

Bankernas långsiktiga kundförbindelser

En avsevärd långsiktighet utmärker relationerna mellan banker och företagskunder. Detta skiljer sig inte på något avgörande sätt från de relationer som forskningen iakttagit på industriella marknader.

Hans Sjögren och Carl Thunman redovisar här några empiriska och teoretiska utgångspunkter som kompletterar den traditionella synen på finansiella marknader.

Banker är viktiga institutioner i samhället och den senaste tidens utveckling på den svenska kreditmarknaden har på olika sätt accentuerat bankernas roll i ekonomin. Deras verksamhet har sedan slutet av 1970-talet givits nya ramar beroende på att kapitalmarknaden avreglerades, en fungerande penningmarknad växte fram, marknaden internationaliserades och nya tekniker för informationsbehandling tillkom (jfr Wohlin [1988]).

Detta förändrade de ekonomiska förutsättningarna för bankerna som nu stod inför en ökad konkurrens från andra aktörer på de finansiella marknaderna inklusive kundföretagens egna finansavdelningar. Det senaste årets mycket stora kreditförluster hos de flesta banker är ett exempel på hur denna nya situation resulterade i bl a en ökad riskbenägenhet i kredithanteringen.

Händelseutvecklingen har en direkt parallell i tidigare skeden i den svenska kre-

ditmarknadens historia. Dagens finans- och fastighetsbolagskris återspeglar i högsta grad vad som hände under tidigt 1920-tal liksom i samband med Kreugerkraschen 1932. Under deflationskrisen gick dåtidens finansbolag – emissionsbolagen – omkull och deras moderbanker fick överta betydande aktieposter i storföretag för skyddande av fordran. Detta aktieinnehav bidrog väsentligt till att utvidga och befästa olika banksfärers ägande i svenskt näringsliv, t ex Handelsbankssfären och Wallenbergssfären (Larsson & Lindgren [1990]).

Det finns alltså flera skäl till att historisk och annan forskning nu kan komplettera bilden av banker och finansiella marknader. Det är till exempel utifrån enbart ett rent neoklassiskt synsätt omöjligt att förklara och förstå varför långsiktiga relationer uppkommer. En institutionell förklaring ligger närmare till hands, t ex att minimeringen av transaktionskostnader mellan organisationer är det som leder till uppbyggandet av långsiktiga förbindelser. Trots att flertalet företrädare för neoklassisk teori bortsett från betydelsfull empiri finns dock hos vissa insikten om att långsiktiga relationer mellan företag och banker ändå existerar (Hörn-gren & Viotti [1988, s 287]). I denna artikel diskuterar vi några resultat från fram-

Fil dr HANS SJÖGREN och ekon dr CARL G THUNMAN är verksamma vid Uppsala universitet i ekonomisk historia respektive företagsekonomi. Sjögren är även på halvtid knuten till Stiftelsen Obligationsfrämjandet.

för allt ny ekonomisk-historisk och företagsekonomisk forskning. Vi börjar med en genomgång av studier som gjorts av relationer mellan företag på industriella marknader. Därefter diskuteras relationer mellan banker och företag utifrån empiriska och teoretiska utgångspunkter.

Företagsrelationer

Inom industriell marknadsföring uppstod under 1970-talet ett nytt sätt att tolka relationer mellan marknadsaktörer benämnt interaktionssynsättet. Det var huvudsakligen empirisk forskning som gav en något annorlunda bild än vad som ekonomisk teori indikerade. Johanson, som i sin avhandling [1966] beskrev förhållandena på specialstålmarknaderna, utgick ifrån att industriella kunder

- var ekonomiskt rationella och hade inköpspecialister som var förtrogna med produkternas egenskaper och hade överblick över olika inköpskällor och deras villkor,
- hade anledning och möjlighet att uttrycka värdet av olika egenskaper och villkor i intäkter och kostnader så att de blev jämförbara och kunde bedömas ur ekonomisk synvinkel.

