

# Industriproblem inför 80-talet

## 10.1 Inledning

Industrin som "primus motor" är en utgångspunkt för detta kapitel. Den export industrin åstadkommer möjliggör för oss att importera de varor och tjänster vi inte (lönsamt) kan tillverka själva. Det är också industrin som ger upphov till större delen av den produktion som direkt eller indirekt utgör skatteunderlag för den offentliga sektorn. När industrins internationella konkurrenskraft är hotad, finns det anledning till oro även i andra sektorer.

Den industriella utvecklingen har under 1970-talet både i Sverige och i andra länder varit klart ogynnsammare än under 1960-talet. Industriproduktionen har stagnerat och arbetsproduktivitetsens ökningstakt har minskat. Den tillgängliga kapaciteten har inte kunnat utnyttjas i lika hög grad som under föregående decennium. Industriaktiviteten har mattats av och vinstmarginalerna har pressats samman. Situationen blev särskilt allvarlig efter 1972–73 års inflationistiska konjunkturuppgång, då efterkrigstidens längsta och djupaste lågkonjunktur drabbade västvärldens ekonomier. I OECD-området minskade industriproduktionen under åren 1974 och 1975. Industriinvesteringarna sjönk liksom sysselsättningen inom industrin.

Den kris som svensk industri drabbades av 1974, dvs ett år senare än övriga OECD-världen, var alltså inte enbart en svensk företeelse. Dock blev krisen i industrin svårare i Sverige än i flertalet andra länder. Ett tecken på detta är att den internationella konjunkturuppgången som inleddes 1975 inte satte några spår i den svenska konjunkturen förrän under senare delen av 1978.

Att situationen för den svenska industrin blev svårare än för andra länder kan förklaras av en kombination av tillväxthämmande faktorer som verkat under en längre tid och av att de internationella krisfaktorerna som sådana var särskilt kännbara för den svenska industristrukturen. Härtill kom också specifika svenska krisfaktorer såsom en felaktig ekonomisk politik och

1975–76 års löneexplosion. (Se vidare IUI-IVA-studien samt kapitel 2 ovan).

I detta kapitel diskuteras några av de strukturella problem som orsakat 1970-talets industriella kris i Sverige och vilkas lösningar i hög grad kommer att påverka industrins framtida utveckling. Tyngdpunkten ligger således på en analys av de strategiskt viktiga problemen snarare än på att göra prognoser. Siffermässiga prognoser för enskilda branscher saknas nästan helt.<sup>1</sup> Vidare är diskussionen huvudsakligen koncentrerad till några av våra viktigare krisbranscher (järnmalmsgruvor, järn- och stålindustri, varv, sjöfart och skogsindustri) i stället för att täcka hela industrin. Denna uppläggning har valts med tanke på att en mer detaljerad och heltäckande studie av industrin kommer att utarbetas inom IUI under hösten och vintern 1979/80. Uppläggningsen hänger också samman med att vi valt att denna gång avhålla oss från siffermässiga prognoser, främst på grund av den fortfarande kraftiga obalansen i ekonomin och de åtgärder denna kan medföra. Man skulle med viss överdrift kunna säga att ekonomin befinner sig i ett nästan "icke prognoserbart" tillstånd. Under alla omständigheter kommer en tillförlitlig beskrivning av ekonomins position och rörelseriktning före varje försök till prognos. Framställningen går därför delvis ut på att peka på just de faktorer av strategisk betydelse för industrin om vilka våra kunskaper i dag är otillräckliga.

I de följande avsnitten diskuteras några problem av övergripande betydelse för hela industrin, nämligen försvagningen av våra råvarusektorer (10.2), sambanden mellan vinst- och investeringsutvecklingen vilka antyder att betydande felallokeringar har ägt rum i den svenska industrin under en lång följd av år (10.3). Lönsamhetsutvecklingen i industrin diskuteras i avsnitt 10.4. I de följande avsnitten diskuteras utvecklingen i vissa krisdrabbade branscher (10.5) samt presenteras en beräkning av den tillgängliga kapacitetsreserven i industrin (10.6). I avsnitt 10.7 ges några sammanfattande och avslutande synpunkter.

<sup>1</sup> Preliminära bedömningar för enskilda sektorer har gjorts för de modellkalkyler som redovisas i kapitel 6. Dessa bedömningar kommer att stämmas av i samband med den utförligare industrirapport som IUI avser publicera under våren 1980 och presenteras därför ej här.

## 10.2 Minskad konkurrenskraft i råvarusektorerna

### 10.2.1 Stort råvaruberoende

Redan vid industrialiseringens början i Sverige under 1800-talets tredje kvartssekel spelade inhemska råvaror och spannmål dominerande roller. Ännu vid Andra världskrigets slut svarade papper, massa, trävaror, malm och stål för ca 60 % av Sveriges export. De inhemska råvarorna – malm, skog och vattenkraft – har således under en mycket lång tid spelat en avgörande roll för den ekonomiska och industriella utvecklingen i vårt land.

Av skäl som analyseras närmare nedan för olika branscher har beroendet av råvaror minskat kraftigt under efterkrigstiden. Från 1950 till 1977 nästan halverades den svenska råvaruindustrins andel av exporten (från 60 till 35 %). Ändå är den svenska specialiseringen på råvarunära branscher fortfarande stark i internationell jämförelse.

Som framgår av tabell 10.1 härrör ca 30 % av den svenska industriproduktionen från gruvor, skogsindustri och stålindustri. Detta är en hög siffra i internationell jämförelse. Norge och Kanada är de enda länder i tabellen vars produktion är mer specialiserad på råvaror än Sveriges. Den höga svenska siffran beror i första hand på att skogsindustrins andel är mycket stor i Sverige.

