

Företagsförbindelser och konkurrenskraft

De traditionella marknadsmodellerna som tex Bjuredelegationen utgår ifrån är alltför ensidigt fokuserade på produktionskostnader och marknadsvikt. Enligt Håkan Håkansson, Inge-mund Hägg och Jan Johanson är det missriktat att försöka öka prismekanismens möjlighet att åstadkomma kortsiktig anpassning. □

Det scenario för framtiden som Bjuredelegationen¹ utgår från är: "svensk ekonomi kommer även framdeles att karaktäriseras av marknadshushållning i kombination med en stor offentlig sektor samt en mot utlandet starkt öppen ekonomi". Vi vill då ifrågasätta giltigheten av de modeller av marknadshushållning som delegationen bygger på. Den utgår från en perfekt marknadsmodell och ser trögheter och imperfektioner som något som bör arbetas bort för att man ska kunna återupprätta en mer effektiv marknadsekonomi, en ekonomi där priser och vinster ger snabba och korrekta signaler åt tex köpare och finansärer. Det är inte utan att vi får en association till att om inte kartan stämmer med terrängen är det terrängen som måste ändras. Vi tror att denna fixering vid den perfekta och effektiva marknaden är olycklig och leder till fokusering på fel problem. För undvikande av missförstånd vill vi framhålla att även vi här utgår från ett decentraliserat industriellt system med företag som får en stor del av sina inkomster från försäljning av varor och tjänster. Men vi anser att man skulle kunna utnyttja nyare empirisk forskning kring företag och nätverk av företag och lägga grund för en mer verklighetsnära diskussion av marknadshushållningen i dagens och morgondagens samhälle.

Vad vi här diskuterar avser särskilt stora delar av de för vårt samhälle så

viktiga industriella marknaderna, dvs marknader där företag är köpare.

Transaktionskostnader

De diskussioner som utgår från traditionella marknadsmodeller tenderar att på ett ensidigt sätt fokusera uppmärksamheten på produktionskostnader och marknadsmässiga jämviktslägen. Man upptäcker, såsom delegationen, obalans framför allt när det gäller verksamheten i produktionsenheterna och söker åtgärder för att bättre anpassa dessa till de förändrade förutsättningarna.

En stor och växande del av kostnaderna i det ekonomiska systemet – inte minst inom den konkurrensutsatta sektorn – utgörs emellertid av kostnader som hänger samman med överföring av varor och information mellan enheter. I många fall är dessa kostnader, som kan betecknas som transaktionskostnader i vid mening, flera gånger större än produktionskostnaderna. Det är ofta fråga om betydande investeringar. Det är lätt att man förbiser sådana investeringar och kostnader i allmänna resonemang av det slag som delegationen för, eftersom de varken har någon fysisk motsvarighet som produktionsinvesteringar eller som dessa är synliga i företagets redovisning.

Transaktionskostnaderna är kopplade till åtminstone tre olika typer av faktorer:

Beroende: Köpande och säljande företag är mer eller mindre beroende av varandra tekniskt och tidsmässigt. Genom tekniska och administrativa anpassningar kan man tillsammans uppnå kostnadsminskningar i produktion och hantering av produkterna och därtill minskade kapitalkostnader genom att kapitalbindningen kan reduceras. Transaktionskostnaderna är med andra ord direkt beroende av de båda parternas egenskaper och genom att på olika sätt anpassa sig till varandra kan de höja effektiviteten.

¹ I *Vägar till ökad välfärd* Ds Ju 1979: 1.

Anpassningarna innebär att båda parterna gör investeringar i relationen till motparten och att dessa investeringar förloras vid ett byte av motpart.

Osäkerhet: Här avses inte den osäkerhet som bara är beroende av brist på information utan den genuina osäkerhet som framtiden innebär. De allra flesta köpare och säljare på industriella marknader finns som part på marknaden under längre tidsperioder. Man är därför medveten om att kortsiktiga åtgärder måste passa in i det långsiktiga mönstret. Många marknader varierar tex i förhållande till konjunkturer på ett sådant sätt att de kan betecknas som köparnas marknad i lågkonjunktur och säljarnas marknad i hogkonjunktur. Vissa åtgärder idag kan därför få kraftiga effekter i morgon. Utnyttjar köparna sin makt på ett "otillständigt" sätt i en lågkonjunktur vet de att säljarna kommer att "hämnas" i nästa hogkonjunktur. Förutom konjunkturrella variationer kan företag drabbas av en rad oförutsägbara händelser tex tekniska haverier osv. I sådana lägen kan det vara ytterst viktigt att man har leverantörer eller kunder som kan hjälpa till. Man måste därför kunna lita på motparterna. Förekomsten av genuin osäkerhet gör det sålunda nödvändigt att man investerar i vissa förbindelser med kunder och/eller leverantörer. Dessa investeringar görs i form av ett långsiktigt tänkande där man inte utnyttjar alla de kortsiktiga möjligheter som finns.

Kunskap: För att kunna genomföra tekniska och administrativa anpassningar och för att ta hänsyn till de beroenden som finns och för att våga investera i en motpart för att gardera sig för geniun osäkerhet krävs att de båda parterna har god kunskap om varandra tekniskt, ekonomiskt och socialt. Denna kunskap får man inte utan kostnader. Inläring är en investering och eftersom företagen har begränsade resurser måste dessa investeringar göras i begränsad omfattning och därför med urskiljning.

