

Nr 339.

Av herr **Karlsson** i Stuvsta **m. fl.**, om utredning i syfte att rationalisera och förbilliga varudistributionen i landet.

Av varje krona som betalas för en vara i vårt land går i genomsnitt en femtioöring åt för att täcka kostnaderna för distribution av varan. Varudistribution i denna mening innebär inte uteslutande fördelning av konsumtionsfärdiga produkter. Distributionsprocessen börjar på ett betydligt tidigare stadium. En fabrikants råmaterial och hjälpämnen måste fraktas, halvfabrikat måste kanske till — produktion och distribution gripa så in i varann att det delvis ser ut att vara en enda arbetsprocess.

Ekonomiskt sett har produktion stundom definierats som den process som förändrar en varas materiella egenskaper medan distribution förändrar varans användbarhet och värde med hänsyn till tid och rum. Produktionen skulle alltså innebära den fysiska utvinningen och skapelsen av nyttoämnen, deras bearbetning, fabrikation och omvandling, först till halvfabrikat och sedan till helfabrikat, färdigprodukt. Distributionen å sin sida skulle innefatta transporten av varor från platsen för den ursprungliga eller påföljande produktionen till platsen för försäljning eller vidare fabrikation, lagringen av varor tills de behövas och slutligen, efter reklam och annonsering, försäljning eller överlåtelse till den slutlige köparen. En uppfattning om antalet sysselsatta inom distributionen i Sverige får man av följande sammanställning, vars uppgifter hämtats från den officiella folkräkningsstatistiken:

| Folkräkningsår | Antal yrkesutövare inom | | | Antal yrkesutövare inom handel och samfärdsel per 100 yrkesutövare inom jordbruk med binäringar, industri, hantverk och bergsbruk |
|----------------|-------------------------|-------------------------------|--------------------|---|
| | Jordbruk med binäringar | Industri, hantverk, bergsbruk | Handel, samfärdsel | |
| 1900 | 982 986 | 413 023 | 148 439 | 10,6 |
| 1910 | 1 015 754 | 564 566 | 231 911 | 14,7 |
| 1920 | 1 058 351 | 808 241 | 371 291 | 19,9 |
| 1930 | 1 040 793 | 926 999 | 511 066 | 26,0 |
| 1940 | 864 011 | 1 070 209 | 610 441 | 31,6 |
| 1945 | 729 600 | 1 133 100 | 658 800 | 35,4 |

Anm. Folkräkningarnas yrkesgruppering har inte varit konstant under dessa år, men förändringarna i densamma ha varit relativt små, varför inte tendensen påverkas.

Under denna tidsperiod har som synes antalet yrkesutövare inom handel

och samfärdsel ökat mycket snabbt både absolut och i förhållande till antalet yrkesutövare inom jordbruk och industri.

Inom varuhandeln enbart har enligt statens arbetsmarknadskommission (Sysselsättningsförhållandena inom varuhandeln, SOU 1947: 50, Stockholm 1947, s. 25) antalet sysselsatta ökats mellan år 1931 och 1946 från 294 342 till 377 982, d. v. s. med ca 30 %. För vissa kategorier är ökningen ännu större — för butikspersonal är den sålunda 50 % och för kontorspersonal, resande och andra försäljare 54 %.

Siffrorna över antalet yrkesutövare inom distributionen visa att stora förändringar skett i vårt ekonomiska system. Det svenska samhället har snabbt industrialiserats och urbaniserats, och transportväsendet har revolutionerats. Hushållens och de lokala samfälligheternas relativa oberoende av »köpvaror» har allmänt efterträtts av en produktionens specialisering som förutsätter varuhandel. Fabrikerna ha ersatt hemmen som produktionsställen, men vid denna övergång från hembakt, hemkonserverat och hemsytt till färdigköpta varor ha industriernas lägre produktionskostnader delvis uppvägs av avsevärt ökade distributionskostnader.

Jämsides med förändringen av konsumtionsvanorna ha stora förändringar skett på produktionssidan. Produktionen har specialiserats inte bara i fråga om varuslag utan också rent geografiskt (t. ex. sko- och textilindustrierna). Producenternas fasta kostnader ha ökat, vilket bidragit till konkurrensbegränsande åtgärder från företagarnas sida. En producent måste övertyga allmänheten-konsumenterna att just hans märkesvara är oundgänglig; hans produktion avser inte bara att täcka ett förefintligt behov utan också ett alstrat behov. Avsättningen försöker en monopolist öka, inte genom att sänka varans försäljningspris utan genom att reklamledes överta varukonsumenter från andra företagare inom samma näringsgren eller locka över konsumenter från andra tillverkningsgrenar.

En försäljnings- och reklamapparat byggs upp som »säljer» inte enbart nya produkter, för vilka reklam kan anses befogad, utan också standardvaror som tandkrämer och bensin — trots att konsumenterna skulle köpa dessa produkter även utan reklam och i så fall mycket billigare.

Monopolistens produktions- och distributionsapparat blir i viss mån beroende av en obekant marknad som han försöker få bättre kartlagd genom att anlita något av de många företag med eller utan kontakt med »internationellt erkända institut» vars specialitet är »objektiva marknadsundersökningar», vilka ofta är grovt missvisande beroende på de föga vetenskapliga kommersiella metoder som användas och som därför kunna leda till felaktiga och för konsumenterna mycket oekonomiska kalkyler av produktion och distribution.