I en sådan konkurrenssituation borde producentvarumarknaderna karakteriseras av att förbrukarna vid sitt val av leverantörer var känsliga för skillnader mellan olika leverantörers produkter och villkor och snabbt reagerade vid förändringar i dem. Detta borde speciellt gälla råvaror och halvfabrikat. De skulle därför snabbt byta leverantörer vid förändringar. Johanson fann emellertid att de uttalanden som gjordes av de intervjuade personerna tydde på att en sådan rörlighet inte förekom utan det mest karakteristiska var de mycket fasta förbindelserna. Man känner väl till varandras behov och önskemål medan man har en mycket begränsad kunskap om andra le-

verantörer och förbrukare. Johansons slutsatser av sina iakttagelser blir bl a

- att man inte kan förvänta sig ekonomiskt "rationella" beslut annat än i undantagsfall,
- att stålförbrukarna inte ens under lågkonjunktur då det är överskott på stål byter leverantör eftersom man då inte vet hur en ny leverantör skulle bete sig vid högkonjunktur och brist på stål,
- att en analys av konkurrenssituationen borde inriktas på styrkan hos förbindelserna mellan tillverkare och förbrukare.

Forskningen om industriella långsiktiga förbindelser med denna inriktning har vidareutvecklats av bl a Håkansson & Östberg [1975], Håkansson [1982, 1987, 1989], Johanson & Mattsson [1987], Turnbull & Valla [1989] och har dessutom utvidgats till ett nätverkssynsätt (Hägg & Johanson [1982]) där relationerna bildar ett nätverk inom det ekonomiska systemet.

De långsiktiga relationerna mellan företagen är viktiga ur minst tre aspekter: 1) de ökar företagets produktivitet genom tex punktliga leveranssystem (*just-in-time*) och integrerade order och faktureringsystem, 2) de påverkar företagets kontroll över omgivningen genom att aktörerna hålls välinformerade om förändringar och får möjlighet att motverka ogynnsamma förändringar, och slutligen 3) relationerna påverkar utvecklingsmöjligheterna genom att företagen håller sig à jour med utvecklingen eller deltar i andra företags utvecklingsprojekt (Håkansson [1989]). Samtidigt finns naturligtvis faran att stänga in sig i vissa relationer när andra kunde varit mer berikande.

Få studier inom industriell marknadsföring har emellertid mätt långsiktigheten i köpar-säljar-relationer. En som berör svenska förhållanden under slutet av 1970-talet är Hallén [1986]. Medellängden (aritmetiskt medelvärde) för en af-

färsförbindelse mellan svenska storföretag på hemmamarknaden uppmättes till 24 år. Det kan jämföras med motsvarande förbindelser i Frankrike, Tyskland och Storbritannien, där medellängden var 21, 15 respektive 30 år. Relationerna mellan företag i Sverige befann sig alltså ungefär i mitten på denna skala.

De empiriska studier som redovisas ovan av relationerna mellan industriföretag har utvecklats från att utgå från en friktionsfri neoklassisk teori till att förklara de funktioner som de långsiktiga förbindelserna står för. Vi ska nedan överföra resonemanget på banker.

Bankrelationer i forskningen

Även beträffande banker har forskningen uppmärksammat långvarigheten i förbindelserna med kunderna. Utländska studier har visat att företag med långsiktiga relationer till sina banker haft en jämnare investeringsutveckling och mindre likviditetsproblem än övriga industriföretag (Hoshi m fl [1991]). I länder med bankdominans på kapitalmarknaden bestämde bankerna inriktningen på den industriella utvecklingen och i praktiken vilka företag som skulle överleva (Christensen [1990]). Vid långsiktiga relationer var informationsutbytet mellan företaget och banken mycket stort, vilket gjorde att banken hade stor kunskap om företaget. Sambandet mellan de tyska storbankernas kombination av kredit, bankägande och gemensamma styrelseledamöter och företagens höga lönsamhet visar också på bankernas betydelse i den industriella utvecklingen (Cable [1983]). Det förhållandet har varit kännetecknande för inte enbart Tyskland utan även gällt den institutionella kapitalmarknaden i bla Österrike och Ungern sedan första världskriget (Mosser & Teichova [1991], Pogány [1989]).

I en svensk studie framkom också tydliga skillnader på kapitalmarknaderna i länder med bankorienterade respektive marknadsorienterade finansiella system

(Berglöf [1991]). Företag i Tyskland, Frankrike, Japan och Sverige hade generellt sett högre bankskuld, mindre intern finansiering samt stabilare kredit- och ägarförbindelser än bolag i USA och Storbritannien. Dessutom var ägarkapitalet och krediterna i de förra länderna i högre grad koncentrerade till majoritetsägare respektive enstaka husbanker.