Investeringar i förbindelser

Transaktionskostnaderna är alltså till stor del investeringar. Det är investeringar i förbindelser. Det är dels fråga om investeringar som byggs upp successivt under en lång tid, dels om åtgärder av mera uppenbar investeringskaraktär vilka har till uppgift att underlätta och förbilliga de enskilda transaktionerna mellan de två parterna, samt att effektivisera deras produktion.

Gemensamt för dessa investeringar är att de är investeringar i förbindelser med enskilda motparter, att både säljare och köpare kan vara delaktiga i dem samt att de har ett värde endast i den enskilda förbindelsen. Vidare gäller att förbindelserna har två funktioner, nämligen dels att effektivisera de löpande transaktionerna mellan enheterna, dels att möjliggöra för parterna att anpassa sin långsiktiga utveckling till varandras framtida behov och möjligheter. De är på så sätt av grundläggande betydelse för företagens produktutveckling och inriktning på lång sikt.

Mot den här bakgrunden ter sig de traditionella marknadsmodellernas antaganden om rörlighet på marknaden olämpliga. Inte heller är bilden av priset som en effektiv och väsentlig informationsbärare särskilt välmotiverad. Man kan vidare anta att ju mera differentierad och föränderlig den ekonomiska verksamheten i samhället blir, och ju mer kostnadsstrukturen präglas av en hög andel fasta kostnader, desto mindre befoget blir rörlighetsantagandet och desto mindre betydelse får priserna för anpassningen. Det är anledning att begrunda vår syn på hur effektiva företag fungerar.

Förhållanden av det här slaget har bland annat uppmärksammats av de ekonomiska forskare som studerar företagens "internalisering" av olika aktiviteter. Grunden för en sådan internalisering skulle framför allt vara att det finns administrativa samordningsmekanismer som i många situationer är effektivare än samordning via marknadsmekanismen. Storföretagen förefaller också i de flesta ekonomiska system spela en växande roll på bekostnad av marknaderna, vilket

eventuellt skulle kunna bero på att de har vissa betydande fördelar. Som exempel på forskning med den här inriktningen kan nämnas O.E. Williamson som i "Markets and Hierarchies" [Williamson 1975] analyserar under vilka betingelser organisation respektive marknad är effektivast för att hantera utbytet mellan produktionsenheter. I det här sammanhanget är det framför allt viktigt att notera att det inte är självklart att marknaden skulle vara effektivast, vilket delegationen tycks anse. Parentetiskt kan det nämnas att Williamson bland annat anser att de divisionaliserade storföretagen innebär en internalisering av kapitalmarknaden som i många fall är effektivare än den traditionella kapitalmarknadsmekanismen. Detta skulle gälla i det från kapitalmarknadssynpunkt relativt välutvecklade USA.

Williamsons analys riktas emellertid bara mot de två extrema alternativen marknad respektive organisation. Med hänsyn till den andra funktionen hos förbindelserna, nämligen att möjliggöra att företagets långsiktiga utveckling anpassas och inriktas mot användarnas framtida behov, är det kanske mera intressant att det håller på att växa fram en omfattande forskning om alla de mellanformer som varken kan betecknas som inomorganisatoriska eller marknadsmässiga i traditionell mening. Denna forskning som framför allt gäller industriella marknader riktar uppmärksamheten just mot de förbindelser mellan enskilda företag — vanligtvis köpar-säljarrelationer — som mycket starkt begränsar företagets

handlingsmöjligheter samtidigt som de är av grundläggande betydelse för företagets långsiktiga konkurrenskraft. Samtidigt som de är väsentliga för att de effektiviserar utbytet mellan företagen förmedlar de de drivkrafter som påverkar företagets utveckling och verksamhetsinriktning. Jämför till exempel F.E. Webster "Industrial Marketing Strategies" [Webster 1979]. Den tekniska utveckling som inte är intimt kopplad till användarnas behov blir sällan ekonomiskt konkurrenskraftig och prissignalerna på marknaden säger vanligen mycket litet om framtida behov.

Enligt detta resonemang, som liksom delegationens utgår från ett decentraliserat industriellt system, förefaller det missriktat att vidta åtgärder för att öka prismekanismens möjligheter att åstadkomma kortsiktiga anpassningar. Man riskerar då att av ganska tvivelaktiga effektivitetsskäl slå sönder den struktur som bidrar till att driva fram den industriella utvecklingen och som är grund för den svenska industrins långsiktiga internationella konkurrenskraft.

*Håkan Håkansson, Ingemund Hägg
och Jan Johanson**

Referenser

- Webster, F.E., [1979], *Industrial Marketing Strategies*, Ronald Press, New York
Williamsson, O.E., [1976] *Markets and Hierarchies*, The Free Press, New York
Vagar till ökad välfärd, Betänkande av Särskilda Näringspolitiska Delegationen Ds Ju 1979:1, Liber Forlag, Stockholm

* Författarna är docenter och verksamma vid företagsekonomiska institutionen vid Uppsala universitet.