Vad kostar då distributionen? Hur stor är distributionskostnadernas andel i varans slutliga pris? Det är omöjligt att ge något exakt svar på dessa

frågor, men professor Gerhard Törnqvist har uppskattat de rena distributionskostnaderna under förra delen av 1930-talet till i genomsnitt ca 50 % av de konsumerade varornas värde.

Följande sammanställning anger storleksordningen av handelns omsättning och kostnader omkring år 1931 (Ur G. Törnqvist: Varudistributionens struktur och kostnader. Stockholm 1946, s. 115):

| | Omsättning (i miljarder kr.) | Marginal | |
|---|------------------------------------|-----------|-----------------|
| | | i procent | i miljarder kr. |
| Detaljhandel (inkl. hantverk i kombination med detaljhandel) | 4 | 25 | 1 |
| Grosshandel (inkl. producenters försäljning) | 12 | 10 | 1,25 |
| Frakter m. m. | — | — | 0,25 |
| | 16 | — | 2,50 |

Den rena distributionskostnaden uppskattar professor Törnqvist till 1 $\frac{3}{4}$ å 2 miljarder, d. v. s. (under förra delen av 1930-talet) ca 25 % av nationalinkomsten (handelskostnaderna 30 %).

Sedan år 1931 har antalet yrkesutövare inom handel och samfärdslösning ökat med ca 30 %, varför distributionskostnaderna ökat, särskilt med hänsyn till utvecklingen av distributionens service. Troligt är att även distributionskostnadernas relativa betydelse ökat.

Äro distributionskostnaderna för höga? Efter ett ingående studium besvarade en amerikansk expertkommitté denna fråga jakande, och utan tvekan skulle en motsvarande undersökning av den svenska distributionens metoder och kostnader ge intressanta resultat av stor betydelse för den svenska samhällsekonomin. Men en sådan undersökning måste göras grundligt, hävdar professor Sune Carlsson, chefen för Affärsekonomiska forskningsinstitutet (»Samhällets krav på distributionsapparaten» i Levnadsstandarden och reklamen efter kriget. Stockholm 1945, s. 53):

»Härvid räcker det ej med att varje företag har kännedom om sina egna kostnader eller om kostnaderna hos sina kolleger inom samma led i distributionskedjan, utan det måste lära känna kostnaderna inom samtliga led och förstå hur dess eget arbete inverkar på det hela. Det är de totala distributionskostnaderna som måste sänkas och detta uppnås ej genom att ett led övervältrar kostnaderna på ett annat. Tyvärr är det ofta detta som händer när man talar om rationalisering på varudistributionens område. Ett studium av de totala distributionskostnadernas problem kräver vertikala undersökningar och ett vertikalt samarbete mellan samtliga företag, som deltaga i en varus distribution.»

Andra av professor Carlsson påpekade omständigheter tarva likaså ett ingående studium:

»Valet av distributionsväg hör icke vara beroende av mer eller mindre hemliga uppgörelser mellan branschsammanlutningar och karteller, där makt- och prestigehänsyn spela den avgörande rollen, utan av vem som rent kalkylmässigt sett arbetar billigast. Det är inte tal om annat än att branschsammanlutningarna på distributionens område göra mycken nytta, men deras horisontella karaktär medför vanligen, att de först och främst komma att verka som ett skydd för det redan bestående. Detta är enligt medlemmarnas åsikt deras främsta uppgift. Se vi t. ex. på handläggningen av den s. k. nyetableringsfrågan, så är det naturligt att de som redan befinna sig inom ett visst distributionsled göra allt för att undgå nya konkurrenter. Det anmärkningsvärda är att de i denna sin strävan erhålla de övriga distributionsledens välsignelse och positiva stöd, trots att det aldrig är fråga om att bland redan bestående företag rensa ut de minst effektiva utan snarast att skydda dessa» (a. a. sid. 51, 52).

En distributionens strukturundersökning skulle vidare utforska branschspridningen och rationaliseringen. Är det givet att den från skråtidens hantverksindelning nedärvda uppdelningen av detaljhandeln och grosshandeln även i dag är den effektivaste? Ha rationaliseringsåtgärderna inom produktionen följts av lika genomgripande åtgärder inom distributionen?

Det är stora frågor som beröras av en sådan utredning, men så rör det sig också om en oerhört viktig del i den svenska samhällsekonomin. En riktigt proportionerad och effektiv distributionsapparat utgör en ovärderlig beståndsdel i samhällsbyggnaden, en del som är lika viktig som produktionsapparaten. De av oss här berörda frågorna ha för övrigt till viss del varit föremål för undersökning av Svenska handelsarbetareförbundet, som i framställning till regeringen anhållit om en närmare utredning.

Med hänvisning till det ovan sagda föreslås,

att riksdagen i skrivelse till Kungl. Maj:t måtte hemställa om utredning i syfte att rationalisera och förbilliga varudistributionen i landet.

Stockholm i januari 1948.

Erik Karlsson.

H. Hagberg.

Harald Johanson.

Gunnar Dahlgren.

Erik Jansson.

O. F. Persson.

Fritjof Lager.