var det inte i första hand fråga om växande, nya företag. Branschstrukturerna kunde således visserligen vara i färd med att ändra utseende, men de voro inte dynamiska på samma sätt som i konfektions-, trikå- och konservindustrierna.

Går man ytterligare tio år fram i tiden, d. v. s. till 40-talets slut, kan man inte fälla några mera bestämda omdömen utan en ingående analys av samma art som den, som i F.U. genomförts för mellankrigsperiodens del. Men man kan dock konstatera, att av allt att döma mycket få branschstrukturer voro dynamiska, trots att företagsbildningen i många fall, t. ex. i verkstads- och konfektionsindustrierna, varit synnerligen livlig. Man kan knappast peka på något annat exempel än den för 40-talet praktiskt taget nya plastvaruindustrien. I övrigt ha de nya företagen mestadels varit av sådan karaktär, att de troligen förbli i stort sett stationära eller också bortrensade. Man finner sålunda flera labila branschstrukturer än tio år tidigare. Det är visserligen svårt att få perspektiv på en så näraliggande tid, men mycket talar för att 40-talets efterkrigsår betytt ett skede i den industriella omvandlingsprocessen, som i viss mån påminner om 20-talets så till vida som särskilt stora innovationer inom ett ganska begränsat antal pionjärföretag framkommit, vilket ser ut att bland annat få till följd en förändring av ett flertal branschers struktur. Utan tvivel har också det andra världskriget härvidlag spelat stor roll som impulsgivare. Anmärkningsvärt är vidare att det återigen varit Förenta staterna, som stått för de flesta impulserna. Samtidigt kan man iakttaga, att många nya företag kommit till stånd till följd av krigsårens och efterkrigsårens inflationskonjunktur. I detta fall ter sig således strukturen labil, därför att dessa nya företag troligen komma att försvinna. Å andra sidan får man inte glömma, att många av de för 40-talet nya småföretagen förmodligen bli bestående. De representera nämligen delvis den företagstyp, som blev så talrik redan under mellankrigs-

tiden, t. ex. i verkstadsindustrierna, och som bland annat får ses mot bakgrund inte bara av successiva strukturförskjutningar inom de äldre företagen utan också av en fortsatt förskjutning av det svenska samhällets sociala struktur. Man får med andra ord inte glömma, att 40-talets företagsbildning delvis varit en naturlig fortsättning på mellankrigstidens. En närmare analys av den industriella produktionsomvandlingen, företagsbildningen och företagsutvecklingen under 40-talet skulle säkerligen vara av betydande intresse, inte minst därför att likheterna med 20-talet således äro ganska uppenbara, samtidigt som bland annat de institutionella förhållandena gestaltat sig helt annorlunda på väsentliga punkter och hela den ekonomisk-politiska strukturen varit väsenskild. Inte bara inflation utan också priskontroll, investeringskontroll, valutakontroll o. s. v. samt drastiskt höjd beskattning m. m. har inneburit väsentligt förändrade förutsättningar för företagarverksamheten.

B. DEN INDUSTRIELLA OMVANDLINGEN OCH KONJUNKTURPROBLEMATIKEN. NÅGRA PRINCIPIELLA SLUTSATSER OCH SYNPUNKTER I BELYSNING AV KAUSALANALYSENS RESULTAT

Föreliggande arbetes första utgångspunkt, som ur olika synpunkter belystes i kapitel 1, var tanken, att studiet av den ekonomiska utvecklingen blivit i viss mån ensidigt inriktat. Vad som kallades de *konjunkturella* sidorna hade blivit ganska ingående belysta såväl i teorien som i den empiriska forskningen. Utomordentligt betydelsefulla kunskaper rörande det moderna näringslivets dynamik kunde tack vare denna konjunkturforsknings sekellånga utveckling sägas ha blivit allmän egendom. Det ej sällan hörda talet om en mångfald motstridiga konjunkturteorier kunde betecknas såsom felaktigt. Men samtidigt kunde vissa sidor av utvecklingen sägas ha kommit mera i skymundan. Dessa sidor exemplifierades preliminärt och sammanfattades under beteckningen den ekonomiska *omvandlingen*.

Med utgångspunkt från denna syn på den ekonomiska utvecklingsforskningen och med anknytning till J. Åkermans metodologiska grundprinciper uppställdes arbetshypotesen, att ifrågavarande omvandling bäst kunde studeras i en kausalanalys, d. v. s. en analys av ett visst bestämt, faktiskt förlopp med hjälp av explicita, systematiskt ordnade frågeställningar som ledning vid urvalet av data. Till den *kritiska* utgångspunkten, d. v. s. åsikten att vissa sidor av den ekonomiska utvecklingen blivit alltför litet studerade, anslöts alltså såsom en *konstruktiv* utgångspunkt tanken, att man borde genomföra en ganska ingående studie av en avgränsad period med hjälp av en något större uppsättning teoretiska analysinstrument, valda med tanke på ett studium av den *industriella* omvandlingsprocessen, än vad man i den

gängse ekonomiska historieforskningen brukat arbeta med men utan att elaborera en fristående teoribyggnad. Den tydliga klyftan mellan konjunkturforskning och ekonomisk-historisk forskning skulle på så sätt kunna i någon mån överbryggas. Såsom studieobjekt valdes Sveriges utveckling under den händelserika perioden mellan de båda världskrigen 1914—1918 och 1939—1945 och med anknytning framför allt till J. Schumpeters kända men i den ekonomiska forskningen alltför litet utnyttjade problematik utvecklades i kapitel 4 en serie frågeställningar och skapades ett antal instrument för kausalanalysen av denna period. Då denna kausalanalys nu slutförts, är det skäl att något granska de ovan sammanfattade, viktigaste resultaten mot bakgrunden av de kritiska och konstruktiva utgångspunkter, varifrån den startades.

Det skall då helt överlämnas åt läsaren att bedöma den i F.U. genomförda analysens resultat, betraktade såsom ett historiskt kunskapsstoff. Såsom från allra första början underströks, står det fritt för den, som så önskar, att betrakta resultaten huvudsakligen ur denna synpunkt. Emellertid kan en diskussion av innebörden av resultaten i relation till konjunkturforskningens problematik måhända vara av visst intresse för den, som vill se ifrågavarande resultat ur mera principiella synpunkter. Det kan då vara lämpligt att knyta an en sådan diskussion till frågan om *sambanden mellan den industriella omvandlingen och konjunkturväxlingarna.* Härvid bör dock från början understrykas, att det enligt utgångspunkterna för F. U. i första hand gäller förhållandevis begränsade aspekter av dessa samband, nämligen den industriella omvandlingen och konjunkturväxlingarna i Sverige, samt att det inte kan bli tal om annat än några ganska allmänna och preliminära reflexioner. Början skall då göras med ett ställningstagande till Schumpeters innovationsproblematik, uppfattad inte i första hand som ett sätt att få ett grepp om omvandlingsanalysen, d. v. s. så som den uppfattats i F.U., utan som en *konjunkturteori.*

Schumpeter ser ju i sin »primärcykel» det väsentliga innehållet i konjunkturvågen, till det yttre manifesterad främst i variationer i sysselsättningsgraden.[1] Även om »sekundärcykeln», föranledd av spekulativa överdrifter och kumulativa processer av skiftande innebörd, mången gång kan falla mest i ögonen, därför att den ger en bild av svår depression, äro enligt hans uppfattning innovationerna genom sin förmåga att göra äldre varor och metoder föråldrade tillsammans med härav betingade processer på penning- och kapitalmarknaden m. m. i grund och botten avgörande i varje cykliskt förlopp.[2] Detta såväl i de korta, s. k. Kitchincyklarna på 3—4 år som i de

[1] Schumpeter: Business Cycles I, sid. 130 ff.

[2] Vid två tillfällen i lågkonjunkturerna befinner man sig enligt detta sätt att se i ett »jämviktsgrannskap». Från det första fortgår emellertid en »sekundärprocess» under en tid i kontraherande riktning bort ifrån jämviktsgrannskapet för att sedan självregenererande slå om i expansiv riktning, så att man kommer fram till det andra jämviktsgrannskapet. Denna tid mellan »jämviktsgrannskapen» kallar S. »depression», medan primärcykelns nedgångsfas kallas »recession». Sedan det andra »jämviktsgrannskapet» nåtts börjar en ny primärcykel, som då bäres upp av, om uttrycket tillåtes,

»vanliga» konjunkturcyklarna på 7—11 år, de s. k. Juglarcyklarna, ja i betydande grad också i de långa s. k. Kondratieffcyklarna, d. v. s. de »sekulära» vågrörelserna i det ekonomiska livet.[1] Konjunkturnedgångarna äro alltså enligt Schumpeter utslag av vad som i F.U. kallats utvecklingens negativa sida och därmed sammanhängande processer, även om den svåraste depressionsfasen inte är det. Man skulle också kunna uttrycka saken så, att konjunkturväxlingarna äro *synkroniserade* med de skeden i omvandlingsprocessen, som främst karakteriseras av det nyas kamp och seger över det gamla. Med detta betraktelsesätt blir alltså koordinationen mellan den konjunkturella aspekten på utvecklingen och omvandlingsanalysen inte något problem. Sambandet mellan framåtskridande och konjunkturväxlingar uppfattas såsom fundamentalt.

Frågan är nu, huruvida detta kan anses realistiskt. Schumpeters svar på denna fråga är i stort sett jakande. Emellertid måste han framhålla en rad »externa» faktorer av olika slag — bland annat då politiska händelser, stora brister i kreditväsendets organisation etc. — såsom »störningar», vilka ibland rubba ifrågavarande synkronisering. Då dessa »externa» faktorer ofta betingas av institutionella förhållanden och politiska gränser, bli alltså förloppen ibland olika lokaliserade i tiden i de stora länder, som han studerar. Han diskuterar emellertid inte, hur man skall tänka sig frågan besvarad för de mindre länders del, där utrikeshandelns roll är mycket stor, och för vars del det därför finns starka skäl att antaga, att konjunkturväxlingarna i sysselsättningsgraden under alla förhållanden i första hand följa de internationella konjunkturerna.[2]

nya innovationer. Även om man i denna startpunkt för en ny primärcykel har »osmälta» element kvar från en primärcykel av längre spännvidd, hänger alltså enligt S. även den kortare vågrörelsen från jämviktsgrannskapen i en lågkonjunktur till jämviktsgrannskapen i nästa lågkonjunktur väsentligen samman med innovationernas omvandling av näringslivet.

[1] Schumpeter: B. C. I, sid. 172.

[2] Det kan i förbigående erinras om hur nästan all konjunkturteori varit i hög grad global *utan att integrera de internationella relationerna i teorien.* Man har vid studiet av många konjunkturteorier stor anledning att ställa frågan, huruvida analysen gäller en isolerad hushållning inom ett visst land eller på något inte närmare förklarat sätt hela världshushållet. I den mån man över huvud taget berört de internationella aspekterna av det ekonomiska livets rytmik, har man i allmänhet uppfattat problemet blott och bart såsom en fråga om konjunkturspridning, en sak, som starkt understrukits av J. Åkerman i anslutning till uppläggningen av kausalanalysen i Ekonomisk teori II. Inte ens Schumpeters framställning är på denna punkt särskilt klar. En tanke, som måhända kan vara värd att utvecklas i anslutning till dennes problematik, är annars, att kampen mellan nytt i ett land och gammalt i andra länder i förening med den speciella tröghet i avvecklingen av gammalt, som mycket ofta kan konstateras på grund av med de politiska gränserna på olika sätt sammanhängande faktorer — tullar, subventioner o. s. v. — kan vara ägnad att intermittent framkalla stora rubbningar i världshushållningen med kriser och depressioner som följd, även om en dylik kamp inom varje land för sig till äventyrs inte skulle leda till sådana. Såsom antytts i kap. 3 framträder åtminstone *en* kris och depression såsom i hög grad betingad av de internationella ekonomiska relationerna, nämligen 1930—1933 års. Detta väl att märka inte endast med tanke på penning- och kapitalmarknaderna utan också med tanke på relationerna mellan de olika ländernas med politiska faktorer på ett mycket klart sätt sammanhängande omvandlingsprocesser.