Tabell 10.1 *Olika industrisektors andel av industrins förädlingsvärde 1975*  
Procent

	Konsumtions- varuindustri <sup>a</sup>	Råvarubase- rad industri <sup>b</sup>	Verkstads- industri <sup>c</sup>	Kemisk industri	Övrigt <sup>d</sup>
Belgien	27	24	29	11	9
Danmark	28	16	35	12	9
England	20	23	38	14	5
Frankrike	24	16	38	17	5
Japan	18	21	40	15	6
Kanada	18	42	26	10	4
Norge	14	41	31	10	4
USA	18	25	39	15	3
Västtyskland	19	21	40	16	4
Österrike	23	25	32	12	8
Sverige	14	31	43	8	4

<sup>a</sup> Livsmedels- och tekoindustri

<sup>b</sup> Gruvor, trävaruindustri, massa- och pappersindustri, grafisk industri samt järn- och stålindustri

<sup>c</sup> Inkl varv

<sup>d</sup> Jord- och stenvaruindustri samt annan tillverkningsindustri.

Källa: United Nations General Industrial Statistics; Yearbook of Industrial Statistics, Volume 1, 1975 Edition.

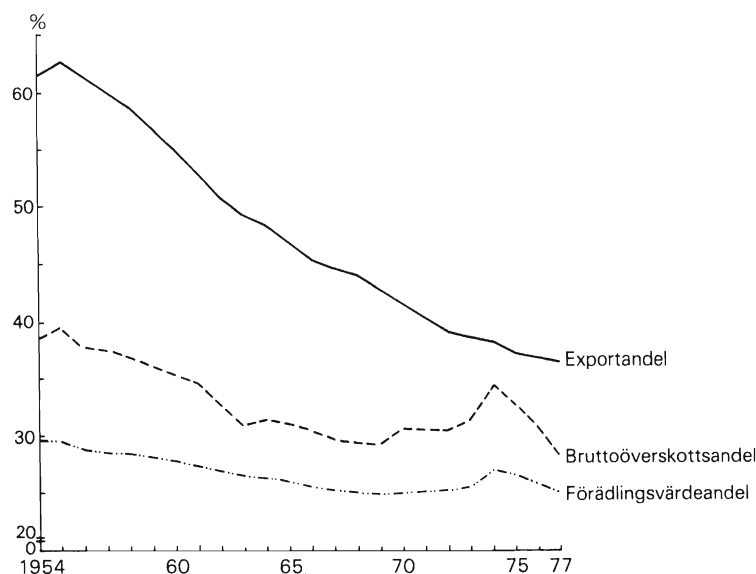
Av tabellen framgår också att även verkstadsindustrins andel av industriproduktionen är osedvanligt stor i Sverige, nämligen 43 % 1975. Närmast efter följer Västtyskland och Japan med vardera 40 %. Konsumtionsvaruindustrins och den kemiska industrins andelar är däremot mindre i Sverige än i andra länder.

### 10.2.2 Råvarornas konkurrenskraft försvagad

Under de första åren efter Andra världskriget och framför allt under råvarubooomen i samband med Korea-konjunkturen nådde den svenska råvaruindustrins konkurrenskraft sin historiska höjdpunkt. Råvarusektorn svarade då för över 60 % av svensk export, vilket kan utläsas av figur 10.1. Därefter har denna andel, som noterats ovan, minskat till ca 35 % för närvarande. Nedgången kan tillskrivas stora andelsförluster för i första hand skogsindustrin och i andra hand gruvindustrin. För stålindustrin kan å andra sidan en viss, om än måttlig, ökning av exportandelen noteras. Denna uppgång skedde helt under 1950-talet.

Figur 10.1 *Den råvarubaserade<sup>a</sup> industrins andel av industrins export, produkter och bruttoöverskott 1954–1977*

Procent; glidande 5-års medelvärden



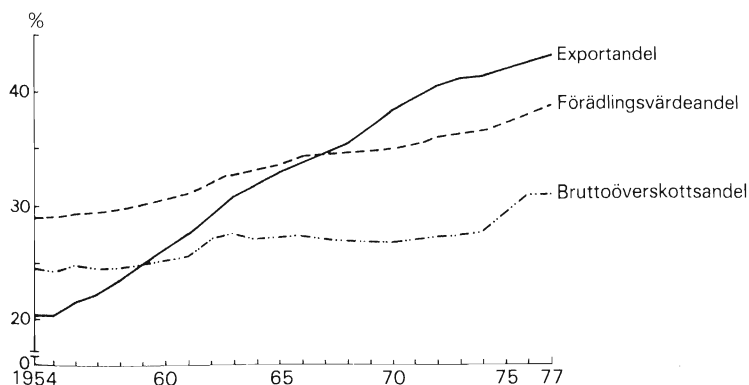
<sup>a</sup> Gruv-, stål- samt skogsindustrier.

Råvarusektorns andel av den totala industriproduktionen (förädlingsvärde i löpande priser) har också minskat sedan 1950 då den var större än vid någon annan tidpunkt. Dock är nedgången härvidlag betydligt mindre än när det gäller exporten. Gruvindustrin har haft den kraftigaste nedgången. Skogsindustrins andel minskade fram till mitten av 1960-talet för att sedan åter stiga. Råvarusektorns andel av industrins totala bruttovinster har också minskat. Även i detta avseende är det främst gruvindustrin som förlorat andelar. Under senare delen av perioden kan en viss minskning noteras även för stålindustrin.