Speciellt Japan har karakteriserats av långsiktiga relationer mellan banker och industri. Dessa nära förhållanden ger båda parter klara fördelar liksom de också kan innebära nackdelar (diskuteras nedan). Låntagaren är garanterad kontinuerliga krediter och stöd genom att ge sin husbank generösa kompenserande insättningar, genom valutaaffärer och genom att behålla lånebalansen i banken även när den inte behövs (Prindl [1981]). Banken å andra sidan får en relativt stabil bas även med en situation av överskottslikviditet i ekonomin och genom överskottsbalanserna en högre ränteavkastning. Hoshi m fl [1989] fann också i ett urval japanska företag att kostnaden för ekonomiska nödlägen var betydligt lägre för företag med en nära förbindelse till en husbank än för dem som inte hade detta. Företag som hade nära bankförbindelser visade sig investera mer och ha bättre resultat än de som inte hade sådana förbindelser.

Ärren från oljekrisen 1973-74 lever också kvar i Japan då de extrema kreditrestriktionerna gjorde att inte ens stora företag kunde få tillräckligt rörelsekapital. Detta medförde att finanschefer baserade sina bankrelationer på att få tillräckligt kapital under nästa åtstramning (Prindl [1981]). Donaldson [1969] fann liknande resonemang hos amerikanska finanschefer som hos sin bankman också såg en viktig kollega och problemlösare som hade förståelse för de krav på investeringskapital som företagets funktionschefer ställde. Lindgrens [1990] studier av svenska förhållanden visade att Wallenbergssfärens långsiktiga bank-företags-

förbindelser innebar att företagen i utbyte mot viss kontroll från bankens sida fick en slags försäkring för finansiering vid kris. I de ägda bolagen vidmakthölls denna kontroll genom styrelserepresentation och i de mot sfären oberoende bolagen kontrollerade banken internräkenskaperna.

De relaterade empiriska studierna ovan talar för att relationerna mellan bank och företag har haft en ekonomisk betydelse genom att de stimulerat investeringar och industriutveckling. De har också genom stort informationsutbyte skapat ett socialt nätverk av personunioner och informella överenskommelser mellan banksfärer och storföretag. Upprepade transaktioner har lett till en långsiktig relationsutveckling där aktörernas sociala utbyte och traditionsbundenhet inneburit en tröghet och ett hinder mot byte av kund respektive bank. Men ett bank-orienterat finansiellt system med täta husbanksrelationer har ibland inneburit ett direkt hot mot stabiliteten i systemet.

Den dramatik som omgärdade Kreugerkraschen var delvis en följd av Skandinavbankens mycket stora engagemang i Kreugerkoncernen. Endast staten via Riksbanken kunde rädda storbanken undan en finansiell katastrof. På samma sätt påminner situationen i två andra "bank-orienterade" länder under mellankrigstiden – Österrike och Norge – om hur flera starkt bankberoende företag drog med sig bankerna ner i graven. Konsekvensen i Österrike blev att endast en bank – Österreichische Creditanstalt – rekonstruerades av staten och tilläts leva vidare efter 1931. Parallellt till vad som hände i triangeldramat Nobel, Nordbanken och staten under 1990–91 är uppenbar. Dessa fall visar på nackdelen med alltför stora engagemang. Riskfyllda husbanksförbindelser kan därför också leda till inlåsnings effekter som gör att det kan skapas instabilitet i hela det finansiella systemet.

Svenska bankrelationer 1916–47

Inom den svenska ekonomisk-historiska forskningen har som ovan antytts studier pekat på olika aspekter av relationerna mellan banker och företag (Lindgren [1987, 1990]). Vad gäller Stockholms Enskilda Bank kunde kontrakten med kundföretagen bestå av dels skriftliga och muntliga avtal, dels moraliska förpliktelser (*gentlemen's agreement*). Utgångspunkten för dessa formella och informella överenskommelser var banksfärens omfattande ägarintresse i de aktuella företagen. Denna kombination av olika typer av finansiella kontrakt har länge kännetecknat Wallenbergssfärens nyckelposition som kapitalformidlare och reorganisatör i den svenska industriomvandlingen. Även mellan Custos och gamla Skandinavbanken, liksom inom Handelsbanksfären, har liknande ägarkopplingar mellan industrin och banken konsoliderat en industrigrupp (Hildebrand [1971], Söderlund [1978], Larsson & Lindgren [1990]).

