

303

INDUSTRIA

NR. 10-58.

FEM VAGADE för fem år sedan  
änna om att vi 1958 skulle lyckas  
sälja 30 000 av våra personbilar  
på utlandet?



## Berg och dal i bilhandeln

En starkt expanderande  
men annorlunda och mer  
vågsam marknad  
väntar bilbranschens folk,  
säger doc. Jan Wallander  
i denna specialkommentar  
till IUI:s undersökning

För närvarande rullar cirka 900 000 personbilar på våra vägar och genom bilhandeln kommer under året att försälas mer än 150 000 nya bilar. Härtill kommer försäljningen av begagnade bilar. På den marknaden torde antalet avslut under året komma att röra sig om siffror uppemot 250 000.

Skulle de prognoser som Institutet nyligen gjort visa sig riktiga kommer personbilsbeståndet år 1975 att röra sig om 2,4 miljoner vagnar och totala

antalet transaktioner på marknaden vara av storleksordningen 700 000 köp per år.

Bilismen sysselsätter redan nu ett betydande antal personer i industri och handel och antalet växer och kommer att växa alltmer. Frågan om vad allmänheten tycker om höstens nya bilmodeller blir i framtiden inte bara en fråga lämpad för tidningarnas kåserispalter utan av stor betydelse för sysselsättningen under det kommande året.

Diagram A visar hur försäljningen har utvecklats på den svenska marknaden efter kriget.

Från en obetydlig försäljning på några tiotusental vagnar efter kriget har vi språngartat kommit upp på nivå 150 000. Fram till halvårsskiftet i år låg försäljningen 6 000 bilar över föregående års. Skulle försäljningen i år fördela sig på samma sätt över året som 1957 kommer vi under 1958 upp till en total försäljning på 167 000 personbilar. Det förefaller dock inte osannolikt att siffran i verkligheten kommer att bli något lägre.

Försäljningen på marknaden av i Sverige tillverkade eller sammansatta bilar har samtidigt vuxit starkt.

I slutet på 40-talet rörde sig produktionen för den svenska marknaden om 5 å 10 000 personbilar om året. För närvarande rör det sig om drygt 40 000. Expansionen har dock inte varit så kraftig som för den totala försäljningen. De svensktillverkade bilarnas andel av marknaden har därför sjunkit från ca 40 procent i början på femtiotalet till knappt 30 procent för närvarande. Som synes av diagrammet har kurvan över antalet svensktillverkade bilar t.o.m. sjunkit absolut sett under 1957. Kurvan kommer dock med all säkerhet att stiga under innevarande år.

Den kurva som återgetts i diagram A ger å andra sidan en skev föreställning om den svenska bilindustrins expansion. En bättre bild av hur denna tett sig får man av diagrammen B och C.

Den svenska bilindustrin består av två helt olika typer av företag nämligen dels fabriker som tillverkar bilar av egen konstruktion, dels företag som fungerar som sammansättningsfabriker för utländska bilföretag.

Som framgår av diagram B svarade tidigare den senare typen av fabriker för en mycket stor del av personbilsproduktionen. I mitten på femtiotalet låg sålunda deras produktion kring 15 000 å 18 000 bilar om året. Denna tillverkning har numera sjunkit till endast några tusen vagnar om året. Detta sammanhänger med ändrade relationer mellan tullen på import av färdiga bilar resp. bildelar. Även av andra skäl har denna typ av tillverkning blivit mindre lönsam. Det är tydligen nedläggningen av dessa fabriker som ligger bakom den tidigare registrerade nedgången i produktionskurvan.

Under de senaste åren har vidare en mycket märklig utveckling ägt rum beträffande personbilsexporten. Denna som tidigare var obetydlig uppgår nu till betydande siffror. Under 1957 exporterades sålunda 19 000 personbilar. Det rörde sig nästan uteslutande om Volvo och SAAB. I år kommer siffrorna att ta ytterligare ett kraftigt kliv uppåt och kanske sluta på ett tal omkring 30 000. Till största delen går denna export till USA.