Ser man på den tidigare ekonomiska utvecklingen i Sverige, som ju åtminstone från sekelskiftet kan räknas till sistnämnda kategori av länder, kan man inte yttra sig med någon större säkerhet. I kapitel 5 drogs dock med reservationer den slutsatsen, att 1870-talets och 1880-talets lågkonjunkturer sannolikt till stor del kunna anses synkroniserade med ett utpräglat »avvecklings- och anpassningsskede» i den ekonomiska omvandlingsprocessen. För dessa lågkonjunkturers del skulle man möjligen kunna säga, att orsakerna väsentligen voro att söka i de föregående högkonjunkturernas innovationer inom och utom landet. För övriga krisers och depressioners del kunde ett sådant talesätt med all sannolikhet betraktas såsom missvisande. De karakteriserades av det mesta att döma inte i första hand av gamla produktionsmetoders och gamla varors sista kamp med nya produktionsmetoder och nya varor. För mellankrigsperiodens del är det fullt tydligt, att den negativa sidan av utvecklingen var starkt kännbar under hela 20-talet, även mitt under »allmän» högkonjunktur. Krisen och depressionen i början av 30-talet var däremot i ringa grad ett direkt eller via »sekundärprocessen» indirekt uttryck för utvecklingens negativa sida, för kampen mellan nytt och gammalt inom Sveriges gränser eller mellan nytt i utländsk och gammalt i svensk industri. Krisen kom ju tvärtom när man stod vid *slutet* av en period, som var karakteriserad just av en sådan kamp. 1930-talets ur nästan alla synpunkter verkligen »allmänna» högkonjunktur, slutligen, startade på intet sätt från någonting som kan kallas »jämviktsgrannskap» utan i stället från ett läge, där osedvanligt starka strukturella spänningar voro rådande.[1]

Man kan därför sammanfattningsvis snarast säga, att det svenska näringslivet träffats av »*störningar*» som alltid kommit utifrån, och som satt i gång vissa ibland ganska svaga, ibland kraftiga men i regel kortvariga kumulativa kontraktionsprocesser. Dessa störningars natur har inte närmare analyserats i F.U., dels därför att detta skett i åtskilliga tidigare arbeten av olika författare, dels därför att F.U.:s huvuduppgift principiellt legat på ett annat plan. De med störningarna ifråga direkt sammanhängande kumulativa processerna ha av samma skäl inte heller närmare studerats. Ur F.U.:s synpunkt är det här bara anledning att understryka, att dessa processer omöjligen kunna förstås utan hjälp av den gängse konjunkturforskningens problematik. Inte bara krisen och depressionen utan också högkonjunkturen under t. ex. 30-talet kan och måste rekonstrueras i den gängse konjunkturforskningens termer, så till vida som man kan och måste analysera den inbördes relationen mellan t. ex. investeringsverksamhetens, kapitalvaru- och

[1] Man kan inte heller s. a. s. placera mellankrigsperiodens svenska Juglarcykel på en nedåtgående Kondratieffcykel för att på så sätt kunna säga att 20-talets »anpassningsskede» hörde hemma i den längre cykelns lågkonjunkturfas. Först och främst borde ju ändå utvecklingens negativa sida framträda särskilt starkt under Juglarcykelns lågkonjunktur, vilket inte är fallet 1931—33. Dessutom har man onekligen svårt att betrakta det första världskriget som en vändpunkt i den meningen, att följderna av tidigare mycket stora innovationers »utmognad» från och med då började överväga följderna av det första framträdandet av andra, senare innovationer inom ramen för en Juglarcykel.

konsumtionsvaruproduktionens, konsumtionens etc. förändringar och samband med händelseförloppen t. ex. på penning- och kapitalmarknaden under olika faser. Alldeles oberoende av om ifrågavarande kumulativa, konjunkturella förlopp sättas igång av och drivas på av störningar utifrån eller om omvandlingen på tidigare antytt sätt är synkroniserad med konjunkturcyklarna, kan emellertid omvandlingsanalysen, förutom en bild av omvandlingen, som i och för sig har sitt givna intresse vid sidan av det allmänna konjunkturproblemet, ge dels liv och mera gripbart innehåll åt en sådan rekonstruktion — något som ju är ganska självklart — dels också speciella synpunkter på de olika högkonjunkturernas och lågkonjunkturernas kumulativa processer. Man kan exempelvis peka på hur mycket annorlunda innebörden av 20-talets högkonjunktur var än 30-talets, även om vissa samband, t. ex. mellan investeringar, sysselsättning och inkomstbildning, ur »konjunkturell» synpunkt voro likartade. Man kan också peka på hur företagsbildningen och dess konjunkturvariationer starkt påverkades av förskjutningar i företagens karaktär och i rekryteringen av företagsgrundare.

Sambandet mellan industriell omvandling och ekonomiska kriser framträder sålunda mot bakgrunden av den kausalanalys, som satt omvandlingsaspekten i centrum, för Sveriges del inte såsom starkt i den meningen, att kriser och allmänna lågkonjunkturer utgjort ett ofrånkomligt organiskt inslag i framåtskridandet. Däremot framträder det tydligt däri, att den ständigt pågående omvandlingsprocessen alltid och särskilt under vissa perioder skapat svaga sektorer i näringslivet. Progressivitetsfaktorerna ha gjort näringslivet känsligt för kris- och depressionsincitament av många skilda, med den svenska industriella omvandlingsprocessen som sådan inte direkt sammanhängande slag. I omvandlingens natur har obestridligen legat instabilitet, och ju mera nytt som kommit fram desto mera gammalt har kommit att framstå som definitivt föråldrat och moget för avveckling. Om samma nedgång i exporten träffat Sverige t. ex. 1926, som i början av 30-talet, skulle med all sannolikhet depressionsförloppet ha blivit betydligt mera långdraget än det nu blev under åren 1931—1933, eftersom näringslivet ur hittills berörda synpunkt säkerligen var känsligare vid det förra tillfället än vid det senare.

Sambandet mellan snabb omvandling och svåra depressioner kan också ses ur en annan och av konjunkturforskningen på ett helt annat sätt uppmärksammad synpunkt än den hittills berörda. Synpunkten i fråga är i själva verket central för de konjunkturteoretiker, som i motsats till Schumpeter[1] tala om partiell överinvestering och felinvesteringar på grund av felkalkyler av skilda slag.[2] För Sveriges del har kausalanalysen här kunnat ge

[1] Att Schumpeters teori *inte* är en felinvesteringsteori kan aldrig nog starkt understrykas. Jfr kap. 1: 10 samt Schumpeter B. C. I, sid. 140.

[2] Härmed avses alltså inte de teorier, som tala om allmän överinvestering mot bakgrund av t. ex. allmän sparandebrist och fatta en sådan som den enda kris- och depressionsskapande faktorn. Inte heller avses den allmänna underkonsumtionsteorien såsom monokausal konjunkturteori. Om

säkra svar endast beträffande mellankrigsperioden. Beträffande industrialismens första halvsekel kunde endast framhållas såsom sannolikt, att 1873 års kris hade starka inslag av dylika felinvesteringar, medan omdömena för övriga krisers del måste bli särskilt osäkra, låt vara att mycket litet i de tryckta källorna tyder på att betydelsen varit stor. Man kan inte i dessa källor finna något starkare stöd ens för omdömet, att ett avslöjande av felinvesteringar och därmed eventuellt förknippade finanskrascher verkat såsom utlösande faktor i kriserna, vilket däremot av allt att döma kan sägas beträffande flera andra länder, där signifikativt nog åtskilliga kriser fått namn efter de företag, som anses ha utlöst dem. För den svenska mellankrigsperiodens del framstår sambandet i krisen 1920—1921 såsom tydligt endast så till vida som förekomsten under kriget och åren 1919—1920 av en stor mängd egendomliga, formella företagsbildningar och företagsutvecklingar i tidigare förklarad mening jämsides med lättsinniga värderingsprinciper beträffande anläggningar och lager skärpte kris- och depressionsförloppet. Men samtidigt kunde framhållas att misslyckade företagsbildningar i betydelsen av nybyggnad av fabriker eller utbyggnad av äldre inte spelat någon dominerande roll vare sig såsom krisutlösande faktorer eller såsom depressionsskapande sådana. Att de spelade ojämförligt större roll än under 30-talets kris och depression är dock ställt utom allt tvivel. I sistnämnda fall voro de i stort sett utan betydelse. Av allt att döma kan man inte heller peka på någon ökad lagerhållning under 20-talets högkonjunktur. Man kan därför inte med tanke på felinvesteringar över huvud i här berörda mening säga, att det svenska näringslivet var känsligare för störningar vid slutet av 20-talets högkonjunktur än vid dess mitt. I all synnerhet saknade företagsbildningen större betydelse härvidlag. Kreugerföretagen utgöra i stort sett de enda undantagen, men här var det i verkligheten i ringa utsträckning fråga om reella företagsbildningar.

Sambandet industriell omvandling—konjunkturväxlingar har emellertid också en tredje aspekt. Det är ganska tydligt, att den vid mycket snabb omvandling särskilt vanliga förekomsten av ofullbordade utvecklingsblock i regel inneburit en svaghet på kort sikt i det ekonomiska systemet, samtidigt som den betytt en mycket stark dynamisk kraft. När vid en viss tidpunkt ett eller ett par led i ett dylikt block byggts färdiga och detta krävt betydande kapitalinvesteringar, kan ju dålig likviditet, eventuellt som en följd av indragna krediter, skapa mycket svåra ekonomiska problem för dem, som byggt detta eller dessa första led. Ett utvecklingsblock fordrar i regel god likviditet och långa blickfält, eftersom investeringarna ofta inte kunna förräntas, förrän åtminstone större delen av blocket blivit färdigt. Under vissa perioder av Sveriges industrialisering spelade detta ganska stor roll.

dessa teorier har redan alltför mycket skrivits under konjunkturforskningens sekellånga utveckling. Om någonsin kan man här säga att spåren förskräcka, eftersom klyftan mellan teoriens frågeställningar och empirien hela tiden varit bred och djup och beröringspunkterna med omvandlingsaspekten på den ekonomiska utvecklingen mycket svaga. Jfr Schumpeter: B. C. I, sid. 141 ff.

Särskilt synes det ha varit fallet under dess tidigare skeden, då man var i färd med att bygga ofta mycket kapitalkrävande utvecklingsblock, omfattande t. ex. järnvägar och industri, industri och kraftverk, industri och entreprenadverksamhet, försäljningsorganisation etc., samtidigt som bank- och kreditväsendet lämnade mycket övrigt att önska. Under sådana förhållanden var det naturligt, att näringslivet blev ganska känsligt för krisimpulser, vilka på olika sätt medförde förkortning av blickfälten och likviditetskris. Den medvetna eller framtvungna förkortningen kom många investeringar att te sig som felinvesteringar, varvid det i sistnämnda fall ofta var fråga om en konflikt mellan finansiärers blickfält å ena sidan och företagares å andra sidan. Såsom i analysen av industrialismens första halvsekel i Sverige påpekades, fick utvecklingen på detta sätt ofta en ganska dramatisk prägel. Det framhölls också, att sådana kriser mycket ofta ledde till att andra personer eller grupper än de, som påbörjat utvecklingsblocken, kommo att fullfölja dem. De, som i avsaknad av förmåga att se utvecklingsblocken eller i brist på pengar inte kunde fullfölja dem, fingo rymma fältet och ledo då ofta stora förluster, medan de nya, som ofta kunde köpa de första delarna mycket billigt och sedan kunde fullborda blocken, grundlade stora förmögenheter. Det bör emellertid för det första understrykas, att ifrågavarande av den ekonomiska utvecklingsforskningen föga uppmärksammade faktor haft mycket olika betydelse under olika tider, och att den knappast vid något tillfälle varit en dominerande, depressionsskapande faktor. Den har otvivelaktigt mera verkat krisskärpande än depressionsförsvårande, inte minst därför att den inom sig hade starka dynamiska krafter. Ser man t. ex. på mellankrigsperiodens utveckling i Sverige, är det till en början ganska uppenbart, att de ofullbordade utvecklingsblocken intogo en förhållandevis mycket undanskymd plats under åren 1919—1922. Vidare kan man konstatera, att de, trots att de vid slutet av 20-talet voro ovanligt många, inte i särskilt hög grad försvårade depressionen i början av 30-talet, även om kreditpolitikens åtstramning och blickfältens förkortning under själva krisen och under depressionens första skede otvivelaktigt medförde betydande svårigheter för alla de företag, som ännu inte hunnit följa pionjärernas exempel, och/eller som på grund av vissa produktionsleds eller avdelningars utbyggnad och modernisering »i förväg» framför andra hade särskilt dålig strukturell balans inom sin produktionsapparat. Anledningen härtill är bland annat att söka däri, att bank- och kreditväsendet var ojämförligt stabilare än under industrialiseringens tidigare skeden, varför kreditkrisen trots allt inte behövde bli så häftig och framför allt inte så långvarig. De dynamiska krafter, som lågo i utvecklingsblocken, kunde lättare och snabbare åter få spelrum. I samma riktning verkade den penningpolitik, som fördes från och med 1931—1932. Vidare torde utbyggnaden i högre grad än tidigare ha finansierats med nedplöjda vinster. Slutligen kan erinras om att man under mellankrigstiden inte hade någon full motsvarighet till de utomordentligt kapitalkrävande och över mycket lång tidsperiod spännande

utvecklingsblock, som t. ex. järnvägsbyggandet med tillhörande industrialisering av järnvägarnas omland på sin tid hade inneburit. På denna punkt skulle det emellertid vara av särskilt stort intresse att fördjupa analysen, som ju har att röra sig på företagsekonomiens och nationalekonomiens gemensamma gränsområden. Även om det utan en mera ingående undersökning är omöjligt att närmare precisera den roll, som här berörda faktor spelat för 1930-talets kris och depression, kan man dock otvivelaktigt säga, att den i motsats till de tidigare berörda innebar, att näringslivets känslighet var större vid övergången till 1930-talet än vid mitten av 20-talet.

Man borde självfallet genomföra en mycket mera ingående och framför allt mera omfattande kausalanalys än vad som varit möjligt i F.U., om sambanden mellan omvandlingsprocessen och de allmänna konjunkturväxlingarna skola framträda i mångsidigare belysning. F.U. har ju nästan uteslutande arbetat med en rad på den specifika industriella omvandlingen inriktade frågeställningar och dessutom begränsats till Sverige. Emellertid är det dock särskilt ett par metodologiska slutsatser, som kunna dragas redan av de ovan sammanfattade resultaten.