I andra studier av finansiella kontrakt mellan svenska storföretag och affärsbanker har bankförbindelsernas långsiktighet belagts (Sjogren [1991]). Basen för de finansiella kontrakten som studerades var de konkreta dokument som förelåg mellan parterna, låneavtal, aktiebrev, obligationsbrev och inlåningsräkningar. Analysen inriktades inte enbart på transaktionerna utan även på dokumenten som symboler för aktörernas institutionella och sociala relation.

Studien utgick från de 50 största icke-finansiella företagen 1947. Urvalet skedde på grundval av börsvärde. Samtliga företag följdes bakåt i tiden, som längst to m 1916. Populationen var synnerligen stabil, endast 3 storföretag tillkom under trettioårsperioden.

Bankförbindelserna, här enbart utgående från börsföretagens låneavtal, var synnerligen långsiktiga till sin karaktär, se *Tabell 1*. De formellt sett korta krediterna

Tabell 1 Längden på kreditförbindelser 1916–47 för de 50 största (efter börsvärde) icke-finansiella företagen registrerade på Stockholms fondbörs 1947.

Längd	Antal företag	Andel i %
Mer än 30 år	21	42
Mellan 5 och 29	25	50
Mindre än 5 år	4	8
Summa	50	100

Källa: Sjögren [1991, s 15].

omsattes år efter år och blev till långvariga kundrelationer. Drygt 40 procent av bolagen hade förbindelser som sträckte sig över 30 år. Vid sidan av dessa låneavtal fanns det i majoriteten av företagen långsiktiga kontrakt (> 5 år) baserade på ägande, inlåningsräkningar och obligationsbrev. Vad beträffar obligationslånen, som ju är långsiktiga till sin natur med en löptid på mestadels mellan tio och femtio år, var det typiskt att lånet lades upp och administrerades av husbanken.

När det gäller ägandekontrakten och inlåningsräkningarna var också dessa långsiktiga, dock inte i samma utsträckning som kreditförbindelserna. Inlåningsräkningarna eller depositionskontrakten varierade med likviditeten i företagen, och utgjorde substansen i företagets relation med husbanken under högkonjunktur, då kreditefterfrågan minskade. Ägarkontrakten var mer långvariga än depositionskontrakten. De uppkom i regel under lågkonjunktur, i flera fall som en följd av att företagets bankskuld omvandlades till ägarkapital. Dessa kontrakt fortlevde även under perioder av högkonjunktur, trots Bankinspektionens anmodan om försäljning så snart det inte innebar förlust.

Siffrorna ovan döljer ytterligare stabilitet eftersom orsakerna till att man bytte ut sin första- eller andrahandsbank var (i 9 fall av 14) att en fusion inträffat mellan banker (Sjögren [1991, s 16]). Det har huvudsakligen varit storbanker som köpt upp en mindre bank och följaktligen har

krediten formellt övertagits av en annan bank trots att man i många fall behöll relationerna till samma bankmän på samma kontor (dock nu med en annan bankskylt). Det bör nämnas att avsikten med flera fusioner sannolikt var att överta eftertraktade kundföretag och låta dem expandera inom den större bankens sfär (Thunberg [1965, s 52 ff]).

De långvariga kreditförbindelserna i storföretagen var i regel etablerade redan före undersökningsperioden, dvs före 1916. Vi kan därför påstå att förbindelserna var längre än vad som här framkommit. Det empiriska underlaget hindrar oss inte enbart att se när kontrakten etablerades utan även i vilken utsträckning de fortsatte efter 1947. Vi kan dock med stöd av tidigare studier spekulera kring kontraktens avsevärda långsiktighet.

I Koncentrationsutredningen från 1968 framkom att 56 procent av de största börsföretagen 1965 hade haft samma bankförbindelse sedan början av 1930-talet. Eftersom populationen "största börsföretag" var tämligen stabil mellan 1920- och 1960-talet fortsatte alltså den täta relationen mellan bank och företag från tidigare år även efter andra världskriget. Börsföretagens bankförbindelser tycks åtminstone ha varat från mitten av 1910-talet till mitten av 1960-talet. En rimlig slutsats är därför att genomsnittet för flera av storföretagens bankrelationer sannolikt inte bara låg över 30 år utan även kan ha legat över 50 år.

