

De største virksomheders særrolle

Lektor Axel Mossin, Økonomisk Institut

1. De vestlige industriøkonomiers organisation

De vigtigste organisatoriske enheder i de vestlige industriøkonomier er (national)staten, virksomheden og husholdningen. Det samme gælder for så vidt de østlige industriøkonomier. Staten er igen organiseret i en række politiske organer og administrative og retlige enheder.

Denne organisatoriske struktur bør ses i et historisk udviklingsperspektiv. Som eksempel var landsbyen for blot nogle hundrede år siden en af de vigtigste organisatoriske enheder i det økonomiske system.

Af særlig interesse her; virksomheden som begreb er under stadig udvikling. I sin moderne form kan den siges at være grundlæggende udformet i 1800-tallet, men datidens virksomhed er siden ændret betydeligt.

2. Stærkt blandet størrelsesstruktur

Virksomhedernes størrelsesstruktur har været i udvikling siden 1800-tallet. Der kan over tiden iagttages tendenser til voksende koncentration af produktion og beskæftigelse på de største virksomheder. Netop derfor er det en vigtig empirisk erkendelse, at der fortsat eksisterer en meget blandet størrelsesstruktur med små, mellemstore, store og megastore virksomheder side om side. Selv på de meget udpræget tunge industriområ-

der eksisterer der forholdsvis små virksomheder side om side med de største (stålværker, olieudvinding).

Gennemgående er den blandede størrelsesstruktur præget af en vis arbejdsdeling mellem store og små virksomheder. De små kan ikke gøre alt, hvad de store kan. De store skulle i princippet kunne gøre alt, hvad de små kan, men gør det i praksis kun i begrænset omfang.

3. Skalafordele og tærskelkrav

Den blandede størrelsesstruktur og arbejdsdelingen mellem store og små virksomheder rejser spørgsmålet om skalafordele.

Eksistensen af skalafordele kan begrundes med helt dagligdags iagttagelser. Hvis man anskaffer specialværktøj og træner en passende tid, vil man kunne udføre en bestemt arbejdsopgave på en brøkdel af den tid, den ellers ville kræve. Men det kan naturligvis kun svare sig, hvis operationen skal udføres i en skala over et vist minimum. I andre tilfælde er begrænsningen absolut; man kan kun udføre arbejdsopgaven, hvis man har specialtræningen og specialværktøjet.

Økonomien er gennemtrængt af denne slags tærskelkrav og eksistensen af skalaøkonomi er i hovedsagen afledt heraf. Der findes altså to former for tærskelkrav:

(1) Ved produktion over en vis størrelse (tærsklen) er det økonomisk at *skifte* til en anden produktionstilrettelæggelse med markant lavere enhedsomkostninger.

(2) Den gennemførlige produktionstilrettelæggelse er prohibitivt uøkonomisk ved en produktion under en vis størrelse (tærsklen).

Tilsvarende tærskelkrav gør sig gældende vedrørende markedsføring, forskning og udvikling osv. Eksistensen af tærskelkrav betyder, at en række opgaver kun bliver løst af virksomheder af en vis minimumsstørrelse.

Forudsættes at tærskelkravene kan være lave og høje og generelt meget varierende, vil dette muliggøre den økonomiske eksistens også af små virksomheder på en lang række områder.

4. Koordinationsformer

Industriøkonomiernes grundtræk er den meget stærke specialisering mht. viden og mht. arbejdsopgaver. Det basale økonomisk-teoretiske problem er derfor hvad der muliggør koordinationen af de stærkt specialiserede aktiviteter (og hvad der gør resultatet acceptabelt).

De to hovedformer for koordination er administrativ koordination (kommando-koordination, hierarkisk koordination) og markedsordination, hvor koordinationen sker ved tilpasning mellem en køber- og sælgerside. I begge tilfælde sker koordination ved ændringer fra en udgangstilstand.

Koordinationen internt i virksomhederne er hovedsagelig af administrativ karakter. Med nogen ret kan man derfor hævde, at administrativ koordination er den primære koordi-

nationsform også i de såkaldte markedsøkonomier.