Mot råvarusektorns minskande andelar står att verkstadsindustrin (exkl varv) ökat sina andelar. Se figur 10.2. Av den totala svenska industrivaruexporten under 1950-talets början svarade verkstadsprodukter för ca 20 % jämfört med för närvarande ca 45 %. Motsvarande andelar av förädlingsvärdet var ca 30 % respektive närmare 40 % och av industrins bruttovinster 24 % respektive 30 %. Denna strukturförändring i den svenska industrin reflekterar delvis en förändrad efterfrågestruktur i världsekonomin i så måtto att förbrukningen av bearbetade varor vuxit snabbare än förbrukningen av råvarunära produkter. Detta avspeglar sig också i att den internationella handeln med dessa produkter vuxit klart långsammare än handeln med bearbetade varor. Härtill kommer att den svenska konkurrenskraften på råvarubaserade branscher sviktat, även om vi inte till fullo tagit konsekven-

Figur 10.2 *Verkstadsindustrins andel av industrins export, förädlingsvärde samt bruttoöverskott 1954–1977*

Procent; glidande 5-års medelvärden



serna av detta. Ett tecken på minskad konkurrenskraft är att Sverige under lång tid fått vidkännas minskande andelar av den internationella marknaden just på dessa varuområden.<sup>1</sup>

Även för framtiden är det sannolikt att samma slag av strukturella förskjutningar kommer att göra sig gällande. De råvarubaserade industrierna kommer att lämna ett allt mindre bidrag till den industriella utvecklingen i Sverige. Både fysiska och ekonomiska restriktioner kommer att vara avgörande för detta. Kraven på andra branscher, främst verkstadsindustrin, kommer således att öka. En framtida utveckling i enlighet med de historiska trenderna skulle innebära att svensk industrivaruexport i mitten av 80-talet till ca 30 % skulle utgöras av råvarunära produkter och till ca 50 % av verkstadsprodukter.

### 10.3 Har resursallokeringen varit felaktig?

#### *10.3.1 Råvarusektorerna; minskat bidrag, oförändrad resursandel*

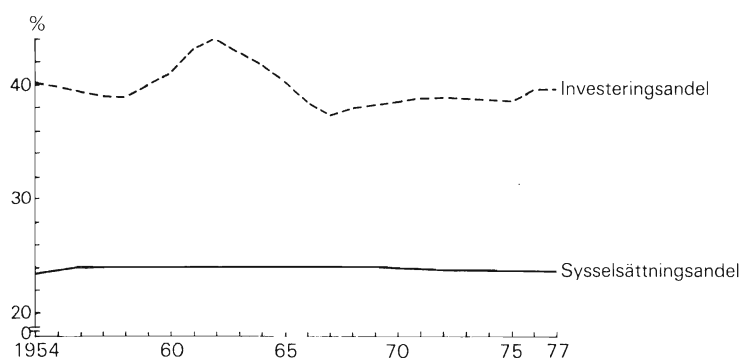
Trots att den råvarubaserade industrins bidrag till den industriella utvecklingen minskat sedan 1950-talets början har hittills dess andel av de totala produktionsresurserna varit oförändrad. Som framgår av figur 10.3 har sektorns andel av industrisysselsättningen varit konstant sedan 1950-talets början. Med undantag för en viss uppgång omkring 1960 gäller detsamma även för investeringarna. Minskat bidrag men konstant resursandel ger genast upphov till frågan om resursallokeringen till vissa delar haft en felaktig inriktning. Hade de strukturella problemen i den svenska industrin i dag varit av mindre omfattning om mindre av resurserna styrts till de råvarubaserade branscherna? Man vågar nog påstå att svaret på denna fråga är ja, även om figurerna 10.1 och 10.3 inte är tillräckliga för att besvara frågan. Enkla diagram av den typ som presenteras här kan dock ge en viss antydning om huruvida fördelningen av resurser på olika sektorer hade kunnat vara bättre. Det bör givetvis framhållas att den utvärdering som görs här baserar sig på efterklokhet. Syftet är inte att utpeka syndabockar utan att undersöka vilka samband som i efterhand kan konstateras för att därmed öka vår förståelse och förhoppningsvis undvika liknande misstag i framtiden.

Den råvarubaserade industrins andel av industriinvesteringarna har ända

<sup>1</sup> Se Horwitz [1979].

Figur 10.3 *Den råvarubaserade industrins andel av industrins investeringar och sysselsättning 1954–1977*

Procent; glidande 5-års medelvärden



sedan 1950-talets början varit oförändrat ca 40 %. Endast under 1950-talets början nådde sektorns andel av industrins totala bruttovinster upp till denna nivå. Denna andel har hela tiden sjunkit, med undantag av 1970-talets första år. Andelen av industrins totala bruttovinstökning har sålunda varit ännu lägre. Detta antyder att investeringarna givit en högre avkastning i andra sektorer än i råvarusektorerna, vilket innebär att investeringarna i de råvarubaserade industrierna har varit alltför stora.

Av det ovanstående kan man naturligtvis inte dra slutsatsen att prissignaler inte skulle ha påverkat efterkrigstidens strukturomvandling. Tvärtom har dessa i stort sett spelat den avgörande roll som de kan förväntas göra i en marknadsekonomi som den svenska. Självfallet är det också en grov förenkling att behandla de råvarubaserade branscherna i en grupp. Därför analyseras här också varje delbransch för sig.

Marknaden, såväl i Sverige som utomlands, ger information om vilka priser de svenska företagen kan få för sina produkter, och vilka priser de måste betala för sina insatsvaror samt för arbetskraft och kapital. Skillnaden mellan priser och kostnader ger lönsamheten. Lönsamheten är i sin tur intimt förknippad med varje företags förutsättningar.

Över tiden förändras priser och kostnader och därmed också lönsamheten för företagen. Företag vilkas priser ökar snabbare än andras, dvs vilkas relativa priser stiger, får sina relativa förutsättningar förbättrade, allt annat lika. De relativa förutsättningarna förbättras också om kostnaderna stiger långsammare än hos andra företag, givet oförändrade relativpriser. En långsammare kostnadsutveckling kan exempelvis ofta bero på att produkti-

vitetsutvecklingen varit snabbare än hos andra företag.