Noterbart är att relationerna även i

Tabell 2 Antal företag med kreditförbindelser över 30 år fördelade på olika branscher.

Branscher	Antal företag	Andel i % av respektive bransch
Handel	1	50
Bruksrörelse	2	67
Kemisk-teknisk industri	2	67
Livsmedel, textil	1	50
Metall- och maskinindustri	7	39
Trä, massa och papper, Grafisk industri	5	50
Sten-, ler- och porslinsindustri	1	33
Rederi	0	0
Övriga	2	50
Totalt	21	42

Not: Populationen omfattar 50 icke-finansiella företag med störst borsvarde 1947.

Källa: Riksarkivet, Bank- och fondinspektionens arkiv, register över affärsbankernas engagemang.

branscher som genomgick stark omvandling i huvudsak var långvariga. Det gällde framförallt trä-, massa- och pappersindustrin, liksom kemisk-teknisk industri och bruksrörelse (se Tabell 2). Bankerna var i flera av dessa företag inblandade i finansiella rekonstruktioner och reorganisationer. I skenet av dagens kris inom flera branscher med följande kreditförluster för bankerna är denna iakttagelse – långvariga relationer med krisdrabbade företag under lågkonjunktur mycket aktuell. Dåtidens bankpolicy var att som husbank inte enbart stanna kvar utan även hjälpa till att få företaget på fötter igen. En ytterligare notering vi kan göra är att relationerna i de branscher som befann sig i högkonjunktur under mellankrigstiden i allmänhet var något kortare än övriga. Det gäller metall- och maskinindustri, liksom rederier och sten-, ler- och porslinsindustri. Detta överensstämmer med utvecklingen under efterkrigstiden. Företag med stora vinster har under långa perioder varit mindre beroende av bankerna (större andel internfinansiering).

Jämförelse mellan företags- och bankrelationer

Vid en jämförelse mellan företag-företag-relationer och företag-bank-relationer tycks till att börja med båda vara långsiktiga. En möjlig förklaring till att de senare kan vara *mer långvariga* kan ligga i lagstiftningen och de institutionella implikationerna denna har. Industrieföretagen har betydligt större möjlighet att vid upprepade transaktioner med ett annat företag omstrukturera sin organisation. Det finns tex inga hinder som motverkar en vertikal integration för att ytterligare minska transaktionskostnaderna. En sådan vidareutveckling av kontraktsförhållandet är juridiskt sett omöjlig vad beträffar bankförbindelsen. Det långvariga kontraktet skulle då utgöra den optimala lösningen till att erhålla låga transaktionskostnader mellan parterna.

Rationaliteten för långsiktiga företag-bank-relationer kan ses utifrån olika teoretiska synsätt. Inom kontraktsteorin talar bla om hur transaktionskostnaderna

mellan parterna kan sänkas genom upprättandet av formella och informella kontrakt (Williamson [1985], Cheung [1989], Bjuggren & Skogh [1989], Assarsson [1989]). Det finns kostnader för att upprätta, upprätthålla och avsluta affärsförbindelser. Genom att sträva efter att hålla långsiktiga relationer kan dessa kostnader minimeras. Konsekvensen blir fasta och långvariga förbindelser mellan företag (i det här fallet mellan industri och bank).

Ett annat motiv till långsiktiga kontrakt är möjligheten till förbättrat informationsflöde. Kontrakten manifesterar den aktivitet som pågår i relationen mellan bank och företag. I takt med att förbindelsen utvecklas tillkommer nya kontrakt. Dessa utgör det synliga beviset på det ökade informationsflödet. Därtill kommer en utvidgad social relation mellan aktörerna i banken och företaget. Denna omfattar bl a informell, verbal kommunikation nödvändig för genomförandet och upprätthållandet av kontrakten.

Kontrakten förblir dock ofullständiga eftersom inte parternas villkor klart kan specificeras. Framtida händelser kan givetvis inte förutses och därmed heller inte föregripas genom ett kontrakt. Till kontrakten hör därför samhällets juridiska krav på parterna. Avvikelser från kontraktsvillkoren regleras – i efterhand – av omvärldens institutioner.