I princippet burde administrativ koordination være den overlegne koordinationsform, men den er underkastet begrænsninger, som teoretisk med udgangspunkt i behaviouristisk teori er belyst i f.eks. *Oliver E. Williamson's* arbejder om marked og hierarki. De krav, der stilles til intern koordination er meget varierende i de store virksomheder. Derfor er det navnlig på nogle felter, at store virksomheder bliver væsentligt hæmmet af begrænsningerne på administrativ koordination.

Ved siden af de to hovedformer, spiller konsensus-koordination eller samordnet adfærd en vigtig rolle. Indikativ planlægning, som den er kendt fra *Frankrig*, bygger på konsensus om samordnet adfærd. I *Japan* har konsensus-dannelsen mellem Industriministeriet og de store koncerner i praksis virket som et plansystem.

5. Danske erhvervspolitiske mål og en mulig strukturrationalisering

Bør den danske erhvervspolitik bevidst satse på en rationalisering af virksomhedsstrukturen i retning af færre, men større industri-virksomheder?

Dansk erhvervspolitik's hovedmål er en større industrisektor målt ved industriens faktorindkomst opgjort i løbende priser målt i international valuta.

Det privatøkonomiske mål ved en virksomhedssammenlægning er det løbende overskud samt evt. kapitalgevinster, herunder gevinster af skattemæssig karakter. Ved en sammenlægning sker der ofte det, at visse aktiviteter bortrationaliseres. Disse aktiviteter kan have bidraget til de oprindelige virk-

somheders overskud uden at passe til den fusionerede virksomheds koncept.

Til gengæld vil den fusionerede virksomhed, hvis den kommer over en vis størrelse, kunne magte opgaver, de oprindelige ikke kunne. Dette begrænses dog af, at den fusionerede virksomhed ofte får organisatoriske problemer efter sammenlægningen, som en periode gør den mindre vækstorienteret.

Strukturrationalisering kan i visse tilfælde redde dele af en virksomhed, som ellers ville være forsvundet helt. Men anvendt bredt på den danske industrisektor vil resultatet blive en reduceret industrisektor.

Den industrielle vækst bør derfor fremmes med udgangspunkt i den givne industristruktur. Erhvervspolitikken skal styrke vækstmotivet og vækstpotentialet i de virksomheder, der nu engang findes.

6. Dansk erhvervspolitik og de største virksomheders særrolle

Dansk erhvervspolitik må tage udgangspunkt i de store virksomheder, der faktisk findes, og som findes som resultat af historiske forudsætninger og et udviklingsforløb ofte præget af en historisk tilfældighed i form af en entreprenør-personlighed. De største virksomheder har forudsætninger for at spille en særlig rolle.

(1) De er så store, at de kan inddrages i en konsensus-koordination sammen med staten og de store finansielle institutioner. Et muligt område for en konsensus-kordineret vækststrategi er miljøteknologi. Danmark har en udgangsposition på dette område. Der vil komme et meget stort internationalt marked for miljøløsninger i stor skala med tilhørende langsigtet finansiering og tilhørende forsikringsdækning. Udviklingen af miljøteknologi som

et vækstområde på dette niveau vil kun kunne ske gennem en koordineret indsats, som vil kunne ske ved den nævnte konsensus-koordination.

(2) De største virksomheder er tillige de naturlige investeringspartnere for de kommende nye pensionskasser. Det er det politiske håb, at et forøget *udbud* af investeringskapital vil udmøntes i et tillæg af industrielle investeringer. Det kræver en betydelig organisatorisk kapacitet at skabe et tillæg af nye egnede investeringsprojekter, og disse projekter skal have en vis størrelse og et vist langsigtet perspektiv, da de ellers ville blive gennemført uden det forøgede udbud af investeringskapital.

Da pensionskasserne ikke selv har den organisatoriske kapacitet har de brug for partnere af en vis størrelse. Disse partnere må findes blandt de eksisterende største virksomheder.