För det första framträder nödvändigheten av en i tid och rum differentierad analys mycket tydligt, om man vill bedöma frågan om sambandet mellan den industriella omvandlingen och konjunkturväxlingarna och den därmed sammanhängande frågan om högkonjunkturens tendens att efter hand göra det ekonomiska livet känsligare för »störningar» av olika slag. Det har framgått, att den kortvariga högkonjunkturen omedelbart efter det första världskriget innebar en ökad labilitet, både därför att kampen mellan nytt och gammalt efter hand intensifierades, och därför att felinvesteringar i betydelsen av felkalkyler av olika slag gjordes. Däremot har man svårt att tillskriva under högkonjunkturen påbörjade utvecklingsblock, vars utbyggnad sedan avbröts av krisen, någon större roll. Vad högkonjunkturen i slutet av 1920-talet och den därpå följande krisen och depressionen beträffar, kan man däremot tillskriva sådana utvecklingsblock en viss ehuru långt ifrån dominerande roll, medan man helt kan skjuta såväl kampen mellan nytt och gammalt inom landets gränser som felinvesteringar i anförda mening i bakgrunden.

För det andra är det anledning att varna för generaliseringar, något som ju delvis ligger redan i vad som kunde sägas om differentieringens nödvändighet. De allmänna konjunkturväxlingarna och de industriella omvandlingsprocesserna låta sig inte ens för Sveriges del inpassas i någon generell teori. Vad man kan påvisa är närmast av den art, att vissa aspekter av olika förlopp framstå såsom klart likartade. Men dels kläda sig parallellföreteelserna och repetitionsfenomenen från tid till annan i mycket olika dräkt, dels täcka de i regel endast delområden av studieobjektet. De kunna med fördel markeras i en kausalanalys, t. ex. genom att de i F.U. centrala begreppen marknadsutvidgning, marknadssugning, utvecklingsblock etc. eller konjunkturforskningens s. k. accelerationsprincip användas som analys-

instrument. Men tonvikten måste då ligga på deras *instrumentala* karaktär, och de måste vid en mera omfattande analys kompletteras på mångahanda sätt. Kriteriet på deras betydelse är förmågan att leda till att man kommer specifika samband på spåren i ett visst bestämt skeende och deras möjligheter att ge stadga och systematik åt den historiska skildringen. Men man saknar skäl att försöka binda ihop kausalanalysens resultat till någon allmän och alltidgiltig utvecklings- och/eller konjunkturteori.

En tredje slutsats, som kan dragas, är, att man vid ett studium av det ekonomiska framåtskridandet har anledning att inte a priori utgå ifrån att man får det bästa greppet om problemen genom att hänga upp analysen på ett studium av *konjunkturcyklarna*. I den mån krisimpulser för Sveriges del komma utifrån, t. ex. via export- och importmarknaderna, och de, såsom erfarenheten visat, alltid kunna skapa lågkonjunkturer närhelst de komma, synes det knappast föreligga några tungt vägande skäl att knyta ett studium av Sveriges ekonomiska framåtskridande till just *denna* rytmik i näringslivet. Det förefaller i stället kunna vara mera fruktbart att i viss mån frigöra sig från konjunkturcykelproblematiken och i stället studera bland annat den industriella *omvandlingsprocessens periodicitet*. Måhända har F.U. i någon mån visat, att den periodicitet, som på skilda områden uppträder i kampen mellan nytt och gammalt, i fullbordandet av vad som kallats ekonomiska utvecklingsblock, i relationen mellan marknadsutvidgande och marknadssugningsbetingade expansionsförlopp, i de drivande krafterna bakom företagsbildning och företagsutveckling, branschstrukturernas förskjutningar etc. inte saknar betydelse. Ett ökat intresse för problem av denna art behöver ju inte betyda, att man definitivt skjuter konjunkturcyklarna i bakgrunden. Det behöver bara betyda, att man närmar sig dem på en omväg, som kan visa sig vara en genväg, när det gäller att förstå deras skiftande innebörd och karaktär.

Denna slutsats leder i sin tur in på det ekonomisk-politiska problemfältet. Då detta helt faller utanför F.U.:s intressesfär, skall dock här endast i all korthet uppmärksamheten fästas på att det självfallet är av största vikt att i ekonomisk-politiska sammanhang anlägga de aspekter på den ekonomiska utvecklingens problem, som omvandlingsanalysen sätter i centrum. Naturligtvis kan man inte säga, att t. ex. konjunkturpolitiken helt förgätit denna i och för sig ganska banala sanning. Framför allt har ju ett efter hand ökat intresse inte minst i Sverige lagts i dagen för vad man brukar kalla »strukturella» förändringar i näringslivet. Men man synes dock kunna hävda, att den fäst alltför liten vikt därvid och att ifrågavarande intresseinriktning i varje fall bara betytt, att man kommit att uppmärksamma vissa, låt vara mycket viktiga men dock ganska allmänna sådana ändringar i en förhållandevis översiktlig analys. Det synes ganska obestridligt, att de olika ländernas konjunkturpolitik i rätt hög grad saknat tillräckligt stöd i en mera mångsidig analys av utvecklingen, och att den därför varit väl mycket påverkad av teorier, som i bästa fall hämtat sina impulser från något speciellt lands,

vanligen då Förenta staternas, erfarenheter. Det finns ju all anledning att vänta sig helt andra resultat t. ex. av en kompensatorisk finanspolitik, en drastisk lågräntepolitik eller dylikt, för den händelse man ur omvandlingssynpunkt befinner sig i ett skede, som präglas t. ex. av ovanligt starka spänningar mellan nytt och gammalt, av ovanligt många ofullbordade utvecklingsblock av något slag o. s. v., än om motsatsen är fallet. Samma sak gäller naturligtvis beträffande räntehöjningar och över huvud taget en stram penningpolitik i syfte att »hindra att en högkonjunktur går till överdrift».

Vill man till sist draga en mera allmän vetenskapsmetodisk slutsats, kan man med anknytning till utgångspunkterna i kapitel 1 säga, att det redan av F.U.:s trevande och förvisso bristfälliga försök är sannolikt, att en omvandlingsanalys, som undviker att gå direkt på det utpräglat »nationalekonomiska» konjunkturproblemet och att ägna detta ett allt annat överskuggande intresse, öppnar ganska goda möjligheter till en forskning på de olika samhällsvetenskapernas gränsområden, liksom också på de för dessa och den företagsekonomiska vetenskapen gemensamma men alltför litet utforskade områdena. F.U. har ju t. ex. försökt peka på vissa interkonjunkturella samband i den industriella omvandlingen, på förskjutningar i rekryteringen av företagsgrundare och i de nya företagens karaktär och betydelse för utvecklingen, i motiven bakom företagsbildningen o. s. v., vilket allt delvis står i samband med förändringar i samhällets sociala och politiska struktur och delvis sammanhänger med förändringar i de drivande krafternas bland annat på det teknisk-ekonomiska området natur och ursprung. Det synes här öppna sig ett givande forskningsområde, som visserligen endast kunnat snuddas vid men som i princip ligger inom ramen för F.U.:s problematik. Försök ha också i någon ringa mån gjorts att knyta samman vad som hittills brukat kallas rent nationalekonomiska frågeställningar med geografiska och företagsekonomiska sådana bland annat genom de ovannämnda, i analysen på olika sätt differentierade begreppen marknadsutvidgning och utvecklingsblock.

KÄLLOR OCH LITTERATUR

I. OTRYCKTA KÄLLOR

Industristatistikens primärmaterial. (Kungl. Kommerskollegium.)
Närmare 2 000 besvarade frågeformulär. (Industriens Utredningsinstitut.)
Intervjuprotokoll och brev. (Industriens Utredningsinstitut.)
Uppgifter rörande massafabrikers anläggningsår, sammanställda av E. Bosæus. (Industriens Utredningsinstitut.)
Styrelse- och förvaltningsberättelser, delvis tryckta. (Kungl. Patent- och Registreringsverket.)
Svenska Bankföreningens klipparkiv rörande aktiebolag. (Svenska Bankföreningen.)
Sammanställningar av konkursstater m. m. (Stockholms Enskilda Bank AB.)
Uppgifter rörande svenska glasbruk, av Edv. Strömberg. (1946 års glasindustrikommitté.)
Något om orsakerna till sågverksdöden, av T. Kahlin. (Sveriges Industriförbund.)
Uppgifter om brandförsäkringsvärden i industrien. (Kungl. Kommerskollegium.)

II. OFFENTLIGT TRYCK

SOS Arbetsinställelser och kollektivavtal samt förlikningsmännens verksamhet. 1923—1938. Utg. av Socialstyrelsen.
SOS Bergshantering. Utg. av Kommerskollegium (KK).
SOS Folkräkningarna 1920, 1930 och 1940. Utg. av Statistiska Centralbyrån.
SOS Handel. Utg. av Kommerskollegium.
SOS Industri. Utg. av Kommerskollegium.
Kartellregistret. Meddelanden från Kommerskollegium.
Kommersiella Meddelanden. Utg. av Kommerskollegium.
Sociala Meddelanden. Utg. av Socialstyrelsen.
Sveriges officiella industriregister 1916—1923. Utg. av Kommerskollegium.
Meddelanden från Konjunkturinstitutet.
1860 års finanskommitté: Underdånigt betänkande ang. Sveriges ekonomiska och finansiella utveckling under åren 1834—1860. Sthlm 1863.
1876 års tullkommitté: Tullkomiténs underdåniga betänkande af år 1882. Sthlm 1882.
1886 års ekonomiska kommitté: Betänkande den 19 nov. 1886 af komitén för afgifvande af förslag till åtgärder i syfte att upphjälpa den ekonomiska ställningen i landet. I—II. Sthlm 1886—87.
1912 års hemindustriutredning: Svensk hemindustri. I—II. Sthlm 1917.
Tull- och traktatkommittén: Utlåtande med förslag till förordning om åtgärder till skydd mot så kallad valutadumping. Tull- och traktatkommitténs utredningar och betänkanden X. Sthlm 1922.
Statistiska undersökningar ang. åttatimmarslagens och bagerilagens verkningar. Sthlm 1925. SOU 1925: 45.
1927 års järnbrukssakkunniga: Betänkande med förslag angående åtgärder till handelsjärnhanteringens stödjande. SOU 1928: 6.
1927 års arbetslöshetsutredning: Arbetslöshetens omfattning, karaktär och orsaker. Arbetslöshetsutredningens betänkande. I. SOU 1931: 20.

1933 års skogsindustrisakkunniga: Betänkande angående råvaruförsörjning, produktion och arbetarantal m. m. vid skogsindustrierna. SOU 1935: 36.
1933 års bostadssociala utredning: Slutbetänkande avg. av bostadssociala utredningen. Del I. Allmänna riktlinjer för den framtida bostadspolitiken. SOU 1945: 63.
1936 års skogsutredning: Utredning rörande skogsnäringens ekonomiska läge. SOU 1938: 53.
1936 års rationaliseringsutredning: Rationaliseringsutredningens betänkande. I. Motiv och förslag. SOU 1939: 13. II. Verkställda undersökningar. SOU 1939: 14.
1936 års näringsorganisationssakkunniga: Organiserad samverkan inom svenskt näringsliv. SOU 1940: 35.
1940 års Norrlandsutredning: Utredning angående Norrlands näringsliv. Förberedande undersökning. SOU 1943: 39.
—— Utredning med synpunkter på sågverksdriften i Norrland och förslag angående inrättande av en central sågverksskola. SOU 1947: 32.
1941 års befolkningsutredning: Statistiska undersökningar kring befolkningsfrågan. SOU 1945: 53.
1945 års småföretagsutredning: Betänkande med förslag till ordnande av kreditgivnings- och rådgivningsverksamhet för hantverk och småindustri samt bildande av företagarnämnder. SOU 1946: 22.
—— Betänkande angående hantverkets och småindustriens befrämjande. SOU 1946: 40.
1946 års möbelutredning: Möbler. SOU 1947: 52.

III. PERIODISKA PUBLIKATIONER

A. *Systematiskt genomgångna*

Affärsekonomi (AE) 1928—1942.
Affärsvärlden (AV) 1910—1942.
Finanstidningen 1936—1942.
Industria 1920—1949.
Industritidningen Norden 1919—1940.
Jernkontorets Annaler (JKA) 1919—1942.
Kooperativa Förbundets styrelse- och revisionsberättelser för åren 1919—1939.
Möbelvärlden (MV) 1938—1948.
Skandinaviska Kredit AB. Kvartalsskrift 1920—1940.
Skandinavisk Tidskrift för Textilindustri (SKTT) 1919—1929.
Svensk Finanstidning 1923—1935.
Svensk Pappersförädlingstidskrift (SPFT) 1934—1939.
Svensk Papperstidning (SPT) 1919—1942.
Svensk Trävarutidning och Svensk Pappersmassetidning (T-P) 1919—1942.
Svenska Bryggareföreningens Månadsblad 1919—1942.
Sveriges Läder- och Skoindustri (SLS) 1919—1940.
Tegel 1919—1931.
Teknisk Tidskrift (TT) 1919—1942.
Träförädlingen 1920—1928; 1943—1947.
Verkstäderna (VS) 1919—1942.