Svårigheten att upprätta kompletta kontrakt gör att man inom finansforskning diskuterat att ett alternativ till kontroll är engagemang (*commitment*) dvs den nära relationen mellan parterna (Mayer [1988], Hellwig [1991]). Kunskapen om hur denna engagemangs-mekanism fungerar är dessvärre ofullständig (Hellwig [1991, s57]). Davies & Mayer [1991] konstaterar i en undersökning av eurobond-emissioner och syndikerade banklån (*bank finance*) på euromarknaden att långsiktiga relationer inte är karakteristiskt för de internationella kreditmarknaderna. Företagen byter både husbanker för syndikerade lån och euro-

bonds. Kännetecken på relationer, tex hjälp från banker i tider av brist på finansiering, saknas. Den syndikerade bankfinansieringen är starkt procyklisk. Dessa procykliska former av finansiering på euromarknaderna antyder att engagemang eller relationer (*commitment*) istället är speciellt viktiga för inhemska lån.

Avslutning

De data som redovisats här visar på en avsevärd långsiktighet vad beträffar relationen mellan svenska storföretag och affärsbanker. En fråga för fortsatt forskning skulle vara hur inkluderandet av fler typer av banktjänster och andra tidsperioder, exempelvis åren 1960–91, förändrar våra slutsatser, tex avseende tendensen hos större företag av att använda flera banker. Husbankens betydelse för ekonomisk tillväxt och industriutveckling ser ut att vara helt annorlunda under det tidiga 1990-talets lågkonjunktur än vad den var under 1980-talets hausse. I förlängningen blir det intressant att undersöka om och i så fall hur de svenska bankerna påverkar den industriella omvandlingen under 1990-talet. En annan fråga är om de relationer som här diskuterats på den svenska marknaden har sin motsvarighet i andra länder med andra finansiella system (jfr Berglöf [1991]).

De långsiktiga bankförbindelsernas betydelse för de finansiella marknaderna förtjänar således att utforskas ytterligare. Att det föreligger klara paralleller till forskningen om industriella marknader framstår för oss som uppenbart. Hur bankföretagets speciella egenskaper gör att relationerna ser annorlunda ut bör i ett sådant sammanhang uppmärksammas.

En intressant utveckling är studier som har visat att relationen mellan bank och företag inte bara är en anonym ekonomisk relation utan består av identifierbara länkar av personlig, ägandemässig, ekonomisk, informationsmässig, administrativ och teknisk karaktär som förklarar och

påverkar relationen (jfr t ex Adler & Adler [1984], Engwall [1990], Lindgren [1987], Thunman [1992]). Banktjänster utgör dessutom en heterogen blandning av olika aktiviteter inom områden som *investment banking*, privat- och företagsmarknad. En analys som tar hänsyn till detta gör visserligen komplexiteten större men ökar samtidigt möjligheten att komplettera vår syn på de finansiella marknadernas långsiktiga relationer.