Ser man till den svenska personbilstillverkningen i inskränkt bemärkelse — med bortseende från sammansättningen av utländska märken — finner man att den stigit från 10 000 vagnar 1950 till drygt 50 000 år 1957. Inom denna gren av bilindustrin har vi alltså haft en utomordentligt kraftig expansion.

Den tillverkning som sedan gammalt spelat den största rollen för den svenska bilindustrin är dock inte personbilsproduk-

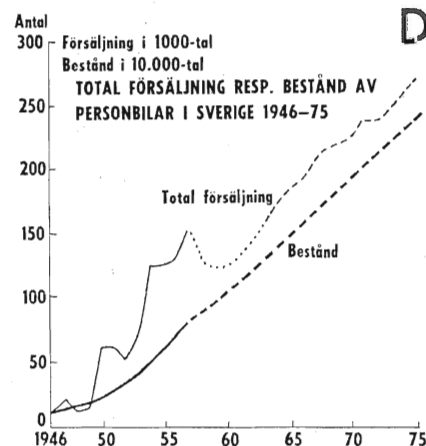
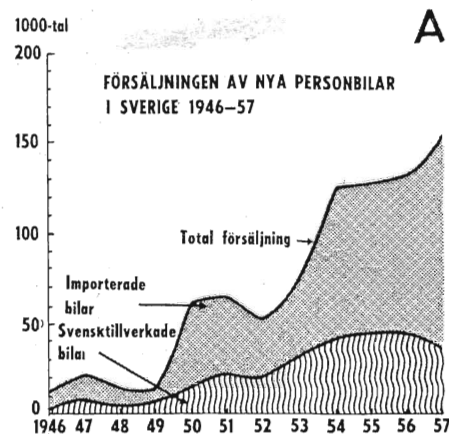
tionen utan tillverkningen av lastbilar och bussar. På detta område har man också sedan länge haft en stor export. Utvecklingen framgår av diagram C. Personbilstillverkningens kraftiga expansion under senare år har emellertid lett till att de två grenarna för närvarande torde väga ungefär jämnt värdemässigt.

Bilindustrin är numera en av våra stora industrier. Går man till industristatistiken för att få fram uppgifter om antalet sysselsatta etc. finner man emellertid, att den lämnat föga spår efter sig. Antalet sysselsatta i bil- och karosserifabriker har visserligen ökat starkt men uppgår ändå inte år 1956 till mer än drygt 8 000. Detta är emellertid ett typiskt uttryck för den svenska bilindustrins struktur liksom för huvuddelen av all bilindustri i världen. I stor utsträckning arbetar man med delar som tillverkas vid andra industriföretag — motorfabriker, plåtpressningsindustrier etc. Det är emellertid inte bara andra verkstadsföretag som i större eller mindre grad är engagerade i biltillverkning utan även många andra industrigrenar.

I Amerika har man gjort vissa försök att beräkna i vilken utsträckning olika industrier är beroende av avsättningen inom bilindustrin och därvid kommit fram till imponerande siffror, som visar i hur hög grad t.ex. gummiindustrin, glasindustrin, textilindustrin och radioindustrin är beroende av avsättningen av bilar, för att nu inte nämna stålverken. Man brukar sålunda beräkna att det går åt lika mycket stål till en bil som dess egen vikt. Vikten av andra material blir ungefär lika stor som vikten av stålspillet vid tillverkningen. Mätt i ton konsumerade den amerikanska automobilindustrin år 1956 cirka 20 procent av stålverkens produktion, 42 procent av blyproduktionen och mellan 60 och 70 procent av produktionen av gummi och konstläder.

I England beräknar man att kostnaderna för en 10 000 kronors bil i genomsnitt fördelar sig på följande sätt:

Egna kostnader	Kronor
Löner	1 900
Andra omkostn.	550
Maskinkostn.	500
Vinst	600
Skatter	700
Råmaterial etc.	
Bilgummi	350
Klädsel	110
El. utrustn.	570
Metaller	340
Järn och stål	1 850
Div. delar	460
Färg	110
Glas	120
Div. köp	1 840
<b>Total kostnad</b>	<b>10 000</b>



Cirka 60 procent av kostnaden ligger alltså i köp från andra industrier.