B. *Övriga*

Aktieägarnas Uppslagsbok 1927—1938.
Nordisk Papperskalender, utg. av Hugo Brusewitz AB.

Svensk Bergskalender 1919—1940.
Svensk Exportkalender 1919—1940.
Svensk Industrikalender 1918—1949.
Sveriges Handelskalender 1913—1940.
Sveriges Taxeringskalender 1927—1938.

IV. FÖRETAGSMONOGRAFIER

Almedahl-Dalsjöfors AB: Almedahlsföretagen genom tiderna. Gbg 1946.
AB Svenska Aluminiumkompaniet: Svenskt aluminium under tio år. Sthlm 1945.
Apotekarnes Mineralvattens AB: Svanström, R. & Steenhoff, R., Apotekarnas Mineralvatten AB. Sthlm 1935.
Aktiebolaget Archimedes: Aktiebolaget Archimedes 1907—1932. Gbg 1932.
Asea: Åkerman, J., ASEA 1883—1933. Ett elektriskt halvsekel. Västerås 1933.
Bolidens Gruv AB: Skandinaviska Kreditaktiebolagets kvartalsskrift 1931.
Bolinders Mekaniska Verkstads AB: Gårdlund, T., Bolinders — en svensk verkstad. Sthlm 1945.
Boxholms AB: Wettergren, E., Boxholms AB 1872—1947. Upps. 1947.
Bultfabriks AB: Linjen som naturen gav. Sthlm 1948.
AB Cykelfabriken Monark: Sandklef, A., Birger Svensson. Den fattige pojken som blev Sveriges cykelmonark. Sthlm 1946.
AB de Lavals Ångturbin: Althin, T., Gustaf de Laval 1845—1913. De höga hastigheternas man. Sthlm 1943.
Drags AB: Carlgren, W., Drags Yllefabrik 1642—1942. Sthlm 1942.
AB Elektrolux: Skandinaviska Kreditaktiebolagets kvartalsskrift 1930.
Gunnebo Bruks AB: Åkerman, H., Gunnebo Bruk 1764—1939. Västervik 1939.
Habo Ullspinneri AB: Sydow, W. v., Habo Ullspinneri Aktiebolag 1882—1932. Sthlm 1932.
Holmens Bruks och Fabriks AB: Skandinaviska Kreditaktiebolagets kvartalsskrift 1926.
Industrierna vid Hargs ström: Wohlin, N. G., Industrierna vid Hargs ström under fyra sekler. Sthlm 1943.
AB Karlstads Mekaniska Verkstad: Aktiebolaget Karlstads Mekaniska verkstad 1873—1933. Karlstad 1933.
Kockums Mekaniska Verkstads AB: Kockums Mekaniska Verkstad AB, Malmö 1840—1940. Red. av C. E. v. Seth. Malmö 1940.
AB Kosta Glasbruk: Kosta Glasbruk 1742—1942. Sthlm 1942.
AB Svenska Kullagerfabriken: Skandinaviska Kreditaktiebolagets kvartalsskrift 1926.
Manufakturaktiebolaget i Malmö: MAB i Malmö. En rundvandring genom fabrikerna. Malmö 1940.
AB Moresco: AB Moresco Malmö. Sthlm 1942.
Mölnlycke Väfveri AB: Mölnlycke Väfveri AB 100 år. Gbg 1949.
Nydqvist & Holm AB: Hansson, S., Det tusende lokomotivet [från] Nydqvist & Holm, Trollhättan. Gbg. 1912.
Nääs Fabriks AB: Nääs Fabrik 1833—1933. Gbg 1933.
Oxelösunds Järnverks AB: Skandinaviska Kreditaktiebolagets kvartalsskrift 1935.
AB Papyrus: Althin, T., Papyrus 1895—1945. Mölndal 1945.
AB Primus: Skandinaviska Kreditaktiebolagets kvartalsskrift 1929.
Pukebergs Glasbruk: Ambrosiani, S., Pukebergs Glasbruk 1871—1946. Sthlm 1946.
Sandvikens Jernverks AB: Ett svenskt jernverk, Sandviken och dess utveckling 1862—1937. Upps. 1937.
AB Scania-Vabis: Scania-Vabis, 50 år i samfärdselns tjänst. Sthlm 1941.

AB Schwartzman & Nordström: AB Schwartzman & Nordström. Gbg 1943.
Skånska Cement AB: Kock, K., Skånska Cementaktiebolaget 1871—1931. Upps. 1932.
—— Bjurling, O., Skånska Cementaktiebolaget och dess ledare. Skånsk Kalender 1936.
AB Skånska Cementgjuteriet: Hellström, C., Aktiebolaget Skånska Cementgjuteriet 1887—1937. Sthlm 1937.
Skövde Gasbetong AB: Rönnow, S., Skövde Gasbetong Aktiebolag 1918—1948. Skövde 1948.
Stockholms Superfosfat Fabriks AB: Althin, T., Stockholms Superfosfatfabriks AB 1871—1946. Sthlm 1946.
Stora Kopparbergs Bergslags AB: Skandinaviska Kreditaktiebolagets kvartalsskrift 1927.
Telefon AB L. M. Ericsson: Skandinaviska Kreditaktiebolagets kvartalsskrift 1930.
Uddeholms AB: Uddeholmsverken. Skandinaviska Kreditaktiebolagets kvartalsskrift 1927.
Wedevågs Bruks AB: Rönnow, S., Wedevågs Bruks historia, tillägnad H. Norrlander. Sthlm 1944.
AB C. J. Wennbergs Mekaniska Verkstad: En verkstad i Karlstad 1875—1950. Karlstad 1950.
Wikmanshytte Bruks AB: Rabenius, L., Wikmanshytte bruks egendomar och deras ägare genom tiderna. Upps. 1945.
Yxhults Stenhuggeri AB: Lind, S. I., Yxhult 1878—1938. Sthlm 1938.
AB Åbjörn Anderson: Aktiebolaget Åbjörn Anderson i Svedala 1882—1932. Gbg 1932.

V. LITTERATUR

Vad en *agoman* minns. (I: Svensk skotidning 1949.)
Améen, W., Silkesmassa, översikt av silkesmassans utveckling sedan dess första framträdande som råmaterial för konstsilke. (I: Cellulosa och papper, utg. av Svenska Pappers- och Cellulosaingenjörsföreningen. Sthlm 1948.)
Andreasson, G., Tändsticksindustrien i Sverige. (I: Ymer 1946.)
Bagge, D. H., Anteckningar om Sveriges bomullsspinnerier (1805—1877). Norrköping 1889.
Bagge, G., Lundberg, E. & Svennilson, I., Wages in Sweden I—II. Sthlm 1935.
Bilde, T., Cement och betong. (I: Tekniskt folkbibliotek. Sthlm 1940.)
Bjerning, L., Skånes jord- och stenindustri. Hälsingborg 1947.
Bosæus, E., När järnet och cellulosan möttes. (I: Med hammare och fackla XV. Sthlm 1946.)
—— Utvecklingen av produktion och teknik i svensk massaindustri 1857—1939. Upps. 1949.
En kritisk tid för svensk *bottenlädertillverkning.* (Osign. art. i Sveriges läder- och skoindustri 1925.)
Brodén, C. G., Verkstadstekniken förr och nu. Maskiner och verktyg. (I: Tekniken och framtiden, del. II. Sthlm 1945.)
Browaldh, E., Det riskvilliga kapitalet. (I: Företagande, ekonomi och teknik, tillägnad Marcus Wallenberg j:r. Sthlm 1949.)
Carlsson, Sune, Företagsledning och företagsledare. Sthlm 1945.
Cederschiöld, G. & Feilitzen, E. v., Den svenska tändsticksindustriens historia före de stora sammanslagningarna. Sthlm 1945.
Dahmén, E., Ekonomisk strukturanalys. (I: Ekonomisk Tidskrift 1942.)
Danielsen, N., Något om den tekniska utvecklingen inom järn- och stålindustrien under världskriget och tiden därefter. (I: Teknisk Tidskrift 1923.)

DILLNER, G., Järnhanteringens tullfråga. (I: Affärsvärlden 1901—1926. Första kvartsseklets festskrift.)
ECKERMANN, H. v., En exposé över svensk järnindustri. (I: Affärsvärlden 1901—1926. Första kvartsseklets festskrift.)
EKDAHL, G. & GUSTAVSSON, J., Byggnadsverksamhet och bostadsbehov. Sthlm 1945.
EKMAN, GUST., Framtidsutsikterna för Sveriges järnhantering. (I: Affärsvärlden 1901—1926. Första kvartsseklets festskrift.)
ELINDER, R., Studier i den svenska skoindustriens struktur. Utg. av Industriens Utredningsinstitut. Sthlm 1948.
ERIKSSON, A., Några uppgifter om wallboardindustrien i Sverige och utlandet. (I: Kommersiella Meddelanden 1938.)
FORSSELL, B., Handskomakeriet i Närike. Kulturhistoriska anteckningar. Örebro 1920.
1931 års *företagsräkning*. Verkställd av Kommerskollegium. Sthlm 1935.
GASSLANDER, O., Halland och de moderna kommunikationerna. (I: Halland, en bok om hembygden. Utg. av Hallands nation i Lund. Lund 1938.)
GEMMEL, H., Tredje sektionens betydelse för svensk finpappersmarknad. (I: En bok om papper, tillägnad C. J. Malmros. Upps. 1944.)
GERHARD, I., Sveriges utrikeshandel 1936/1938. Gbg 1948.
GILLBERG, K. E. & BOMAN, C., Konsumentkooperationen och det enskilda näringslivet. Sthlm 1948.
GRENANDER-NYBERG, G., Sömnadsindustrien, en översikt av dess uppkomst och utveckling i Sverige. (I: Tekniska Muséets Årsbok, Dædalus 1946.)
GRUNDSTRÖM, S., Cirkelsågningen i Norrbottens län. (I: Svensk Geografisk Årsbok 1949.)
GÅRDLUND, T., Industrialismens samhälle. Sthlm 1942.
—— Svensk industrifinansiering under genombrottsskedet 1830—1913. Sthlm 1947.
HAMMARSKJÖLD, D., Konjunkturspridningen. Sthlm 1933. (SOU 1933: 29.)
HABERLER, G., Prosperity and depression. Genève 1941.
HECKSCHER, E. F., Bidrag till Sveriges ekonomiska och sociala historia under och efter världskriget. Sthlm 1926.
—— Ekonomisk-historiska studier. Sthlm 1936.
—— Svenskt arbete och liv från medeltiden till nutiden. Sthlm 1941.
—— Till belysning af järnvägarnas betydelse för Sveriges ekonomiska utveckling. Sthlm 1907.
HEIMBÜRGER, HJ., Några drag ur tvättmedelsindustriens utveckling och samma industris ställning i vårt land. (I: Teknisk Tidskrift 1925.)
HELLBERG, K., Järnets och smedernas Eskilstuna. Katrineholm 1938.
HELLBERG, R., Pappersindustriens roll i det svenska näringslivet. (I: Svenska Pappersbruksföreningen 1923—1948. Minnesskrift vid 50-årsjubileet. Sthlm 1948.)
HELLMAN, C., Västbo-Krönika i ord och bild. Växjö 1944.
HJULSTRÖM, F., Sveriges elektrifiering. Geographica nr 8. Upps. 1940.
HÄGERSTRAND, T., En landsbygdbefolknings flyttningsrörelser. (I: Svensk Geografisk Årsbok 1947.)
—— Flyttningarna till och från Simrishamn under 1900-talet. (I: Simrishamn med omland. Lund 1949.)
HÄRENSTAM, C., Järn- och metallmanufakturer i Västra Småland. (I: Svensk Geografisk Årsbok 1942.)
Inkomster och investeringar inom industrien 1937—1944. Utg. av Industriens Utredningsinstitut. Sthlm 1945.
IVEROTH, A., Småindustri och hantverk i Sverige. Utg. av Industriens Utredningsinstitut. Sthlm 1943.
JOHANSSON, G., Efter 1930. (I: Form 1938.)
—— Konstindustrien på Stockholmsutställningen. (I: Ord och Bild 1930.)

