

*Ingemund Hägg & Jan Johansson (red):*

## Företag i nätverk — ny syn på konkurrenskraft

Konkurrensen mellan moderna industriföretag är ofta intensiv och till sin karaktär mångskiftande. I boken *Företag i nätverk — ny syn på konkurrenskraft* (SNS, Stockholm 1982, ca 55 kr, 223 s) behandlar fem företagsekonomiska forskare — Mats Formgren, Håkan Håkansson, Ingemund Hägg, Jan Johansson och Lars-Gunnar Mattsson — ett fenomen som är av väsentlig betydelse för konkurrensen och företagens konkurrensförmåga på industriella marknader, nämligen olika former av mera långsiktiga förbindelser mellan företagen.

Boken kan delas in i tre delar. I den första delen som är författad gemensamt, utvecklar författarna sin teoretiska syn på dessa förbindelser mellan företagen. I sin analys utgår författarna från antagandet att de produkter som företagen bjuder ut är heterogena. Heterogeniteten kan ha flera orsaker. Bland dem kan nämnas företagets ansträngningar att sinsemellan avpassa sina produkter eller produktionsprocesser men också personliga relationer mellan individer som arbetar i de olika företagen. Företagen blir härigenom förenade med varandra i ett nätverk av förbindelser som är relativt stabilt över tiden. Nätverket visar även företagets viktigaste beroendeförhållanden.

I nätverket finns förtätningar som uppkommer genom en stark komplementaritet — och därmed också relativt fasta relationer — mellan företag. För att ett företag skall kunna arbeta effektivt i denna miljö krävs att företaget anpassar sig efter omgivande enheters funktionsätt, men också att företaget försöker att påverka deras funktionsätt. Investeringar i inköps- och marknadsföringsaktiviteter blir viktiga, liksom i åtgärder som förstärker förbindelserna mellan företagen. Genom dessa investeringar reduceras möjligheterna

för potentiella konkurrenter att bryta upp etablerade relationer mellan köpare och säljare.

Eftersom resurserna antas vara knappa, uppkommer konflikter mellan olika enheter eller mellan olika nät. Man kommer att tävla om kontrollen över viktiga resurser, och denna tävlan betecknas som konkurrens. Ett industriföretags konkurrenskraft beror framför allt på dess förmåga att tillsammans med leverantörer och kunder utveckla komplementära relationer.

Enligt författarnas synsätt kommer inom detta system pris- och vinstförändringar inte att vara av samma betydelse som man normalt förutsätter för marknadsekonomin. Det industriella systemet förutsätter i stället att företag arbetar i relativt stabila nätverk.

I bokens andra del förs en problemdiskussion i anslutning till empiriska illustrationer. Håkan Håkansson och Jan Johansson analyserar i ett kapitel, med exempel från stål- och skogsindustrier, marknadsföringsstrategier. I ett annat kapitel diskuterar Håkan Håkansson strukturförändringars effekter på företagets konkurrenskraft med anknytning till stålindustrin. I ett tredje kapitel utvecklar Mats Formgren och Jan Johansson med utgångspunkt från ett antal fallstudier hur olika slag av direktinvesteringar kan påverka företagskonkurrens. I denna dels sista kapitel analyserar Lars-Gunnar Mattsson de faktorer som kan skapa konkurrenskraft för ett företag i samband med s k systemförsäljning.

Sammanfattningsvis kan konstateras, att de enskilda framställningarna inom denna del ger en god belysning av det tidigare presenterade teoretiska synsättet, samtidigt som de empiriska exemplen ger intressanta perspektiv.

I bokens sista del, som också är en gemensam produkt, diskuteras indu-

stripolitik med utgångspunkt från den formulerade teoriansatsen. Enligt författarnas mening bör en industripolitik vara inriktad på att skapa förutsättningar för företag att ingå i utvecklingsbara och konkurrenskraftiga nationella och internationella nät. Praktiska åtgärder som kan förändra och förstärka näten är stöd till produktion, teknisk utveckling, försäljning och distribution. På efterfrågesidan kan stöd utgå i form av statlig upphandling, subventionering av investeringar eller av olika förbrukares konsumtion.

Min uppfattning är att bokens tema är viktigt. Samband eller förbindelser mellan företag är ett strukturfenomen som är av väsentlig betydelse för konkurrensen och som därför förtjänar en explicit uppmärksamhet. Boken ger en klargörande bild av grunderna för fenomenet och dess former samt pekar även på vissa av dess effekter på industriella marknader. Framställningen är överskådlig och lättläst och ger genom de tidigare nämnda empiriska illustrationerna en god konkret belysning av det diskuterade strukturfenomenet.

Författarna nämner avsikten att ytterligare utveckla sitt teoretiska synsätt på relationer mellan företag på industriella marknader. En tänkbar väg skulle då vara att mera explicit försöka placera in de diskuterade företagsrelationerna tillsammans med övriga strukturella faktorer inom marknadssyste-

met. Struktur-agerande-resultat-paradigmen inom "industrial economics"/näringslivsekonomi skulle därvidlag kunna tjäna som grundval. Genom denna utveckling skulle implikationerna av de relativt fasta relationerna mellan industriföretag på det strukturella planet framträda tydligare men även deras påverkan på olika resultatvariabler. Dessutom skulle ytterligare vägledning för industripolitiska åtgärder vinnas.

Slutligen något om företagens konkurrenskraft. En förstärkning av de komplementära relationer som ett företag har med andra enheter kan leda till en marknadsdominans för företaget. I och för sig är detta inte märkligt, eftersom konkurrensen inom sig har sin egen förstörelse och övergång i monopolbildningar. Kostnader för investeringar som syftar till att förstärka relationer mellan företag kan emellertid bli svåröverkomliga etableringshinder för potentiell konkurrens, eftersom de har karaktären av "sunk costs". Därigenom kan ytterligare konkurrens försvåras eller helt förhindras. En vidareutveckling av analysen efter den ovan föreslagna linjen kan dock skapa förutsättningar för en konkurrensfrämjande politik, som kan ge upphov till en verkningsfull kontroll av de monopolbildningar företagsrelationerna kan vara grund för.

Universitetslektor *Arne M Anderson*  
Göteborgs universitet