Bilismen skapar emellertid sysselsättning inte bara i andra industrier utan även på många andra sätt. Det behövs folk för att underhålla och bygga vägar, för att sälja bilar, tillbehör och reservdelar och för att reparera och underhålla bilparken, dessutom parkeringsvakter, bensinförsäljare, arbetare till oljeraffinaderierna, personal till motell osv. osv. Till detta kommer så hela den stora gruppen av lastbilsförare och buss- och droskchaufförer.

Redan nu rör vi oss med en sysselsättning inom dessa områden på mer än 200 000 personer. Bara bilreparatörerna torde för närvarande uppgå till närmare 30 000.

I snabb takt är vi också på väg mot amerikanska förhållanden. Om prognoserna slår in skulle sålunda vår personbilspark vara på amerikansk nivå redan om 15 å 20 år.

Vad betyder nu denna utveckling och vad kan den komma att betyda för svenskt näringsliv och svensk industri?

På ett område är återverkningarna uppenbara — samhällsbyggandet. Mycket har det diskuterats hur och i vilken takt våra städer och tätorter skall kunna omformas från häst- till bilsamhällen. De krav som här ställs på våra resurser inger bekymmer på många håll och har föranlett upprepade förslag om att man borde försöka dämpa bilismens utveckling.

Vi rör oss emellertid också med industri- och distributionsekonomiska problem. Hur kommer den framtida bilmärknaden att se ut? Hur många och vilka slags bilar kommer konsumenterna att vilja köpa och vad får det för konsekvenser för industrin?

Det är dessa senare frågor, som jag skall försöka att kasta litet ljus över mot bakgrunden av de undersökningar, som nyligen slutförts inom institutet.<sup>1)</sup> Jag kommer härvid enbart att syssla med personbilarna eftersom vår undersökning endast rör dessa.

### Accelerationsförmåga — en tveksam egenskap

Inom nationalekonomien arbetar man med en teori som kallas accelerationseffekten och som kan bereda en teoretiker ett stillsamt nöje i hans kammare, men vars verkningar är ägnade att ge en bilfabrikant onda drömmar. Accelerationseffekten är lagen om de små orsakerna och de sto-

<sup>1)</sup> J. Wallander: Studier i bilismens ekonomi. IUI. Sthlm 1958.

ra verkningarna. Den är i hög grad aktuell när det gäller bilar.

Bilarna lämnar sina tjänster till konsumenterna under en lång följd av år. Detta betyder, att om man vill få en föreställning om hur stor konsumtionen av »biltjänster» är under ett visst år, måste man utgå från beståndet av bilar. Det är alla bilarna tillsammans som levererar de tjänster som konsumenterna konsumerar under året.

Försäljningen av nya bilar under året säger däremot ingenting direkt om konsumtionens storlek. Har denna försäljning varit lika stor som årets skrotningar blir tydligen beståndet oförändrat och därmed även konsumtionen lika stor som året innan.<sup>2)</sup> Detta även om försäljningarna skulle ha varit dubbelt större i år än föregående år.

När konsumenterna vill ändra sin konsumtion är det därför storleken av beståndet de är intresserade av. Förhållandena är nu sådana att små förändringar av beståndet leder till stora förändringar av nyinköpen. Ett exempel kan klagöra tankegången.

Låt oss anta att vi har ett bestånd på 1 000 000 bilar och att dessa i genomsnitt har en livslängd på 10 år. Skall vi hålla konsumtionen oförändrad behöver vi under sådana omständigheter varje år köpa 100 000 nya bilar för att ersätta dem som skrotats. Våra inkomster stiger nu och som ett resultat härav vill vi öka vår konsumtion av bilar med, säg 20 procent. Beståndet måste alltså stiga till 1 200 000. Detta betyder att nyinköpen detta år måste öka från 100 000 till 300 000 vagnar.