De svenska *järnverkens prispolitik*. (I: Affärsvärlden 1936.)
Key-Åberg, K., Sveriges industristatistik. (I: Statsvetenskaplig Tidskrift 1898.)
Kjerrman, H., Verktygsstål och hårdmetall. (I: Teknisk Tidskrift 1935.)
Kock, K., Konjunkturuppsvingets förlopp och orsaker 1932—1934. (SOU 1935: 16.)
Kragh, B., Svensk penningpolitik 1914—1942. Malmö 1943.
Kristensson, F., Studier i svenska textila industriers struktur. Utg. av Industriens Utredningsinstitut. Sthlm 1946.
Leontief, W., Econometrics. (I: A survey of contemporary economics. Philadelphia-Toronto 1948.)
Lindahl, E., Kock, K. & Dahlgren, E., National income of Sweden 1861—1930 I—II. Sthlm 1935.
Lindberg, E., Västerbotten lever upp. (I: Industria 1946.)
Linder, E., Den svenska mekaniska verkstadsindustriens utveckling intill krigsutbrottet. (Tull- och traktatkommitténs utredningar och betänkanden XVIII. SOU 1923: 31.)
Lindmark, G., Eskilstunaindustriens utveckling och nuvarande läge. Sthlm 1919.
Ljung, E., Varför är möblerna dyra? (I: Industria 1946.)
Lundberg, E., Det svenska näringslivets konjunkturkänslighet. (I: Meddelanden från Konjunkturinstitutet. Ser. B: 5. 1945.)
Lundén, L., Till frågan om sulfitfabrikationens uppkomst och utveckling. Gbg 1927.
Lundström, C. F., Tändsticksindustrien, dess uppkomst, utveckling och närvarande ståndpunkt hufvudsakligen inom Sverige. Sthlm 1899.
Läder-, hår- och gummivaruindustrien. Specialundersökning av Kommerskollegium. Sthlm 1915.
Malcolm, A., Factiska bevis att fabriks- och industriväsendet inom Sverige ej är lika tacksamt som i andra länder. Linköping 1870.
Mantoux, F., The industrial revolution in the 18:th century. Övers. från franskan. Lond. 1931.
Marshall, A., Principles of economics. 5 ed. Lond. 1907.
Mebius, A., Något om fanerindustrien i Sverige och utlandet. (I: Kommersiella Meddelanden 1931.)
Miltopæus, E., Något om svensk möbelindustri. (I: Teknisk Tidskrift 1930.)
Modin, K., Teknisk vetenskaplig forskning. (I: Svensk ingenjörskonst och storindustri. Sthlm 1935.)
Molæ Chartariæ Suecanæ. Svenska Pappersbruksföreningens tjugofemårsskrift. I—II. Sthlm 1923.
Montgomery, A., Hur Sverige övervann depressionen 1930—1933. Sthlm 1938.
—— Industrialismens genombrott i Sverige, 3 uppl. Sthlm 1947.
—— Svensk ekonomisk historia 1913—1939. Sthlm 1946.
Nelson, H., Industrialisering och stadsbygdsbildning. (I: Svensk Geografisk Årsbok 1947.)
Nyströmer, C. B., Kunna affärsföretagen inrikta kontorsmaskinindustriens fortsatta utveckling? (I: Affärsekonomi 1937.)
Näslund, O. J., Sågar. Bidrag till kännedomen om sågarnas uppkomst och utveckling åren närmast före världskriget. Sthlm 1922.
Odelberg, A. S. W., Elektriska ugnar för porslinsbränning. (I: Teknisk Tidskrift 1927.)
Ohlin, B., Den världsekonomiska depressionen jämte efterskrift om läget okt.—nov. 1931. Sv. övers. Sthlm 1931.
—— Lönenivåns söndersplittring. (I: Verkstäderna 1926.)
Overton, M., Sveriges icke administrativa agglomererade orter. (I: Svensk Geografisk Årsbok 1937.)
—— De svenska tätorternas hittillsvarande och framtida utveckling. (I: Svensk Geografisk Årsbok 1941.)

Oxenfeldt, A., New firms and free enterprise. Wash. 1943.
Palme, J. H., De hårda tiderna. En statistisk undersökning. Sthlm 1895.
Partiskomakeriet och *partihandel* i Närike. (Osign. art. i Sveriges läder- och skoindustri 1926.)
Rausing, R., Cellulosaexport och varudistribution. (I: Studier i svenskt näringsliv, tillägnade Jacob Wallenberg. Sthlm 1942.)
—— Ett företags uppkomst. (I: Företagande, ekonomi och teknik, tillägnad Marcus Wallenberg j:r. Sthlm 1949.)
Reinholds, J., Rationaliseringen och dess uppgift inom folkhushållet. (I: Affärsekonomi 1937.)
Rosenberg, G., Nyborgs Yllefabriks nya distributionssystem: En omvälvning inom beklädnadsbranschen. (I: Affärsekonomi 1936.)
Rowe, J. W. F., Produktionsreglering inom världens stapelvaruindustrier. (I: Svenska Handelsbankens Index 1935.)
Ruist, E., Produktionen per arbetstimme som mått på industriföretagets effektivitet. (I: Affärsekonomi 1948.)
Ruist, E. & Svennilson, I., Den norrländska skogsnäringens konjunkturkänslighet under mellankrigsperioden. Utg. av Industriens Utredningsinstitut. Sthlm 1948.
Sahlin, C., Den basiska martinprocessens införande i Sverige. (I: Jernkontorets Annaler årg. 124. Sthlm 1940.)
Sandström, G. E., Keramiska industrin i nya fina kläder. (I: Industria 1948.)
Schiller, E., Pappersindustriens tekniska utveckling. (I: Svenska Pappersbruksföreningen 1923—1948. Minnesskrift vid 50-årsjubileet. Sthlm 1948.)
Schlasberg, H., Herr- och gosskonfektionens utveckling för engrosförsäljning i Sverige under ett tredjedels sekel. Ur minnet nedtecknat. Landskrona 1928.
Schumpeter, J., Business cycles I—II. New York & Lond. 1939.
—— Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Jena 1911.
Sjunnesson, L., Svenska Pappersbruksföreningen 1923—1947. (I: Svenska Pappersbruksföreningen 1923—1948. Minnesskrift vid 50-årsjubileet. Sthlm 1948.)
Skånska Cementaktiebolaget och den svenska cementindustrien. (I: Skandinaviska Bankens kvartalsskrift 1936.)
Smith, W., Garveriindustriens produktionsförhållanden. (Tull- och traktatkommitténs utredningar och betänkanden XX. SOU 1923: 33.)
Statistisk översikt av det svenska näringslivets utveckling åren 1870—1915. Utg. av Kommerskollegium. Sthlm 1919.
Steindl, J., Small and big business. Economic problems of the size of firms. Oxford 1945.
Sterner, B., Sjuhäradsbygden. Utg. av Industriens Upplysningstjänst. Sthlm 1949.
Streyffert, Th., Den svenska träförädlingsindustriens räntabilitet och produktionskostnader. (I: Svenska Skogsvårdsföreningens Tidskrift 1933.)
—— Den norrländska träförädlingsindustrien. (I: Norrland, natur, befolkning och näringar. Utg. av Industriens Utredningsinstitut. Sthlm 1942.)
Strömberg, C. A., Statistisk översikt av tegelindustrien och dess produkter. (I: Byggmästaren 1935.)
Stålberg, H., Smålands skog- och träförädlingsindustrier. Lund 1947.
Sundin, J. A., Utvecklingen inom sågverksindustrien. (I: Affärsekonomi 1937.)
Svennilson, I., Industriarbetets växande avkastning i belysning av svenska erfarenheter. (I: Studier i ekonomi och historia, tillägnade Eli F. Heckscher. Upps. 1944.)
—— Recension av T. Gårdlund: Svensk industrifinansiering under genombrottsskedet 1830—1913. (I: Ekonomisk Tidskrift 1947.)
—— Strukturella inslag i de senare årens ekonomiska utveckling. (I: Meddelanden från Konjunkturinstitutet. Ser. B: 1. 1939.)

Svensk pappersstandardisering. Affärsekonomis bordssamtal om pappersstandardisering. (I: Affärsekonomi 1942.)
Svenska aktiebolags balansräkningar åren 1911—1925. Undersökning utg. av Socialiseringsnämnden. Sthlm 1929.
Svenska Industriella Verk och Anläggningar samt Industrihistorisk Tidskrift. Sthlm 1895—1929.
Svenska industrien 1911—1912, 1918—1919. Utg. av C. Sjögren.
Svenska industrien vid kvartssekelskiftet 1925. Utg. av Sveriges Industriförbund. Sthlm 1926.
Svenska industrier. Industrilexikon över Västergötlands och Bohusläns industriella utveckling med biografier över industriens ledande män. Gbg 1945.
Svenska Pappersbruksföreningen 1923—1948. Minnesskrift vid 50-årsjubileet. Sthlm 1948.
Sveriges bergshantering år 1913. Specialundersökning av Kommerskollegium. Sthlm 1917.
Sveriges handel och industri i ord och bild. Arboga 1916.
Sveriges Industri. Utg. av Sveriges Industriförbund. Sthlm 1935.
Sveriges Industri. Utg. av Sveriges Industriförbund. Sthlm 1948.
Sveriges industri, dess stormän och befrämjare. Texten av Herm. A. Ring. Sthlm (omkr. 1900, okänt tryckår).
Sveriges industri. Svenska industriella verk och anläggningar samt industrihistorisk tidskrift. Sthlm 1934—1935.
Sveriges Privata Företagare. Örebro 1940.
Sveriges äldsta företag. Red. av C. Forsstrand. Sthlm 1923.
SÖDERQUIST, R., Blekt sulfatmassa. (I: Näringsliv och kultur. En samling uppsatser. Sthlm 1945.)
Textil- och beklädnadsindustrien. Specialundersökning av Kommerskollegium. Sthlm 1914.
Torrlimning. (Osign. art. i Möbelvärlden 1938.)
WALLANDER, J., Flykten från skogsbygden. Utg. av Industriens Utredningsinstitut. Sthlm 1948.
VEBLEN, TH., The place of science in modern civilization and other essays. New York 1919.
—— The preconception of economic science. (I: The Quarterly Journal of Economics, vol. XIII o. XIV. årg. 1899 o. 1900.)
—— The theory of business enterprise. New York 1904.
—— Why is economics not an evolutionary science? (I: The Quarterly Journal of Economics, vol. XII, årg. 1898.)
Några moderna *verktygsmaskiner* av inhemsk tillverkning. (Osign. art. i Teknisk Tidskrift 1935.)
WERNER, P. E., Träbearbetningsmaskiner. (I: Teknisk Tidskrift 1936.)
WILLIAM-OLSSON, W., Stockholms framtida utveckling. (I: Monografier utg. av Stockholms kommunalförvaltning. Sthlm 1941.)
—— Utvecklingen av tätorter och landsbygd i Sverige. (I: Ymer 1938.)
Vinster, utredningar, skatter, löner m. m. inom industrien 1946—1949. Utg. av Industriens Utredningsinstitut. Sthlm 1949.
WOHLIN, N., Driftkoncentrationen i svensk fabriksindustri. Sthlm 1915.
ÅKERMAN, J., Det ekonomiska läget 1928—1932. (I: Publikationsserie utg. på uppdrag av Sveriges Industriförbund. Sthlm 1928—32.)
—— Ekonomiskt framåtskridande och ekonomiska kriser. Sthlm 1931.
—— Ekonomisk teori I. Lund 1939.
—— Ekonomisk teori II. Lund 1944.

Åkerman, J., Om det ekonomiska livets rytmik. Sthlm 1928.
Åkerman, R., Några ord om jernhandteringens ståndpunkt i Sverige vid början af år 1873. Sthlm 1873.
Ålund, S., Möbelindustrins uppkomst och första utveckling i Virserum och Tibro. (I: Möbelvärlden 1946.)
Åqvist, T., Skoindustriens utveckling i Örebro stad och län. (I: Nerikes Allehandas jubileumsnummer 4 mars 1943.)
Östlind, A., Svensk samhällsekonomi 1914—1922. Sthlm 1945.
—— Industriens finansiering 1924—1941. (I: Ekonomisk Revy 1944.)

TABELLFÖRTECKNING

Sid.

1. Nettoökningen i genomsnitt per år av antalet personer i åldern 15—65 år... 33
2. Företagsbildningen 1850—1909..... 82
3. Redovisad vinst i procent av eget kapital..... 116
4. Översikt över mellankrigstidens produktionsomvandling..... 125
5. Översikt över företagsbildningen och företagsdöden..... 185
6. Företagens startstorlekar och utveckling..... 189
7. Sammanställning av förloppstyper och företagsbildning..... 194
8. Företagsdöden inom olika storleksklasser av företag..... 204
9. Översikt över verkstadsföretag grundade av arbetare och likställda..... 229
10. Företagen inom verkstadsindustrien fördelade efter utvecklingsindikator och ställning..... 232
11. Verkstadsföretagens specialisering 1919 resp. vid senare startår..... 240
12. Verkstadsföretagens specialisering 1939..... 240
13. a. Byggnadssnickeriföretagen fördelade efter utvecklingstyp och specialiseringsgrad..... 251
13. b. Byggnadssnickeriföretagen fördelade efter tillverkningsvärde och specialiseringsgrad..... 251
14. Översikt över snickeriföretag grundade av arbetare och likställda..... 254
15. Översikt över konfektions- och sömnadsföretag grundade av arbetare och likställda..... 276
16. Sågverksdöden i Norrland..... 308
17. Företagsbildningens finansiering. Översikt över samtliga förekommande finansieringsformer..... 328
18. Företagsbildningens finansiering. Antal företag med endast en finansieringsform..... 329
19. Företagsbildningens finansiering. Översikt över de viktigaste finansieringsformerna i fall med flera finansieringsformer..... 331
20. Företagsbildningens finansiering. Översikt över ensamt förekommande eller viktigaste finansieringsformer, fördelade efter företagsgrundarnas tidigare sysselsättning..... 331
21. Totala folkmängden och den inom industri och hantverk sysselsatta befolkningen åren 1920, 1930 och 1940..... 346
22. a. Antal företag 1919 fördelade efter geografisk belägenhet och arbetarantal 351
22. b. Företagsdöden 1919—39 bland företag i verksamhet 1919 fördelade efter geografisk belägenhet och arbetarantal..... 351
23. a. Antal företag startade 1919—39 fördelade efter geografisk belägenhet och arbetarantal..... 352
23. b. Företagsdöden bland företag startade 1919—39 fördelade efter geografisk belägenhet och arbetarantal..... 352
24. Antal företag 1939 fördelade efter geografisk belägenhet och arbetarantal.. 353

DIAGRAMFÖRTECKNING

Sid.