Konsekvenserna av en fungerande marknad är att företag med en relativt hög förväntad avkastning ökar sin andel av de totala resurserna.

Den historiska utvecklingen av lönsamheten kan i många fall tjäna som en god indikator på vilken lönsamhet som kan förväntas i framtiden. En hög lönsamhet innebär god tillgång på finansiella medel, vilket i sig påverkar investeringsaktiviteten. Detta är dock inte alltid detsamma som att investeringsallokeringen sker på marknadsmässiga grunder. Tvärtom, och som historien har visat, finns det mycket som tyder på att vinster som uppstår i ett visst företag gärna plöjs tillbaka i samma företag. Flera faktorer bidrar till detta.

För det första innebär den kombination av företags- och personlig inkomstbeskattning som finns i Sverige att internfinansiering ställer sig väsentligt billigare för svenska företag än finansiering via aktiemarknaden. Internationellt sett gynnsamma avskrivningsregler leder till bibehållande av vinster i företagen; dubbelbeskattningen av utdelade bolagsvinster i kombination med höga marginalskatter vid personlig inkomstbeskattning bidrar också till att "låsa in" vinsterna i företagen. Se även kapitlen 4 och 7 ovan. Härtill kommer, för det andra, att det alltid är svårare att bedöma framtidsutsikterna på andra kompetensområden än att göra det på det egna samt att satsningar på det egna området därför lätt bedöms som mindre riskfyllda än satsningar på andra områden. Det är uppenbart att detta kan leda till felaktiga investeringsbeslut i den meningen att investeringarna baseras på den historiska snarare än på den sannolika framtida avkastningen. Dessutom kan naturligtvis felinvesteringar inträffa på grund av att förväntningarna helt enkelt inte infrias. Detta tillsammans gör att det är mycket svårt att statistiskt fånga sambanden mellan lönsamhet, investeringar och tillväxt.

### *10.3.2 Lönsamhet, produktion och investeringar i olika industribranscher 1950–1977*

I figurerna 10.4 a–g visas utvecklingen 1955–77 av lönsamhet, investeringar och produktion för några olika industribranscher, i förhållande till motsvarande utveckling inom industrin i genomsnitt.

Lönsamheten är en vinstmarginal och har för varje bransch beräknats såsom vinst efter bokföringsmässiga avskrivningar och efter korrigerings för lagerreservförändringar i förhållande till omsättningen. Genom att vinsten



efter bokföringsmässiga avskrivningar använts, tas en viss hänsyn till skillnader i förhållandet kapital/omsättning. Underavskrivningar kan dock förekomma vid låg lönsamhet. Det motsatta gäller i tider med hög lönsamhet. Vinstmarginalen i varje bransch har sedan relaterats till motsvarande vinstmarginal i hela industrin. Den till höger i varje figur givna skalan visar vinstmarginalen i respektive bransch. Siffran "1" på skalan motsvarar den genomsnittliga vinstmarginalen i industrin. Dock måste det framhållas att nivåjämförelser mellan olika industribranscher måste göras med stor försiktighet, även om en viss antydning om den relativa lönsamheten erhålls. Alternativa lönsamhetsmått, exempelvis räntabilitetsjämförelser, som också gjorts men som inte presenteras här, ger en något annorlunda bild av skillnaderna mellan olika delbranscher.<sup>1</sup> Dock ger även dessa alternativa lönsamhetsmått en mycket likartad bild av lönsamhetsutvecklingen i de olika branscherna i förhållande till industrigenomsnittet.<sup>2</sup>

Kurvan för investeringar speglar respektive branschs andel av de totala bruttoinvesteringarna i industrin. Detsamma gäller för produktionen, varmed avses förädlingsvärdet i löpande priser. I syfte att utjämna konjunkturella fluktuationer presenteras de tre variablerna som glidande femårsmedelvärden.

Som framgår av figurerna finns överlag en god följsamhet mellan relativ lönsamhet, investeringsandel och förädlingsvärdeandel. Exempelvis framgår att *verkstadsindustrins* relativa lönsamhet hela tiden varit hög och stigande ända fram till 1970-talets början. Både produktionen och investeringarna har ökat snabbare inom denna bransch än inom industrin i genomsnitt. För *tekoindustrin* har fallet varit exakt det motsatta, dvs låg relativ lönsamhet och minskande andelar av industrins produktion och investeringar.

Bilden för de råvarubaserade branscherna är dock inte lika entydig. Investeringarna inom *stålindustrin* ökade mycket snabbt under 1950-talet och ett par år in på 1960-talet. Det var främst handelsstålskapaciteten som byggdes ut kraftigt med stark inriktning på fartygsstål. Starka argument fanns. Lönsamheten var god och stigande (fig. 10.4 c). Den internationella handeln ökade snabbt och innebar ökad efterfrågan på fraktonnage, vilket i sin tur betydde ökad efterfrågan på fartygsplåt och -balk. Samtidigt pågick en

<sup>1</sup> Räntabiliteten är i princip ett bättre mått på lönsamheten än vinstmarginalen, eftersom det tar hänsyn till variationer i kapitalinsatsen. Då räntabilitetsberäkningarna inte kunnat utföras på ett helt tillfredsställande sätt, har vi valt att avstå från att presentera denna. Generellt kan sägas att kapitalintensiva branscher placeras högre vid en rangordning efter den relativa vinstmarginalen än efter räntabilitetsberäkningar.

<sup>2</sup> Den absoluta vinstmarginalutvecklingen i industrin framgår av figur 10.10.