En konsumtionsökning på 20 procent leder alltså till en ökning av försäljningen på 200 procent. Omvänt kan vi konstatera, att om vi vill skära ned vår konsumtion med t.ex. 10 procent så betyder det att försäljningen sjunker till noll.

I diagram D har vi ritat in utvecklingen av beståndet och försäljningen av personbilar i Sverige under åren 1946 till 1975. För åren 1958—75 baserar sig siffrorna på den prognos, som vi gjort upp inom IUI.

Beståndet har som synes utvecklats sig mycket jämnt. För försäljningen har däremot expansionen varit språngartad som ett resultat av i diagrammet knappast synbara förändringar i beståndets ökningstakt. Accelerationseffekten gör sig tydligt märkbar.

Försäljningskurvan visar för prognosperioden en tydlig svacka för de närmaste åren. Skulle denna prognos slå in betyder det att vi inte skulle uppnå 1957 års försäljning förrän år 1962. Att denna svacka uppträder beror på att vi tänkt oss att beståndsutvecklingen fram till 1975 skall följa en något mindre brant lutande kurva än den gjort under de senaste fyra å fem åren. Det rör sig emellertid som synes om en ganska obetydlig förändring av lutningen på kurvan. Det är emellertid denna svaga förändring av kurvans lutning, som ger upphov till den kraftiga nedgången av försäljningarna.

Försäljningssvackan har prickats i diagrammet. Detta beror på att prognosen kan sägas visa att svackor av denna storleksordning kommer att uppstå i framtiden.

När en sådan svacka kan komma att sätta in uttalar sig emellertid prognosen inte om. Svackan kan lika väl sätta in nu som om fem år.

Det finns också all anledning att tro att fram till 1975 försäljningskurvan kommer att avvika såväl uppåt som nedåt från långtidstrenden vid flera tillfällen. Man kan inte vänta sig att bilutvecklingen skall följa en alldeles jämn linje.

Det finns sålunda all anledning att tro, att vi står inför en bilmärknad, som varierar kraftigt från år till år. Detta kommer att ställa bilindustrin och bilhandeln inför synnerligen besvärliga och svårbemästrade problem. I Amerika har man långvarig och sorglig erfarenhet av denna märknadstyp. Hur utvecklingen tett sig där under efterkrigstiden framgår av diagram E. (nästa sida)

Beståndet stiger tydligen ganska jämnt år för år. Försäljningskurvan gör däremot våldsamma kast.

Att vi hittills — trots allt — varit så förskonade här i Sverige från sådana företeelser beror på två omständigheter. För det första har vi haft ett onormalt ungt bestånd, vilket minskar accelerationseffektens verkningar. För det andra har avvikelserna från långtidstrenden alltid gått uppåt. Sådan tur kan emellertid bilbranschen inte ha i det oändliga.

### Framtidens marknad

Bilindustrin står inför besvärliga planeringsproblem inte bara därför att efterfrågan kan beräknas variera starkt från år till år, utan också därför att man måste fatta beslut så långt i förväg om vilken produkt man skall erbjuda konsumenterna.

Det förefaller inte orimligt att tänka sig, att från det ögonblick man fattar de grundläggande besluten dröjer det kanske fem år till den första bilen av den nya typen rullar av bandet. Låt oss sedan tänka oss att vi måste sälja denna nya bil — med smärre ansiktslyftningar — i åtminstone 10 år, för att få ner kostnaderna på en konkurrenskraftig nivå. Innebörden av detta är, att om vi fattar beslutet i dag, så kommer bilen ut i handeln 1963 och skall s.a.s. ligga precis »rätt» på marknaden omkring 1968.

Exemplet är litet extremt genom att vi tänkt oss, att det är fråga om en helt ny modell, men det torde ge en relativt riktig föreställning om bilindustrins faktiska problem. Det gäller att veta i dag vad folk vill köpa i mitten och slutet på 60-talet.