1. Medelfolkmängd i åldrarna 15—65 år samt nationalinkomst och investering i oförändrat penningvärde per capita (åldrarna 15—65 år) åren 1861—1939. Index: 1929 = 100 14
2. Antal arbetare industrigruppvis 1860—1913 19
3. Produktion av viktigare varor 1846—1913 20
4. Antal anställda industrigruppvis 1919—1939 26
5. Nominell nationalinkomst samt import- och exportvärde 1919—1939 27
6. Arbetsmarknaden 1919—1939 28
7. Bostadsproduktionen 1914—1939 32
8. Importens sammansättning 1930—1937 43
9. Svenska konjunkturer 1860—1913 78
10. Internationella konjunkturer 1850—1913 81
11. Företagsbildningen 1850—1909 83
12. Huvuddragen av den industriella produktionsomvandlingen 1913—1939 94
13. Produktion och export av massa 1919—1939 142
14. Produktion och export av papper och papp 1919—1939 145
15. Järnmarknaden 1913—1939 160
16. Företagsbildningen 1919—1939 202
17. Företagsdöden 1919—1939 203
18. Arbetarantal i olika företagskategorier 1919—1939 205
19. Antal arbetsställen 1919—1939 enligt F.U. och enligt den officiella industristatistiken i de industrier, som ingå i diagram 16, samt företagsbildningen och företagsdöden enligt F.U. 215
20. Verkstadsindustriernas koncentration 1919 och 1939 222
21. Företagens kapacitet inom sulfatmasseindustrien 1919 och 1939 313
22. Företagens kapacitet inom sulfitmasseindustrien 1919 och 1939 313
23. Företagens kapacitet inom slipmasseindustrien 1919 och 1939 315
24. Företagens kapacitet inom pappers- och pappindustrien 1919 och 1939 317
25. Antal personer fördelade efter inkomstens storlek 1912, 1920 och 1930. 1912 års penningvärde 337
26. De sammanlagda inkomsterna 1912, 1920 och 1930 fördelade efter inkomstens storlek. 1912 års penningvärde 337

Fig. 1. Produktionsfunktionen, uttryckt i isokvanter 47
Fig. 2. Möbelindustrien 1939 ..... } 348/349
Fig. 3. Byggnadssnickeriindustrien 1939 ..... }

SUMMARY

Entrepreneurial Activity in Swedish Industry in the Period 1919—1939.

This work is based on two theses, one critical and one constructive. The critical thesis is the opinion that the study of economic development has become somewhat one-sided in emphasis during the dominance of business cycle theory and empirical business cycle research in economics. This one-sidedness at least so far has not been overcome by econometrics in spite of the great progress of that science. The cyclical aspects of economic development, notably the cumulative processes of expansion and contraction within the frame of the business cycle and certain self-regenerating wavelike movements in economic life, have been elucidated in detail and with notable success by means of the traditional paraphernalia, especially the aggregative concepts of the general theories of money, value and capital. What may be called the industrial *transformation* in the sense of the origination of new commodities, new methods of production and distribution, new forms of organization, new institutions of all kinds, and their struggle with what once used to be new has, however, been shunted to the background. Also, scientific study of entrepreneurial activity, its character and its propagating forces has been all too much neglected. In this way a rift has manifestly opened between the study of business cycle phenomena in economics on the one hand and other social sciences, notably economic history in a general sense and "business economics", on the other. Business cycle researchers especially have not been able to give up their isolation, and economic historians have usually dealt with olden times and, in any case, have generally not understood, or been interested, in the problems of business cycle and econometric research.

The constructive thesis of the present work may be derived from the approach of the institutionalists, and notably Veblen, to the problems of methodology in the social sciences, in combination with the fundamental principles of methodology of the Swedish economist, J. Åkerman. In accordance with the latter interest is focused on a *causal analysis* of the economic development in Sweden in the interwar period. This means that the aim is an analysis of *a specific phase of history* by means of *a larger body of theoretical equipment and systematized, explicit sets of problems than is usually employed in research in economic history*. The crucial idea is that, with all due respect to "self-contained" economic theory which has many extremely important functions, it is particularly desirable at the present time that students of the problems of economic development force themselves to attempt a unification

of theory and empirics by making it an object to analyze a certain historical *stratum* in the way suggested. A synthesis of elements originating in the historical chronicle on the one hand and in economic theory on the other appears to be a prerequisite to further significant exploration of the process of industrial transformation. A quotation from J. Schumpeter may here serve as a guidepost: "Personally, I believe that there is an incessant give and take between historical and theoretical analysis and that, though for the investigation of individual questions it may be necessary to sail for a time on one tack only, yet on principle the two should never lose sight of each other. . . . In the handling of old and new facts, the historian will gain from keeping touch with theorists. Neither group should ever be distant from one another — but here the promise from collaboration is particularly great for both parties. As I have said before, the study of economic change is an area of research where economic historians and economic theorists can make an interesting and socially valuable journey together, if they will."[1]

The constellations of problems posed in this dissertation are based, to a large extent, on Schumpeter's approach in his *Theory of Economic Development* and the *Business Cycles*. His theory of innovations here is not primarily conceived of as a theory of business cycles, however, *but rather as a means of attacking the problems of economic development in a larger context, and in another way than, say, traditional business cycle theory*. It should be emphasized in this connection that his theory, contrary to what is not unusually the case, must not be taken to be an overinvestment, or "malinvestment," theory.

The subject of investigation is Swedish *industrial* development in the interwar period, and it is pointed out from the outset that no pretense is made to present an all-inclusive analysis. It is considered important, however, to show that the technique and approach used is suitable for application in the border-regions common to different social sciences. Judging by present experience, this is a purpose in regard to which traditional business cycle research has less to offer.

The second part of the investigation is devoted to a study of innovations and the interrelationships between them in the interwar period. This analysis of the development is aimed at establishing to what extent new commodities, new methods of production, etcetera, have been of decisive significance, or to what extent the demand for goods has increased, relatively speaking, independently of "intramural" measures in the industries in question. Rayon products, prefabricated wooden houses, and wallboard, for instance, *created* their own markets. By contrast, the extension of the school system and state and local administration as well as the rapid increase in the number of households provided the strongest incentive to development in the school, office,

[1] Schumpeter, J. A., Economic Theory and Entrepreneurial History in *Change and the Entrepreneur*, Cambridge, Mass. 1949.

and home furniture industries. In the former case the *driving force* was located *within* the industries concerned, while in the latter its location was mainly *outside* the furniture industry. In connection with the analysis of such developments, the causes of stagnation in certain industries are also analyzed, the main object in such cases being to establish to what extent the stagnation is due to innovations in other industries within or outside Sweden. Always the main concern is with the struggle between the new and the old and between one industry and the other. Finally, attention is also given in this part to the development of production per man-hour, the use of fuel and power, etcetera, and to the development of earning power.

This analysis brings out the fact that Swedish industry progressed very rapidly in the interwar period, and that this development was the main contributing factor to the substantial increase in the standard of living of the Swedish population. The yield of industrial activity increased strongly in the twenties as well as the thirties. New or "infant" commodities played an extremely important part both as propagators of prosperity and as "saboteurs" of traditional economic activity geared to "old" commodities or "old" methods. In some respects, this is given a general illustration in table I. With regard to this table it should be remembered that the new or "infant" commodities are substantially underrepresented. It has not been possible to make a desirable differentiation and weighing in greater detail of the statistical material and, further, most commodities of new or recent origin have declined in price — often absolutely, but more often and to an even greater extent, relatively — as they have conquered wider markets. Finally, it has not been possible to take into consideration quality improvements in "old" products.

After this study of the development of industrial manufacture, and notably the *transformation* of production, the question is posed: What part was played in this development by 1) *new firms* (*i.e., firms started in the interwar period*), and by 2) *firms which were in operation even at the start of the period investigated?* A related question concerns the prevalence of discontinuation among industrial enterprises during the period, and how it can be seen against the background of, i.a., the struggle between the new and the old. Naturally, a crucial point in the following empirical and theoretical analysis is the definition of "new firm" and "discontinuation of firm," respectively. It should be noted that incorporation or other purely formal signs of a new firm, as well as legal dissolution of an established firm is not *per se* to be regarded as entry of a new firm and discontinuation of an old one. Rather, for the purposes of this work it is essential to apply such definitions as will yield an understanding of the initiation and discontinuation of firms in a more "real" sense. When operations have been continued without an appreciable break, for instance, bankruptcy has been regarded as discontinuation and the following reconstruction as initiation of a new firm only in cases when 1) a replacement of ownership and management has oc-

Table I. Survey of the "transformation" of production in the interwar period.

	Sales value of production in tenths of one per cent (‰) of the aggregate sales value of Swedish industrial production[1]	
	1919	1939
Sponge iron	0.0	0.3
Electro-steel	1.3	9.7
Various alloys	0.1	3.8
Various new rolled (especially cold rolled) and drawn products, etc.	—	8.6
Aluminum and aluminum products	0.3	2.6
Various manufactures not produced within the iron works (fittings included)	0.3	6.2
Various non-ferrous metal castings	2.1	3.4
Central-heating boilers and low pressure steam boilers	—	1.4
Central heating radiators	0.2	2.5
Airplanes and automobiles	1.1	20.9
Motor cycles and bicycles	3.5	5.9
Various new transport equipment, etc.	—	1.9
Electrical heating apparatus, etc.	0.3	1.4
Radio receivers	—	3.9
Various electrical household appliances	0.2	5.0
Various new electrical apparatus, etc.	—	5.1
Pumps, fans, air conditioning equipment, etc.	0.9	3.9
Various business machines and office appliances	—	1.8
Various new instruments and tools (i.a., pneumatic)	—	2.7
Various new types of industrial machinery	—	8.5
Various new agricultural and dairy machinery	—	2.0
Various concrete goods and light-weight concrete	1.8	4.3
Porcelain equipment for electrical installations and sanitary goods	—	0.5
Various new types of bricks and pottery products	—	2.5
Glasswool and miscellaneous new glassware	—	0.4
Plywood	0.1	1.1
Wallboard	—	4.1
Prefabricated wooden houses	—	4.1
Prefabricated wood furnishings and other newly developed products of wood-working	—	3.9
Various wood products (i.a., impregnated)	0.1	0.6
Bleached sulphite pulp (i.a., viscose cellulose)	4.1	12.9
Bleached sulphate pulp (of an entirely new character)	—	3.3
Various sorts of paper and paperboard	0.7	7.1
Hard corrugated board and paper	—	1.2
Various new paper and paperboard products	—	2.4
Mineral water and sweet aerated drinks	2.0	3.6
Various preserved products, jam and juice, etc	1.1	4.5
Various foods (i.a., milk powder, condensed milk)	0.0	0.6
Cattle feed	1.8	7.0
Various textiles (i.a., machine felt, binder twine)	0.3	1.6
Rayon products	—	13.1
Garments and other ready-made clothing products	13.6	29.6
Various fur, rubber and leather products	0.7	8.0
Cellulose enamels, synthetic enamels and varnishes, etc.	—	1.6
Miscellaneous new products of the drug industry	—	1.1
Synthetic nitrogen products	—	0.6
Mineral oils, bakelite, vegetable oils, medical preparations, etc.	1.2	7.9
Total	37.8	230.2
Total, percentage figures	3.8	23.0

[1] Mineral products, gold and silver ware, military equipment, flour mill, dairy and butchery products excluded.

curred, and 2) a simultaneous change of at least fairly substantial import has taken place in the organization or the character of production of the enterprise.

The investigation has been concerned with firms employing, as a rule, at least five workers and distinct in character from that of handicraft proper. It is based on a very rich body of sources consisting partly of published and non-published primary materials of official industrial statistics and partly of materials collected by means of special questionnaires distributed to several thousand firms and at systematic hearings, interviews, and study visits. Also, a large number of monographs and similar literature concerning individual enterprises should be mentioned, and, as a matter of course, a large number of technical and economic professional journals. Very briefly, the main results of the investigation may be summarized as follows:

1. A general survey of the number of new firms in various industries in the interwar period as well as of their significance with regard to employment is given by Table II. The same table also gives the number of discontinuations in the same period among firms in operation at the beginning of the period, and, finally, the number of workers in these later discontinued firms in relation to the total number of workers in 1919.

The rate of entry of new firms was very high throughout the interwar period. A little more than half the number of industrial firms in operation in 1940 had been started after 1918. The formation of new enterprises reached particularly large proportions in most "light" and "medium-heavy" industries. In the heavy industries its significance was fairly limited or even negligible, especially when the development of these industries primarily depended on innovations in the form of new methods of production or distribution (as in the iron, pulp and paper industries). Only one very large and at the same time highly progressive enterprise was founded, Bolidens Gruv AB (The Boliden Mining Company), based on new discoveries of gold and other metal ores.