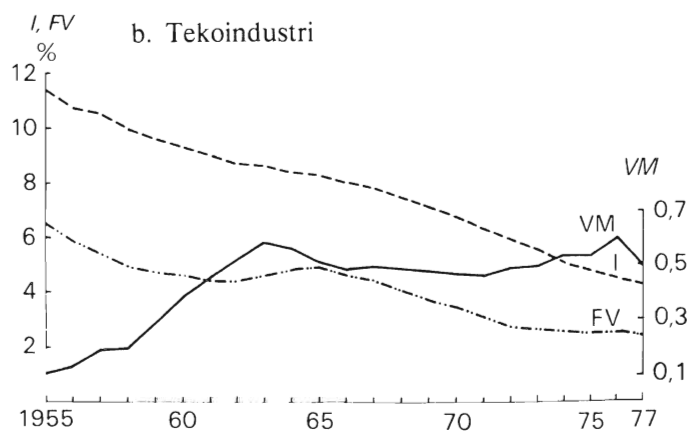
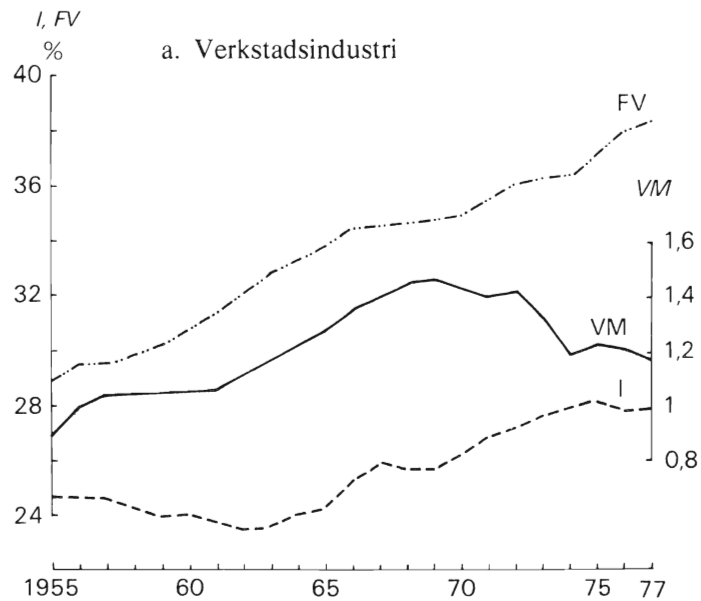
Figur 10.4 a–g Olika industribranschers andel av industrins förädlingsvärde och investeringar samt vinstmarginal i relation till hela industrins vinstmarginal 1955–1977

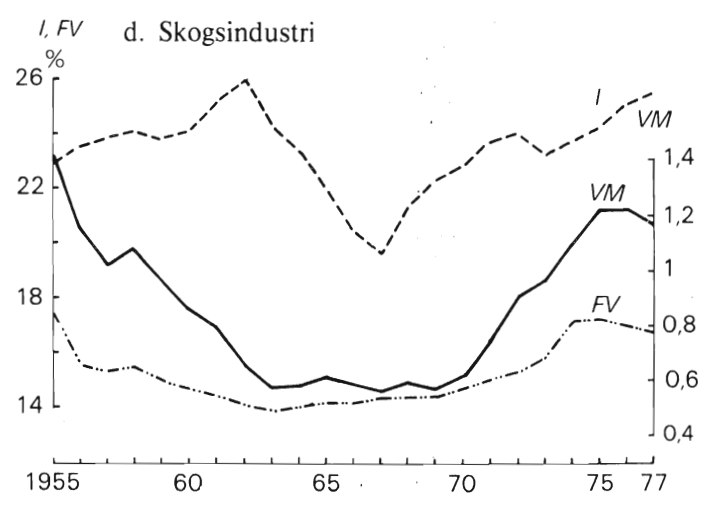
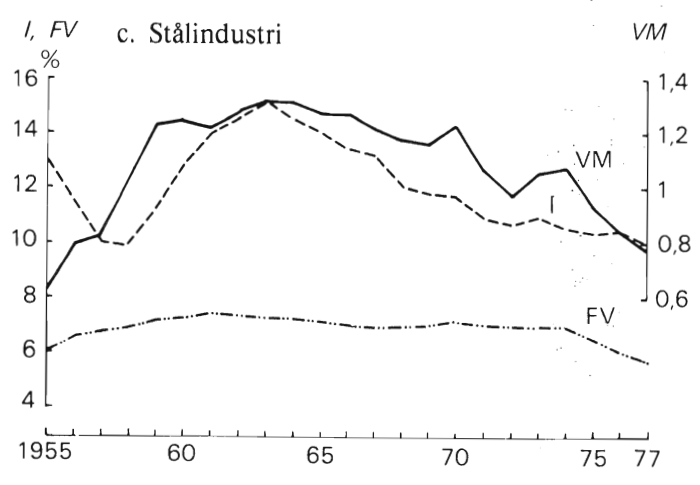
Glidande 5-års medelvärden

— =  $VM$  = Relativ vinstmarginal = vinst efter bokföringsmässiga avskrivningar och efter korrigering för lagerreservförändringar i relation till omsättningen i förhållande till motsvarande relation för hela industrin.