För den svenska bilindustrin gäller

<sup>2)</sup> För att inte i onödan krångla till framställningen tar vi här inte hänsyn till att värdet av en bils tjänster något varierar med dess ålder.

det härvid inte bara den svenska marknaden utan också de utlandsmarknader som vid den tiden kan antas vara aktuella. Stor hänsyn måste givetvis också tas till vilken typ av bilar, som de utländska jätteföretagen kan beräknas föra ut på marknaden vid den tid då vår nya modell kommer ut.

Att rätt bedöma vad framtiden kan bära i sitt sköte på detta område är uppenbarligen ofantligt svårt. Man behöver bara tänka på exportmarknaderna, där utvecklingen är särskilt svår att prognosticera. Erfarenheterna under de senaste åren bör härvid verka avsvakande på varje trosviss prognosmakare.

Om det är något som man skulle varit säker på för fem år sedan, så vore det väl, att det inte var möjligt att sälja svenska personbilar i större kvantiteter på den amerikanska marknaden. Det vore ju som att barn försökte lära sina föräldrar barnuppfostran.<sup>1)</sup> I år kommer det emellertid förmodligen att säljas nästan lika mycket svenska personbilar i Amerika som man gjorde i Sverige för bara ett fåtal år sedan. Hur detta varit möjligt är inte ens nu lätt att säga.

Men låt oss för enkelhetens skull bara hålla oss till den svenska marknaden för personbilar. Vad kan vi veta om den?

### Vilka köper de nya bilarna?

Av alla människor som under ett år köper en bil, köper den överväldigande majoriteten en begagnad bil. Detta gäller inte bara i Sverige utan överhuvudtaget i alla länder, där bilismen nått ett bra stycke på väg. Att så blir fallet beror på att människor som regel inte behåller sin bil dess liv ut. I Sverige har enligt vår utredning bilar en medellivslängd på ca 11,5 år. Normalt torde de under sin livstid passera genom 4 à 5 personers händer innan de skrotas. Detta betyder att i ett stationärt bilbestånd drygt 80 procent av alla köp på marknaden skulle avse begagnade bilar. I ett expanderande bestånd blir andelen lägre. För närvarande torde den i Sverige ligga vid 60 à 70 procent.

Det är alltså bara en mindre del av bilköparna som köper en ny bil. Dessa köpare består i sin tur av två vitt skilda kategorier, nämligen sådana som köper bil för första gången och sådana som byter in sin gamla bil mot en ny. När bilismen bryter igenom är den första kategorien den viktiga, så

<sup>1)</sup> Det solklart absurda i denna tanke är möjligen inte lika klart för barn som för föräldrar.

småningom blir emellertid inbytesköparna de alldeles dominerande. I Sverige är vi på väg från det första skedet till det andra. För år 1954 kan man sålunda beräkna att 65 procent av alla nya bilar, som såldes till privatpersoner, gick till folk som bytte in en gammal bil. I dag torde andelen vara påtagligt högre. För Amerika anges motsvarande andel för närvarande till 90 à 95 procent.

### När Henry Ford gjorde sitt misstag

Samma utveckling som vi nu upplever ägde i Amerika rum i mitten på 20-talet. Det är lärorikt att studera vad som då hände.

Fram till omkring 1910 var bilen i USA en lyxartikel, som såldes till ett fåtal rika. Så kom Henry Ford med sin T-Ford. År 1910 sålde han 20 000 T-Fordar för \$ 780, 1913 hade han pressat priset till \$ 550 och sålde 170 000. År 1925 nådde han bottennoteringen \$ 250 och sålde 1.6 miljoner bilar eller hälften av all bilförsäljning det året. Hans metod hade varit att sälja en standardbil i allt större kvantiteter till allt billigare pris. Fram till mitten på 20-talet gick det utmärkt, därefter fungerade metoden sämre och 1927 fick han stänga sin fabrik för att sätta en helt ny bil i produktion — Modell A. Marknaden för den allt billigare standardbilen expanderade inte längre utan började krympa. Vad som hade hänt var att Ford i konkurrensen om förstagångsköparna med låga inkomster mötte bl.a. sin egen T-Ford som begagnad i stora kvantiteter, och med den bilen kunde han inte konkurrera.