Within the "light" and "medium-heavy" groups of industries the new firms, in spite of being numerous, sometimes played a relatively modest part, quantitatively speaking, in the development of production. In such instances they usually started on a small scale and remained small, supplementing, as it were, older firms by subcontracting, or by production for a local or regional domestic market, often operating in fields not covered by the more standardized production of established firms. This was the case, for example, in the cocoa, candy and confectionery industry and, above all, in most branches of the engineering industry. In these branches, however, an array of new durable consumers' goods (e.g., household appliances) stimulated the formation of several new progressive enterprises. A modern all-Swedish automobile manufacturing industry was also established in the twenties.

By comparison it has been found that the formation of industrial enter-

Table II. Survey of the formation and discontinuation of firms in the interwar period.[1]

Code[2]	Groups and branches of industries	Number of enterprises started 1919–1939 and in operation in 1940 in per cent of total number Dec. 31, 1939	Number of enterprises discontinued 1919–1939 and started before 1919 in per cent of total number Jan. 1, 1919	α[3]	γ[4]
110	Iron and steel works	0	53	0	15
13	Iron, steel, and metal manufacturing and engineering industries	50	23	19	10
131	Iron and steel manufactures	44	25	13	10
132	Non-ferrous metal manufactures	57	18	32	9
133	Tin plate manufactures	50	23	18	9
14	Machinery and allied products industry (electrical engineering industries excluded)	42	33	14	16
141	Capital goods	40	34	7	15
142	Consumers' durables	61	42	39	32
144	Agricultural machinery	23	15	6	16
145	Others	26	29	9	12
15	Electrical engineering	74	44	23	16
151	Capital goods	66	41	10	17
152	Consumers' durables	84	50	35	16
153	Others	50	33	14	4
210	Cement industry	30	22	12	26
220	Concrete and light-weight concrete industry	(77)	.	(54)	(23)
230	Brick works	9	15	6	10
24	Potteries and earthenware industry	26	52	5	36
241	Porcelain and china products	25	14	4	33
242	Tile	0	73	0	71
243	Earthenware	35	38	10	21
25	Glass works	20	33	19	21
251	Window glass	100	100	60	100
252	Container glass	0	58	0	37
253	Glass for domestic and medical use, etc.	13	8	12	4
254	Other glassware	60	0	70	0

[1] The figures within parenthesis are affected with relatively great risks of error, but they indicate beyond doubt that the formation of enterprises was considerable and quantitatively important.

[2] The code numbers in the first column of the table have been used throughout and may serve as guides to English-speaking readers for the understanding of several tables and diagrams in the book.

[3] α shows the percentage of the total number of workers in 1939 in the various industries employed in firms started in 1919—1939.

[4] γ shows the percentage of the total number of workers in 1919 in the various industries employed in firms discontinued in 1919—1939.

Code[2]	Groups and branches of industries	Number of enterprises started 1919–1939 and in operation in 1940 in per cent of total number Dec. 31, 1939	Number of enterprises discontinued 1919–1939 and started before 1919 in per cent of total number Jan. 1, 1919	α[3]	γ[4]
31	**Furniture and wood-working industries (wall-board excluded)**	**61**	**27**	**49**	**33**
311	Furniture	58	26	41	30
312	Furnishings and fittings for construction purposes	67	20	56	26
313	Combined furniture, fittings and furnishings manufacture	56	25	43	46
314	Wooden houses	100	100	100	100
312, 314	Furnishings and fittings *and* wooden houses	68	20	60	27
316	Pattern and model making	63	20	61	30
317	Wallboard	100	0	100	0
318	Other wood-working firms, except plywood manufacturers	56	37	45	47
319	Plywood	80	0	90	0
32	**Pulp industries**	**13**	**23**	**19**	**8**
321	Sulphite pulp	3	4	2	3
322	Sulphate pulp	31	8	44	4
323	Mechanical pulp	12	41	18	24
33	**Paper and paperboard mills**	**18**	**18**	**16**	**7**
331	Stationery and other writing paper	0	10	0	5
332	Other paper and paperboard products	21	19	18	7
35	**Industries based on, or processing paper and paperboard**	**58**	**30**	**32**	**26**
351	Paper bags, envelopes and containers	59	30	35	27
352	Office materials	47	17	14	19
353	Others	68	44	53	58
41	**Cocoa and candy, and fruit processing industry**	**58**	**41**	**17**	**15**
411	Cocoa, candy and confectionery	57	41	17	14
412	Fruit processing	63	44	39	51
420	**Oleomargarine industry**	**58**	**32**	**47**	**3**
43	**Canning industries**	**59**	**26**	**46**	**22**
431	Canned fish	61	20	56	12
432	Preserved fruits and vegetables	33	20	12	24
433	Others	67	57	22	44
450	**Mineral water and aerated drinks industry**	**(44)**	**(17)**	**(26)**	**(36)**

Code[2]	Groups and branches of industries	Number of enterprises started 1919–1939 and in operation in 1940 in per cent of total number Dec. 31, 1939	Number of enterprises discontinued 1919–1939 and started before 1919 in per cent of total number Jan. 1, 1919	α[3]	γ[4]
51	**Cotton industry**	**36**	**27**	**3**	**7**
511	Cotton spinning-mills	18	10	4	0
512	Cotton weaving-mills	46	41	12	31
513	Combined cotton spinning and weaving mills	0	14	0	1
514	Other cotton industry	55	30	25	5
52	**Woolen and worsted industry**	**15**	**29**	**2**	**14**
521	Wool spinning-mills	6	16	1	14
522	Wool weaving-mills	40	37	3	10
523	Combined wool spinning and weaving mills	8	31	1	14
524	Other woolen and worsted industry	33	50	42	21
54	**Hosiery and knitted goods industry**	**72**	**28**	**38**	**14**
541	Cotton hosiery and knitted goods	62	13	22	19
542	Woolen hosiery and knitted goods	71	35	62	37
544	Rayon hosiery and knitted goods	97	0	95	0
545	Stockings	90	60	71	42
546	Others	46	24	8	4
55	**Garment and ready-made clothing industry**	**77**	**40**	**50**	**26**
551	Gentlemen's ready-made clothing	78	35	45	31
552	Ladies' garment	76	53	44	32
553	Working-clothes	95	25	72	32
554	Children's clothes	93	0	100	0
555	Combined gentlemen's, ladies' and children's ready-made clothing	77	47	48	17
556	Others	65	30	57	13
610	**Tanneries**	**12**	**72**	**3**	**32**
62	**Gloves, hide, and fur products**	**68**	**27**	**44**	**30**
621	Gloves	61	33	29	62
622	Fur products	66	26	33	25
623	Others	81	14	85	100
630	**Shoe industry**	**(71)**	.	**(31)**	**(26)**
710	**Paint and varnish industry**	**55**	**35**	**17**	**25**
720	**Oil, soft soap, soap, perfumes and cosmetics industry**	**55**	**44**	**25**	**37**

prises before World War I to a much greater extent was characterized by progressive firms in these groups of industries. The interwar period in Sweden represents the era of formation of large numbers of small businesses in all those branches where small-scale operations are at all possible. This is a fairly commonplace occurrence in a country like Sweden with its limited domestic market. But in other industries it was, at the most, the period of the formation of many subsidiary companies. The formation of new firms was considerably influenced by changes in the methods of distribution and, not least, the development of the trade-mark system and other forms of so-called monopolistic competition. Thus, special attention has often been given to the relations between the structure of production and the organization of distribution.

In some cases the new firms in the interwar period were both numerous and of great quantitative significance, between one-third and one-half of the workers employed in 1939 belonging to firms started after 1918. Most firms in this group were progressive. The most typical examples here are provided by the hosiery and knitted goods and ready-made clothing industries. It is characteristic that the development of these industries in a very large part rested on new, strongly "expansionist" commodities. It is also characteristic of these industries that the launching of a new firm does not necessarily entail the mobilization of large amounts of capital.

2. The new firms cannot be accredited with the main rôle as pioneers of innovation. With a few significant exceptions the great innovations were introduced by older firms; the causes of these conditions are given fairly elaborate analysis. This is not to say, however, that the new firms did not play a very great complementary part in relation to the older. Their importance in Swedish industry was certainly great at the end of the interwar period, even if larger enterprises — with hundreds or more workers — dominated. The number and aggregate significance with regard to employment of the very largest enterprises — with several thousand workers — increased relatively speaking as did the relative importance of the very smallest firms, while medium-sized enterprises, by comparison, declined somewhat in significance.

3. The many new firms of the interwar period were started in most cases by workers, supervisors, or persons with a similar background. These firms were usually established in the same vicinity as that in which the entrepreneurs had previously been employed. Contrary to the rule before World War I the distributive trades and such social strata as those of estate-owners and public officials successively lost much in significance as bases of recruitment of enterprise-founders. Neither before nor after World War I have craftsmen in the traditional sense, or their employees, been of great significance as founders of industrial enterprises. The shift in recruitment from distributors to workers, supervisors, etcetera, is partly to be regarded

as a consequence of the fact that the general economic development itself provided a milieu increasingly suited to very small business (new products, fitted to small firms, often on subcontract terms, increased differentiation of consumers' demands, motorism, electrification, etcetera). It is also due to a substantial increase in the material and cultural standards of the "working classes." There is another important explanation for the changing basis of recruitment that should be mentioned in this connection. When the development of Swedish industry entered its most accelerated stage around the turn of the century the number of workers increased very considerably. Thus, in the twenties the country had what it did not possess a few decades earlier: a large and trained body of industrial workers that could serve as a basis of recruitment of enterprise-founders. It is to be noted that the enterprise-founders generally had had at least ten, and often more, years of experience of industrial employment behind them when they started out on their own. During this period of employment they had often been able to accumulate some capital.

4. The shift in the recruitment of enterprise-founders and the partly related change in the character of the new firms (many of the worker-originated firms were started without any aspirations of development on a larger scale; their main function was to provide an independent means of livelihood) resulted, i.a., in a changed picture with regard to the business cycle variations of enterprise-formation. Whereas before World War I many more firms were formed in booms than in depressions this was not the case in the interwar period. On the contrary, in many branches of industry the formation of new enterprises increased in depression years. Unemployment, or the risk of becoming unemployed, in such cases was the most important, though not the only, motivating factor. In the ready-made clothing industry the increased number of new firms was due to the vigorous expansion of new commodities, a few pioneering enterprises having paved the way in the twenties. Other causes are also discussed.

5. The emergence of industrial workers as founders of new firms undoubtedly accelerated the natural tendency within Swedish industry to take up the production of goods that had previously been imported. Many of these commodities had rather a small market and were well suited to the worker-originated small businesses, while the larger established firms often did not want to divide their forces on such markets.

6. The new ventures were seldom launched as corporations. In a majority of cases they were individually owned and managed or could be classified as "family businesses." Speaking generally, the new firms were rarely financed by means of large sums of capital obtained from many persons. When the corporate form was adopted from the beginning the new firm was usually a subsidiary of an established enterprise. In the typical case the capital

contributed by the founders themselves and their relatives and friends initially played the main part in addition to the personal work of the founder. This work was usually excessively hard and given with slight regard to adequate material compensation. The continued development of most firms was primarily financed by the plowing back of net proceeds and by what was formally short-term but in reality proved to be long-term bank credits on personal guarantees or mortgages. Thus, during the latter part of the thirties Swedish industry was fairly well consolidated. State or localgovernment financing or subvention measures were of little significance. Issues of shares also played a minor part with regard to the continued expansion of business except with regard to subsidiary companies. Only some tens of millions of Sw. Crowns each year were contributed by private persons buying shares in connection with such expansion. As a rule only the largest firms could avail themselves of bond issues. A rather common fear of an overdimensioned fixed indebtedness or dependence upon outside shareholders was often a major consideration in decisions relating to the expansion of business. This urge for independence is partly explained by the background of the interwar generation of new entrepreneurs. Finally, it should be pointed out that several of the most progressive new firms, especially in the engineering industries, expanded most rapidly after being bought out by some older and larger concern.

7. The entire period between the two great wars is characterized by a manifest tendency among the new firms to locate in smaller urban communities. Many branches of Swedish industry have always to a relatively large extent been localized away from the largest cities (e.g., the iron and steel and the forest industries). As the distributive trades — traditionally tending to concentrate to the larger cities — decreased in importance as trainingground for would-be industrial entrepreneurs the formation of new businesses in other branches, too, to a higher degree than before took place in smaller urban centers.

8. In most branches of industry, including some of the most progressive, discontinuation of business was a widespread phenomenon. Of the firms in operation at the beginning of the interwar period a majority were either discontinued or reconstructed financially. Approximately one-fifth of the total number of workers in 1919 were employed by firms that were discontinued before 1940. Especially during the twenties the rate of discontinuation was high in most industries, even in the boom period. During the thirties it was considerably much lower. Not even did the depression in the beginning of that decade bring about a very significant temporary increase, except in the stagnating saw-mill industry. In most industries the number of firms discontinued each year reached its minimum at the beginning of the booms. The discontinuation of firms was due primarily to the fact that the commodities produced and/or the methods of production employed had

become definitely out-moded on account of innovations made by other enterprises within or outside Sweden. Malinvestment and over-investment were not very important. As from the middle of the twenties and all through the thirties — including the years of depression — many more enterprises were discontinued rather because of their having made too small investments than on account of over-investment. During and immediately after World War I, however, speculation in many ways gave rise to entrepreneurial activity of a kind that could not be of lasting value.