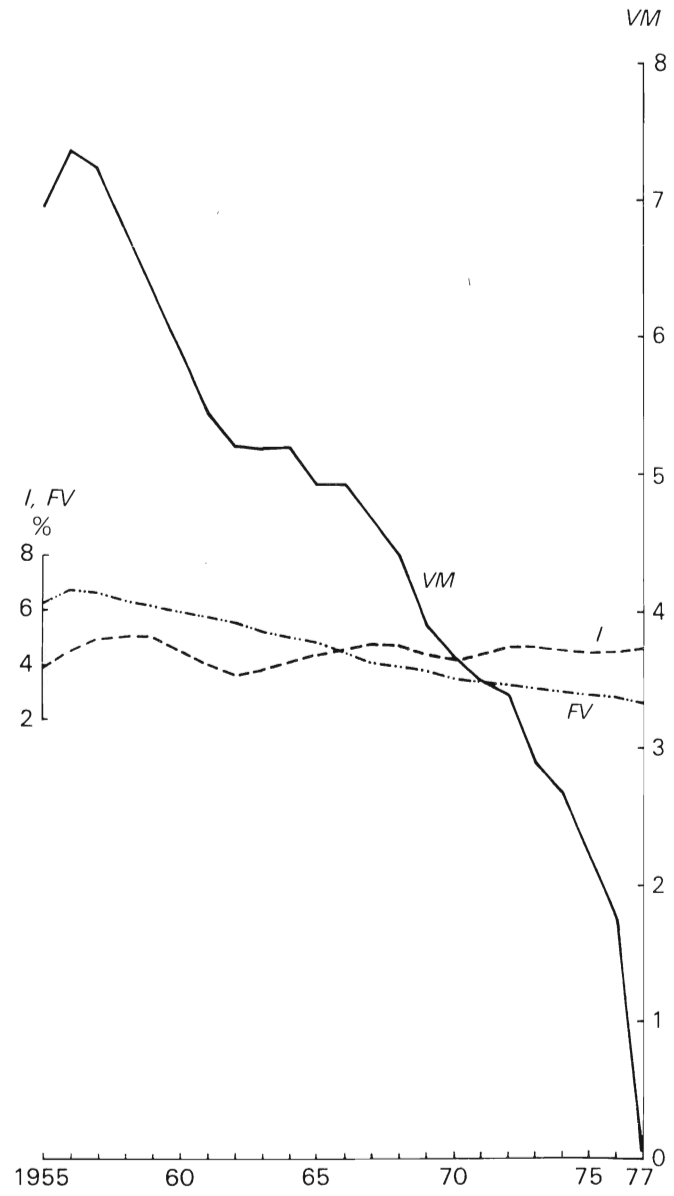
---- =  $I$  = Investeringar i procent av hela industrins investeringar

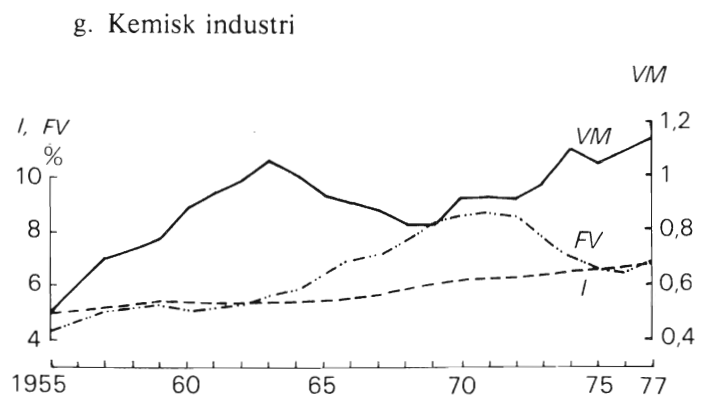
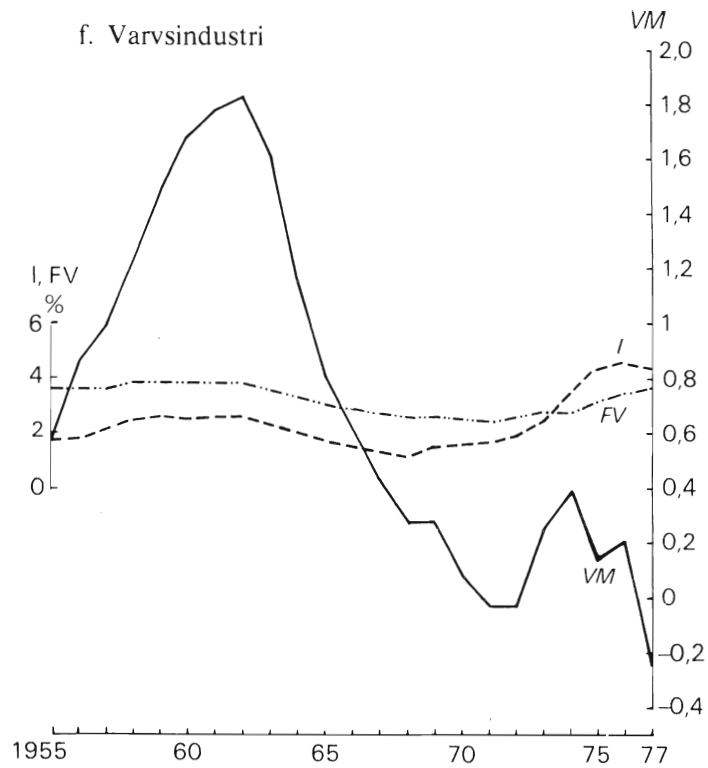
-·-·- =  $FV$  = Förädlingsvärde i löpande priser i procent av hela industrins förädlingsvärde





e. Gruvindustri





utbyggnad av den svenska varvsindustrin, vilket skapade möjligheter till stor inhemsk avsättning och nära kundkontakter. Sverige hade dessutom god tillgång på råvaror, av tradition ett gediget tekniskt kunnande och närhet till den stora västeuropeiska marknaden. Vad man inte förutsåg var att konkurrenssituationen under 1960-talet skulle bli en helt annan. Japans intrång på marknaden medförde att lönsamheten i den svenska liksom i den västeuropeiska stålindustrin började gå ned trendmässigt.