Efter T-Fordsepoken har fabrikanternas politik i växande grad gått ut på att locka folk, som redan har en bil, att köpa en ny. Denna strävan har drivit fram täta modellbyten, längre kredittider och en höjd kvalitet — större, starkare bilar. Priserna på genomsnittsbilen har emellertid i fast penningvärde räknat legat relativt konstanta med en svag dragning uppåt under 50-talet.

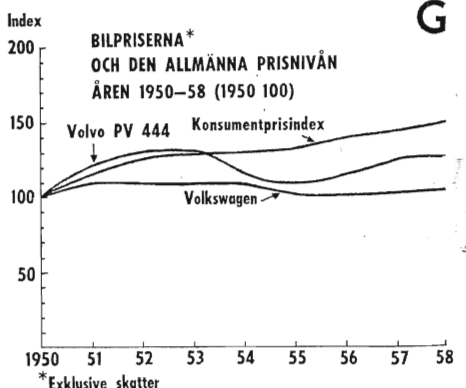
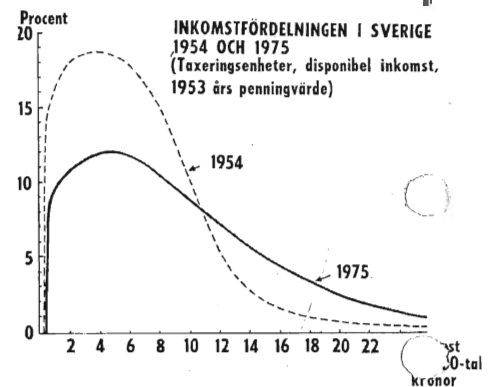
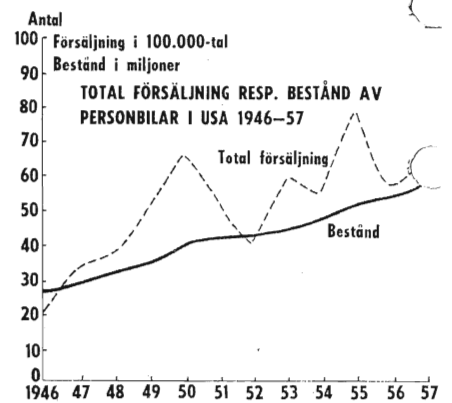
### Slutet på vår T-Fordepok?

Finns det nu anledning att tro, att den svenska bilmarknaden kommer att utveckla sig på samma sätt i framtiden, dvs. att den svenska genomsnittsbilen utvecklas mot en allt större och starkare bil och att modellförändringar kommer att spela en ökad roll, medan behovet av billig transport från de lägre inkomsttagarnas sida kommer att tillfredsställas av den begagnade bilen? Enligt författarens mening är det mycket som talar för att utvecklingen tenderar i den riktningen.

Detta kan tyckas stå i motsättning till våra hittillsvarande erfarenheter, enligt vilka just småbilarna varit så framgångsrika i konkurrensen. Deras genombrott illustreras av tabblän nedan som visar hur försäljningen fördelade sig på olika typer av bilar 1937 och 1956.

Biltyp	Relativa fördelningen av årets nyregistreringar	
	1937 %	1956 %
1. Små europeiska vagnar	39,1	91,2
2. Stora europeiska samt europeiska lyx- och sportvagnar	0,3	3,3
3. Amerikanska vagnar	61,6	4,3
4. Okänd typ	—	1,2
Totalt	101,0	100,0

Denna dramatiska omvälvning har emellertid så vitt jag kan se endast varit T-Fordsepoken i europeisk version och den epoken skulle alltså nu gå mot sitt slut.



Det ligger naturligtvis nära till hands att känna sig skeptisk mot min tes med hänsyn till de europeiska småbilarnas stora framgång i dag på den amerikanska marknaden. Bakom denna succé ligger emellertid av mycket att döma det förhållande, att de amerikanska bilarna blivit så dyra i drift. Då kan småbilar konkurrera med de begagnade bilarna, trots att småbilens inköpspris ligger väsentligt högre. Denna situation kan emellertid inte bli aktuell i vårt land på decennier.