Discontinuation played a relatively small part as a direct cause of unemployment. Layoffs by firms in operation were of primary importance here. This is largely explained by the fact that most firms evidenced a period of regressive or stationary development before being actually discontinued, which, in turn, may be due to out-datedness of the type previously referred to.

9. Cartel arrangements, increasingly common in the thirties, in all probability did not, as a rule, have a restrictive effect with regard to the formation of new enterprises. On the contrary, cartels in some cases — presumably unintentionally — stimulated the entry of new firms. Organized restraints of trade as a rule were of greater significance to the continued development of the firms in an industry than to their formation. In many cases it was easy to get started outside an existing cartel in a certain branch, but it might well prove to be more difficult to grow. In a number of industries cartel agreements tended to lessen the number of discontinuations, at least during the thirties. This fact does not seem to have been of very far-reaching significance, however.

10. Earning capacity in most progressive industries was good, at least in the thirties, with some notable exceptions. Among such exceptions the wood-working industry should be specially mentioned. It presents a picture of repeated bankruptcies and changes in ownership, and undoubtedly several firms were almost constantly operating at the variable cost level. In stagnating industries earning power was generally poor but here, too, notable exceptions are found, such as the oleomargarine industry. It seems to be quite clear that earning capacity as a rule was greatest among those firms which were the first, or among the first to exploit a new field.

In a concluding chapter an attempt is made by drawing the threads of previous analyses together to give an overall picture of Swedish industrial development in the period under review. It is pointed out that Swedish industry rather suddenly received very strong influences from the United States immediately after the end of the World War I, as regards both new commodities and new methods of production and distribution. This country to a large extent replaced the previously dominating influence of Germany. As a result partly of this change and partly of the disruptions and transformations of international commodity, money, exchange, and capital markets caused

by the war Sweden experienced all during the twenties a rather dramatic process of struggle and adjustment within industry, as well as agriculture, and not least a struggle between the new and the old in industry. Some sections of industry after going through the severe deflationary crisis of 1920—1921 experienced a period of great prosperity. The most important among them were the pulp export industry and certain large enterprises in the engineering industries which were also producing commodities primarily for export and based on Swedish inventions and innovations from the prewar period. But in many industries the situation was certainly not equally bright, and the banks had to take over numerous firms to protect their claims. At the end of the twenties, however, the process of adjustment was largely completed and the road was open to a period of general expansion. A number of pioneering enterprises of exceptional foresight and capital strength (sometimes increased by mergers) had paved the way and reached positions far ahead of other firms. The differences with regard to efficiency among various enterprises and various branches of industry were unusually great. Many of the achievements of pioneering activity were waiting to be more widely exploited. In this connection attention is also directed to the resistance against time studies and other aspects of "scientific management" characterizing management as well as workers for a long time, and particularly during the twenties. This resistance was only gradually weakened. The final victory of the new ideas was conditioned in part by the rise of a new generation in industry. It may be said to have coincided approximately with the turn of the decades.

It was suggested above that at the end of the twenties most out-dated commodities and methods of production had been definitely eliminated. This struggle is subjected to fairly thorough analysis in which it is emphasized that no attempts of appreciable significance were made to prevent this struggle from running its due course. Governmental measures played no part worth consideration, and neither did cartels or other forms of organized cooperation. The retarding force of greatest significance to the process of liquidation of the old was, traditionally, the prevalence of large overhead costs. Furthermore, at the end of the twenties the construction industry was entering the first stage of a lasting boom, and demand in this field never was even temporarily satisfied. In the field of communications radio, motorism and the electrification of the railway system was well under way but these developments were as yet mere beginnings as compared to their significance in the following decade. It is emphasized in this connection that competition was violent between the automobiles and the railroads all during the latter part of the twenties. The two means of transportation then could not yet be regarded as mainly complementary. But soon the railroads entered a new course and began adjusting themselves according to the new competitive conditions. It was not until the thirties, however, that the benefits of this adjustment process could be reaped.

In all parts of the economy there were numerous potentialities of development waiting for their realization. These "structural tensions" in the economy are systematized by means of a concept that has proved very helpful, namely (incompleted) "blocks of development."[1] The significance of these tensions is illustrated from various points of view, and the conclusion is drawn that there was no cause for a "breathing spell" as the twenties drew to a close. The period just completed had certainly not been one of speculation whether with regard to the formation of new enterprise, or to the development of business, or to inventory policies.

In this situation came the Great World Depression. It hit Sweden hard, but it was not an expression of an intensified struggle between the new and the old, either within Swedish industry itself or between innovations in other countries and obsolete commodities and methods of production in Sweden. With the exception of saw-mill products and paving-stone the decline of exports may be said to have affected such products as were in a process of expansion from a long-term point of view. The Great Depression came at a time when a wave of unusually strong dynamic forces *had just begun to permeate the entire industrial economy of Sweden*, and in contrast to its predecessor in 1920—1922, it did not originate in the excessive speculation and malinvestments of a previous boom. This is of fundamental importance to any understanding of the economic development of the latter part of the thirties characterized by *general* prosperity to a much larger extent than the corresponding period of the twenties. As soon as the export markets showed the first signs of revival, a great number of previously pent-up "driving forces" within the business economy were released, and from then on the favorable development of the Swedish pulp exports, not least with regard to the American market, was of particularly great importance. Thus, the period of depression was relatively short.

[1] The concept "block of development" is intended, among other things, to direct attention to the fact that advances in technology in a certain stage of production or distribution, or in a certain area of the economy, oftentimes cannot be profitably utilized as long as certain other advances in other stages or areas have not been realized. Thus, if progress in one field is not "timed" in relation to progress in another one may speak about "structural tensions" within the frame of incompleted blocks of development. The disparities with regard to technical or economic organization may not be of a fundamental nature. The "block" may simply be due to a time-lag, meaning that one has not yet had the time to complete it, although all the prerequisites for such a development are at hand. The first type of development block is illustrated by the necessity of a certain degree of parallellism in the development of the technology of blast-furnaces on the one hand and that of refining on the other in the iron industry, the technology of internal transportation on the one hand and that of drying on the other in the wood-working industry, or the technology of spinning on the one hand and that of weaving on the other in the textile industry (the economic consequences of incompleted blocks of development on this score stand out with particular clarity in the history of the British textile industry in the eighteenth century). The second type of development block is illustrated by the fact that it is generally not advantageous to electrify the trunk lines of a railroad system without also electrifying the feeder lines, and that the operations of a new railroad often will not be profitable until industries have grown up in the surrounding territory.

The shift to an expansive financial and monetary policy that took place in Sweden as from 1931—1932 no doubt facilitated the rapid recovery and renewed expansion which may be viewed as a direct and cumulative continuation of the development of the twenties in a much more real sense than the development of the twenties represented a corresponding continuation of the decade before World War I. Above all, a great many firms could more easily avail themselves of the achievements of the pioneers of the twenties due to the fact that the money and capital market was "easy," (again by contrast to conditions in the twenties). But it cannot be maintained that these new policies played a decisive part. With regard to the problems of financing it is also pointed out that large parts of Swedish industry needed several years after the great crisis in 1921—1922 to consolidate and acquire the possibilities of financing indispensable to large-scale modernization. In the general process of modernization during the thirties, to a large extent cumulative in character, self-financing played a most important part. It is clear that increased cartelization during this decade increased the possibilities of self-financing, even if it was not of a dominating significance.

In conclusion the discussion reverts back to the critical and constructive premises of Chapter I, and mainly the question of the relationship between economic progress and the general business cycles in Sweden. An attempt is made to show that this relationship is extremely complicated and that it may be of quite a different nature from one time to the other, and a warning is sounded against preconceived ideas and generalizations. One conclusion with regard to methodology is the fact that it cannot be generally postulated that the most constructive approach to the study of economic development is to tie the entire analysis to the business cycle problem. Of course, the general cycle problem cannot be neglected. But the study of the process of "economic transformation" and its periodicity — which by no means is always synchronized with the business cycles — has in itself an interest which has hitherto been given insufficient attention. Furthermore, the business cycle problem may be advantageously approached by way of a more penetrating study of this process of transformation and its periodicity than that which traditional business cycle researchers with their set of aggregative concepts have taken the time and interest to make. It is also concluded that Schumpeter's approach has proved so useful as to merit its inclusion in the central theme of such a study. The question is posed whether this approach is not really of greater value in such a context than as a business cycle theory in a narrow sense. Expanded and projected in various directions this approach would seem well adapted to a constructive and synthesized social science analysis of the economic and social development, an analysis of which the study of the business cycle would constitute an integral part. Such a comprehensive analysis has not been the object of this dissertation. Its scope has been limited to certain specific, industrial aspects.

LIST OF TABLES

Page

1. Average annual net increase in the number of persons in the ages 15 to 65 years ... 33
2. The formation of new firms 1850—1909 ... 82
3. Booked net profits in per cent of "net worth" of the firm ... 116
4. Survey of the "transformation" of production in the interwar period. *Note. This table is reproduced as Table I in the English summary* ... 125
5. Survey of the formation and discontinuation of industrial enterprises. *Note. This table is reproduced as Table II in the English summary* ... 185
6. Initial size and development of industrial firms ... 189
7. Survey of developmental characteristics and "new firm ratios" ... 194
8. Discontinuations among various size groups of firms ... 204
9. Firms in the engineering industries founded by workers and equals ... 229
10. All firms in the engineering industries distributed according to "development indicator" and legal/financial status ... 232
11. Specialization in the engineering industries in 1919 and in later years of entry 240
12. Specialization in the engineering industries in 1939 ... 240
13. a. Firms producing wooden building materials distributed according to patterns of development and degree of specialization ... 251
13. b. Firms producing wooden building materials distributed according to value of production and degree of specialization ... 251
14. Firms in the wood-working industries started by workers and equals ... 254
15. Firms in the ready-made clothing industries founded by workers and equals 276
16. Discontinuation of saw-mills in the Norrland (northern) region ... 308
17. The financing of new firms. Survey of all types of financing encountered ... 328
18. The financing of new firms. Number of firms with only one type of financing 329
19. The financing of new firms. Survey of the most important types of financing in cases of multiple-type financing ... 331
20. The financing of new firms. Survey of single-type or most important multiple-type financing and previous occupation of enterprise-founders ... 331
21. Total population and the population gainfully employed in industry and the crafts in the years 1920, 1930 and 1940 ... 346
22. a. Number of firms in 1919 distributed according to location and number of workers ... 351
22. b. Discontinuation of business in 1919—1939 among firms in operation 1919 distributed according to location and number of workers ... 351
23. a. Number of firms started in 1919—1939 distributed according to location and number of workers ... 352
23. b. Discontinuation of business among firms founded in 1919—1939 distributed according to location and number of workers ... 352
24. Number of enterprises in 1939 distributed according to location and number of workers ... 353

LIST OF DIAGRAMS

Page

1. Average population in the ages 15 to 65 years and national income and investment in constant prices per inhabitant (in the ages mentioned) in 1861—1939. Index: 1929 = 100 14
2. Number of workers by groups of industries. 1860—1913 19
3. The production of certain important commodities. 1846—1913 20
4. Number of employees by groups of industries. 1919—1939 26
5. Nominal national income and import and export values. 1919—1939 27
6. The labor market. 1919—1939 28
7. Construction for housing purposes. 1914—1939 32
8. The composition of imports. 1930—1937 43
9. Swedish business cycles. 1860—1913 78
10. International business cycles. 1850—1909 81
11. Formation of new firms. 1850—1909 83
12. Main features of the process of industrial transformation in 1913—1939 94
13. Production and export of pulp. 1919—1939 142
14. Production and export of paper and paperboard. 1913—1939 145
15. The iron and steel market. 1913—1939 160
16. Formation of new firms in industry. 1919—1939 202
17. Discontinuations of firms in industry. 1919—1939 203
18. Number of workers in various categories of firms. 1919—1939 205
19. Number of firms in 1919—1939, according to materials collected in the course of the investigation and official statistics, in the branches of industry comprised by diagram 16, and the formation and discontinuation of firms according to materials collected in the course of the investigation 215
20. Concentration with regard to employment in the engineering industries in 1919 and 1939 222
21. The capacity of the enterprises in the sulphate pulp industry in 1919 and 1939 313
22. The capacity of the enterprises in the sulphite pulp industry in 1919 and 1939 313
23. The capacity of the enterprises in the mechanical pulp industry in 1919 and 1939 315
24. The capacity of the enterprises in the paper and paperboard industry in 1919 and 1939 317
25. Number of persons at various levels of income in 1912, 1920 and 1930. 1912 price level 337
26. Aggregate incomes in 1912, 1920 and 1930 at various levels of income. 1912 price level 337

Fig. 1. The production function $y = f(x_1, x_2)$, isoquant presentation 47
Fig. 2. The furniture industry in 1939 .....
Fig. 3. Wooden construction furnishings and fittings industry in 1939 ..... 348/349

RÄTTELSER

Band 1.	Sid.	8 not 3 står:	Lund 1943, skall vara Lund 1944.
»	»	89 not 1 rad 2 står:	kap. 5. 1, skall vara kap. 5: 63.
»	»	256 not 1 står:	α_{23}, skall vara γ_{23}.
»	»	307 not 1 står:	not 2, skall vara not 1.
»	»	334 rad 20.	Meningen: »Dessa aktier ... internationella anknytningar.» skall utgå.