I viss mån har konsekvenserna tagits av detta. Investeringsandelen har minskat men inte sysselsättningsandelen. Emellertid har branschens andel av bruttoinvesteringar på 10 till 15 % inte motsvarats av en lika stor andel av industrins samlade vinster. Bruttovinstandelen har som mest uppgått till 8 % 1960–61 och sedan minskat trendmässigt för att de allra senaste åren bli negativ.

Vinstmarginalen, såsom den presenteras i figuren, ligger visserligen över industrigenomsnittet men räntabilitetsberäkningar visar att lönsamheten har varit lägre inom stålindustrin än inom industrin i genomsnitt alltsedan 1960-talets början.

*Skogsindustrins* lönsamhet sjönk trendmässigt från 1950-talets början fram till mitten av 1960-talet, vilket framför allt berodde på att priserna på skogsprodukter föll i relation till priserna på andra varor.

Investeringsbilden är något annorlunda. Investeringsandelen ökade under 50-talet och ett par år in på 60-talet. De nya prissignalerna fick inte tillräcklig genomslagskraft och kunde inte uppväga det förhållandet att under åren 1958–63 en stor del av de medel återbetalades som skogsindustrin betalat in till staten i konjunktur- och prisutjämningsavgifter under Korea-boomen. Dessa återbetalda vinster plöjdes i slutet av 50-talet ner i massa- och pappersindustrin. Kapaciteten byggdes ut mycket kraftigt. I efterhand kan konstateras att utbyggnaden var alltför kraftig. Det var nämligen inte bara Sverige som byggde ut sin kapacitet utan detsamma skedde i konkurrentländerna. Den svenska massa- och pappersindustrin fick därför under större delen av 1960-talet svårt att utnyttja den tillgängliga kapaciteten.

Först omkring 1962, under trycket av en mycket svag lönsamhet, dämpades investeringsaktiviteten. En omfattande strukturrationalisering inleddes, och skogsindustrins verksamhet koncentrerades i stor utsträckning till de mest konkurrenskraftiga enheterna. Äldre, icke konkurrenskraftiga anläggningar, främst sulfitfabriker, lades ner i stor omfattning. Branschen inledde en gradvis återhämtning under 1960-talets slut och lönsamheten steg trendmässigt ända fram till 1975. Investeringarna följde också detta mönster.

Under 1977 och 1978 försämrades emellertid förutsättningarna plötsligt och kraftigt. Detta framgår dåligt i figuren, eftersom våra data slutar 1977 och glidande femårsmedelvärden har använts.

Mest slående är kanske lönsamhetskurvan för *gruvindustrin*. Det kraftiga fallet har dock inte satt några spår i investeringsandelen. Denna liksom gruvindustrins andel av industrissysselsättningen har alltsedan 1950-talets början varit konstant. Lönsamheten i branschen låg länge klart över genomsnittet för industrin. Först omkring 1970-talets början visar våra kalkyler att räntabiliteten började ligga under industrigenomsnittet. Gruvindustrins höga lönsamhet har sannolikt inneburit att även avkastningen på investeringarna länge varit relativt hög, vilket kunnat motivera en oförändrad resursandel. Med tiden har dock denna motivering blivit allt svagare utan att lämna några spår i investeringsprofilen. Situationen i malmfälten hade sannolikt varit ljusare i dag om man hade reagerat på de entydiga marknadssignalerna tidigare.

Lönsamheten inom *varvsindustrin* ökade kraftigt under 50-talet och ett par år in på 60-talet. En viss ökning av investeringsandelen kan också noteras under denna period. Även för denna bransch förändrades förutsättningarna radikalt från och med 60-talets första år genom att konkurrensen från Japan blev övermäktig. Lönsamheten rasade. En nedgång kan även noteras för investerings- och förädlingsvärdeandelen. I början av 70-talet ökade optimismen inom branschen kraftigt. En lönsamhetsförbättring, om än måttlig, förde med sig en investeringsboom inom varvsindustrin av aldrig skådat slag. De sammanlagda investeringarna räknat i volym under exempelvis åren 1974–76 låg 360 % över nivån 1968–70. I efterhand kan konstateras att dessa investeringar aldrig borde ha genomförts.

Denna mycket översiktliga genomgång har givit vid handen att felinvesteringar synes ha skett i främst tre branscher, varven, stålindustrin och skogsindustrin. Lönsamhetsutvecklingen i varven borde ha lett till kraftigt minskade investeringar efter 1965 i stället för till en ökad andel av industrins investeringar. Även i stålindustrin har lönsamhetsutvecklingen sedan 1960-talets början givit signaler om att investeringarna borde minskas. Detta har också skett, men i otillräcklig grad. I såväl varven som stålindustrin förefaller den försämrade lönsamheten sammanhänga med att de svenska företagen för sent uppmärksammade utvecklingen i omvärlden, främst i Japan.

När det gäller skogsindustrin antyder lönsamhets- och investeringsutvecklingen att utbyggnaden blev för snabb i slutet av 1950-talet och början av

1960-talet, med en betydande överkapacitet under en stor del av 1960-talet som följd. Möjligen hade en snabbare utslagning av äldre anläggningar medfört en gynnsammare utveckling under 1960-talet. Detta gäller i hög grad även 1970-talet.

Det finns således mycket som tyder på att industrins investeringar i många fall styrts alltför mycket av tradition och historiska vinster och alltför litet av prissignaler och ändrade konkurrensförhållanden. Detta har också varit en bidragande orsak till lönsamhetsutvecklingen i industrin under efterkrigstiden.