Det är också tydligt att vi i framtiden under alla omständigheter har att räkna med en väsentligt bättre tillgång på bra, begagnade bilar än vi hittills varit vana vid. I mitten av femtiotalet var endast drygt 10 à 12 procent av bilbeståndet av åldern 6 till 10 år. I mitten på sextio-talet är motsvarande andel drygt 25 procent. Denna konkurrens kommer småbilsförsäljarna under alla omständigheter att möta.

### Vad kommer de nya stora köpargrupperna att vilja ha?

Vår inkomstfördelning är starkt sned — botten tung. Detta även om man räknar på disponibel inkomst — inkomst efter skatt. Som framgår av gram F har den alldeles övervägande delen av inkomstagarna små inkomster. Med hänsyn till detta förhållande bör i framtiden som en följd av den allmänna inkomststegringen — mycket stora grupper av små inkomstagare bli aktuella som bilköpare. Detta bör rimligtvis leda till att marknaden för billiga bilar växer starkt. Kanske så starkt att tillförseln av begagnade bilar s.a.s. inte räcker till utan det blir ett stort behov av även nya bilar i de låga prisklasserna. Detta skulle alltså leda utvecklingen i annan riktning än som hävdats ovan.

För att undersöka hur utvecklingen kan tänkas bli har vi i diagrammet också ritat in inkomstfördelningen för år 1975. Denna fördelning har räknats fram på basis av antagningen att genomsnittsinkomsten stiger med 3 % om året.

Vår prognos för bilismens utveckling ger oss värden för andelen bilägare i olika inkomstklasser år 1975. Vi kan därför räkna ut hur bilägarnas inkomstfördelning kommer att se ut vid den tiden. Resultatet av en sådan beräkning framgår av tablan nedan.

Inkomst (Disponibel, 53 års p.-värde)	Bilägarnas fördelning	
	1954 %	1975 %
— 5 000	13	15
5—10 000	44	18
10—15 000	27	26
15—20 000	9	21
20 000—	7	20
	100	100

Det blir som synes en mycket kraftig förskjutning mot högre inkomstlägen. Det blir emellertid tydligen också en viss ökning av de allra lägsta inkomstklasserna. Detta sammanhänger dock mindre med att dessa klasser blir stora, än med att vi här

räknat med en kraftig ökning av tendensen att köpa bil.

Räknar vi i stället med en årlig inkomsthöjning av 2 procent blir verkningarna desamma om än mindre accentuerade. Ökningen av den lägsta klassen blir då kraftigare. Dess andel stiger till 20 procent.

Även om vi tar hänsyn till verkningarna av inkomstfördelningens förändringar torde det därför finnas anledning att tänka sig, att vi genomsnittligt går mot större och bättre bilar. Det är emellertid här fråga om en förändring inte bara till arten utan också till graden. Hur omfattande verkningarna blir på nybilsförsäljningen hänger i hög grad ihop med hur vi tänker oss att bilmarknaden i framtiden kommer att se ut.

Den extrema modellen är, att vi följer amerikanerna tätt i spåren och s.a.s. fyller på bilmarknaden uppifrån, från de högre prislägena. Det blir då liten skillnad i pris mellan olika bilar och samtidigt kommer nybilsförsäljningens tyngdpunkt att kraftigt förskjutas. Den ur konsumenternas synpunkt önskvärda prisvariationen uppstår genom att de kan köpa en ny bil eller en mer eller mindre begagnad bil.

I Amerika har denna utveckling lett till att bilarna sinsemellan blivit alltmer lika. Det är numera nästan ingen skillnad i fråga om pris, utrustning och kvalitet mellan en lyxutrustad Chevrolet och en Cadillac. Utvecklingen illustreras dramatiskt av tablan nedan, som visar hur bilköpen fördelat sig på olika prisklasser i Amerika 1925 resp. 1955. (Priserna i 1935 års penningvärde.)