Referenser

- Adler, P A & Adler, P, [1984], *The Social Dynamics of Financial Markets*. Jai Press, Greenwich, Conn.
- Assarsson, B, [1989], *Prisbildning på industriella marknader*. SNS Förlag, Stockholm.
- Berglöf, E, [1991], *Corporate Control and Capital Structure – Essays on Property Rights and Financial Contracts*. Doktorsavhandling. Handelshögskolan, Stockholm.
- Bjuggren, P-O & Skogh, G (red), [1989], *Företaget – en kontraktsekonomisk analys*. SNS Förlag, Stockholm.
- Christensen, J L, [1991], "The Role of Finance in National Systems of Innovation". Stencil. Institute for Production, Aalborg University, Aalborg.
- Cable, J R, [1983], "Financial Organisation and Industrial Efficiency: The Case of West German Banks". Warwick Economic Research Paper 214, Coventry.
- Cheung, [1989], "Economic Organization and Transaction Costs". I Eatwell, J, Milgate, M & Newman, P (red), *Allocation, Information and Markets*. Macmillan, London.
- Davies P & Mayer C P, [1991], "Corporate Finance in the Euromarkets and the Economics of Intermediating". Discussion Paper Series No 570, Centre for Economic Policy Research, London.
- Donaldson, G, [1969], *Strategy for Financial Mobility*. Boston.
- Engwall, L, [1990], "Banks as Organizations". Working Paper 8, Företagsekonomiska institutionen, Uppsala universitet.
- Hallén, L, [1986], "A Comparison of Strategic Marketing Approaches". I Turnbull, P W & Valla J-P (red), *Strategies for International Industrial Marketing*. Croom Helm, London.
- Hellwig, M, [1991], "Banking, Financial Intermediation and Corporate Finance". I Giovanni, A & Mayer C (red), *European Financial Integration*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Hildebrand, K-G, [1971], *I omvandlingens tjänst. Svenska Handelsbanken 1871–1955*. Stockholm.
- Hoshi, T, Kashyap, A & Scharfstein, D, [1991], "Corporate Structure, Liquidity, and Investment: Evidence from Japanese Industrial Groups". *Quarterly Journal of Economics*, February.
- Håkansson, H (red), [1982], *International Marketing and Purchasing of Industrial Goods*. John Wiley & Sons, New York.
- Håkansson, H (red), [1987], *Industrial Technological Development. A Network Approach*. Croom Helm, London.
- Håkansson, H (red), [1989], *Corporate Technological Behaviour. Co-operation and Networks*. Routledge, London.
- Håkansson, H & Östberg, C, [1975], "Industrial Marketing – An Organizational Problem?". *Industrial Marketing Management*, nr 4, s 113–123.
- Hagg, I & Johanson, J (red), [1982], *Företag i nätverk. Ny syn på konkurrenskraft*. SNS Förlag, Stockholm.
- Hörngren, L & Viotti, S, [1988], "Vad är det för speciellt med banker?". *Ekonomisk Debatt*, årg 16, nr 4, s 283–294.
- Johanson, J, [1966], *Svenskt kvalitetsstål på utländska marknader*. Avhandling. Företagsekonomiska institutionen, Uppsala universitet.
- Johanson, J & Mattsson, L G, [1987], "Marketing Investments and Market Investments in Industrial Networks". *International Journal of Research in Marketing*, nr 2, s 185–192.
- Larsson, M & Lindgren, H, [1990], "Risktagandets granser". I Thunman, C G & Eriksson, K (red), *Bankmarknader i förvandling*. Studentlitteratur, Lund.
- Lindgren, H, [1990], "Long-term Contracts in Financial Markets: Bank-Industry Connections in Sweden, Illustrated by the Operations of the Stockholms Enskilda Bank, 1900–70". I Aoki, M, Gustafsson, B & Williamson, O E (red). *The Firm as a Nexus of Treaties* SCASSS, SAGE Publications, London.
- Lindgren, H, [1987], *Bank, investmentbolag,*

- bankirfirma. *Stockholms Enskilda Bank 1924-1945*. EHF, Stockholm.
- Mayer, C, [1988], "New Issues in Corporate Finance". *European Economic Review*, vol 32, s 1167-88.
- Pogány, A, [1989], "From the Cradle to the Grave? - Banking and Industry in Budapest in the 1910s and the 1920s". Uppsala Papers in Economic History, Working Paper No 6, Uppsala.
- Prindl, A R, [1981], *Japanese Finance*. John Wiley & Sons, London.
- Sjögren, H, [1991], *Bank och Näringsliv. Tvårsnittsanalyser och longitudinella studier av relationen mellan svenska företag och affärsbanker inom det bankorienterade finansiella systemet 1916-1947*. Doktorsavhandling. Almqvist & Wiksell International, Uppsala.
- Soderlund, [1978], *Skandinaviska Banken i det svenska bankväsendets historia 1914-1939*. Uppsala.
- Teichova, A & Mosser, A, [1990] "Investment Behaviour of Industrial Joint-Stock Companies and Industrial Shareholding by the Österreichische Credit-Anstalt: Inducement or Obstacle to Renewal and Change in Industry in Interwar Austria". I James, H, Lindgren, H & Teichova, A (red), *The Role of Banks in Interwar Economy*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Thunberg, G, [1965], *Uplandsbanken 1865-1965*. Almqvist & Wiksell, Uppsala.
- Thunman, C, [1992], "Corporate Banking - Services and Relationship". *International Journal of Bank Marketing*, vol 10. Under utgivning.
- Williamson, O E, [1985], *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York.
- Wohlin, L, [1988], "Nyordning på kreditmarknaden?". *Skandinaviska Enskilda Banken Kvartalsskrift*, nr 1, s 4-11.