Procentuell fördelning av personbilköpen på prisklasser (grosshandelspriser) i USA åren 1925 och 1955.

\$	1925 %	1955 %
< 500	52	0
500—750	17	0
750—1000	14	4
1000—1500	12	54
1500—2000	3	36
> 2000	2	6
	100	100

En annan modell är att nya bilar s.a.s. kommer in efter hela prisskalan — ungefär som för närvarande. Höjningen av nybilsförsäljningens tyngdpunkt blir då inte fullt så kraftig och prisspridningen blir väsentligt större.

Hur pass nära vi kommer att följa det amerikanska mönstret är givetvis

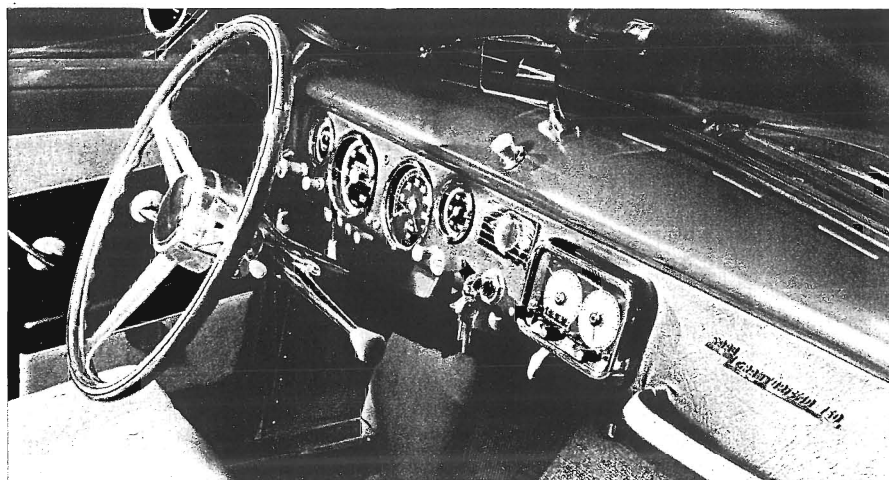
svårt att veta. Allt talar emellertid för att vi nu är på väg in i en annan typ av marknad och att förändringarna ur bilhandelns och bilindustrins synvinkel blir påtagliga. Förändringarna torde göra sig märkbara inte bara i fråga om den typ av bil, som konsumenterna kommer att efterfråga i framtiden utan också i fråga om kraven på modellbyte etc. Härigenom påverkas serielängder, säsongsvängningarna etc.

### Bilarna har blivit billiga

När här har hävdats att vi utvecklar oss mot större och bättre bilar, så är det inte samma sak som att vi går mot dyrare bilar. Bilindustrin har nämligen visat en betydande förmåga att successivt »svälja» sådana förbättringar genom rationalisering. Detta gäller för Amerika och också för Sverige.

I diagram G visas prisutvecklingen under 50-talet för de två dominerande modellerna — Volkswagen och PV 444. Bådas priser har för år 1950 satts lika med 100. Den allmänna prisutvecklingen under samma tid åskådliggörs genom konsumentprisindex.

Under femtiotalet har priset på alla varor stigit med 50 procent. Samtidigt har priset på dessa två, i stort sett oförändrade bilmodeller, inte stigit med mer än 25 resp. 6 procent. Mätt i fasta priser har alltså priset på dessa modeller sjunkit med 17 resp. 29 procent under den här tiden. Från 1952 har priserna t.o.m. sjunkit absolut sett. Bilar har blivit mycket billiga. Den tekniska utvecklingen har tydligen gett utrymme för en betydande kvalitetshöjning utan prishöjning. Allt talar för att detta gäller även för framtiden. Detta är viktigt att ha i minnet för dem, som skall försöka bedöma utvecklingen och dessutom angenämt för konsumenterna att tänka på. ●



EXPORTMODELLEN Saab Granturismo har denna imponerande instrumentutrustning.