## 10.4 Industrins lönsamhet

Under 1979 förväntas vinsterna inom industrin stiga mycket kraftigt; åtskilliga tiotal procent. Detta innebär dock inte att lönsamhetskrisen inom den svenska industrin är övervunnen. Vinstförbättringen sker nämligen från den lägsta nivån någonsin under efterkrigstiden (negativa vinstmarginaler 1977 och ganska blygsamma 1978). Se figur 10.10. För att vinstnivån skall bli tillfredsställande måste ytterligare förbättringar komma till stånd.

En historisk tillbakablick visar att vinstmarginalerna steg från Andra världskrigets slut fram till Korea-konjunktens topp. Framför allt var vinsterna extremt höga i de råvaruanknutna branscherna såsom skogsindustri och gruvindustri.

Eftersom den höga lönsamheten delvis var resultatet av en internationell lageruppbyggnad i samband med Koreakrigets utbrott var det naturligt att vinstmarginalerna skulle sjunka. Ett kraftigt fall inträffade redan 1952. Därefter fortsatte vinstmarginalerna att sjunka trendmässigt. (Se fig 10.4 d och e.) Nedgången blev mer markerad under 60-talet än under 50-talet. Samtidigt blev också de konjunkturella variationerna tydligare. Man kan notera att den återhämtning i vinstmarginalen som skett för varje ny högkonjunktur under 60-talet har skett till en lägre nivå än den som gällt vid föregående konjunkturtopp. Detta mönster bröts 1973 och 1974. I nominella termer nådde vinstmarginalen upp till en nivå som passerades endast 1951. Uppgången följdes av en ännu kraftigare nedgång 1975-1978. Lönsamheten sjönk till en nivå som finner sin motsvarighet endast under mellankrigstidens allra svåraste år. Svårast drabbade blev varvs-, stål-, skogs- samt gruvindustrierna. I dessa branscher uppgick förlusterna till miljardbelopp. Men även i andra delar av industrin fanns åtskilliga förlustföretag. Företag med en



tillfredsställande lönsamhet var lätt räknade. Många företag blev tvungna att ta fram sina dolda reserver för att slippa redovisa förluster och tvingades därvid åderlåta sitt interna riskkapital.

Den trendmässiga försämring av industrins vinstmarginaler som inträffat under efterkrigstiden, inte bara i Sverige utan även i andra industriländer, återspeglar den försämring i de allmänna tillväxtbetingelserna i industriländerna som diskuterats i kapitel 3. För Sveriges del är det sannolikt att de felinvesteringar som man i efterhand kan säga har gjorts i några av våra mest kapitalintensiva branscher har bidragit till att lönsamheten har sjunkit. En av orsakerna bakom felinvesteringarna har i sin tur varit de ”inlåsnings effekter” vad gäller företagsvinster, bl a via skattesystemet, som diskuterats ovan. Härigenom har räntabilitetskraven kommit att bli olika dels mellan branscher, dels mellan företag i samma bransch. Från figur 10.4 a och f framgår att vinstmarginalen i t ex varven sedan mitten av 1960-talet legat långt under genomsnittet för industrin medan den i verkstadsindustrin legat över genomsnittet.

Som påpekats i kapitel 7 är det nödvändigt att industrins lönsamhetsförutsättningar förbättras kraftigt. Annars är det stor risk att de investeringar som krävs för att återställa konkurrenskraften inte kommer till stånd. Men det är också klart att innan en sådan vinstförbättring kan komma till stånd och resultera i en kapacitetsutbyggnad, kommer det att gå en ganska lång tid. Sviterna efter 70-talskrisen har sannolikt medfört att företagets tilltro till det ekonomiska systemets stabilitet har minskat. Företagen kommer därför att försöka bygga upp sin finansiella ställning och kommer sannolikt att fordra en högre riskpremie vid investeringar än tidigare.

Till vilken nivå lönsamheten måste öka kan dock inte sägas med säkerhet. I våra kalkyler (referensfallet) har vi räknat med att kapitalersättningens andel av industrins förädlingsvärde 1985 skall ligga på ungefär samma nivå som under 60-talets senare hälft, dvs 30 %. Med den produktionstillväxt som kalkylen implicerar innebär detta att ca 45 % av den totala tillväxten i industrin skall tillföras företagssektorn. Återstoden tillförs de anställda. Den anpassningsprocess som krävs är sannolikt inte problemfri. Kommer löntagarna att acceptera att inkomstfördelningen mellan löneinkomster och kapitalinkomster kommer att jämfört med dagsläget omfördelas till förmån för kapitalinkomsten?

## 10.5 Den aktuella situationen och framtidsutsikterna i några krisbranscher

I detta avsnitt diskuteras utvecklingen i några av de branscher som drabbats värst av 1970-talets industriella kris. Avsikten är att få ett grepp om hur stora problemen egentligen är i dessa sektorer. En mer heltäckande bedömning som inkluderar även några framtidsbranscher får anstå till den rapport som IUI avser publicera våren 1980.

### 10.5.1 Klarar järnmalmindustrin krisen?

För gruvindustrin var situationen under 50-talets början extremt gynnsam. Lönsamhetsmarginalen var mer än 7 gånger högre i gruvindustrin än i övrig industri (fig 10.4 e). Sverige dominerade världsmarknaden och hade en prisledande roll.

I slutet av 50-talet började den internationella konkurrensen hårdna successivt. Nya kustbelägna dagbrott öppnades i exempelvis Kanada, Brasilien, Australien och Afrika. Framväxten av en konkurrenskraftig gruvindustri i dessa länder blev explosionsartad. En starkt bidragande orsak var den kraftiga sänkningen av sjötransportkostnaderna. Som en följd härav sjönk de nominella priserna på järnmalm ända fram till 70-talets början. Därefter steg de fram till 1976 men har under 1977 och 1978 åter sjunkit. Självfallet har också prisutvecklingen inom gruvindustrin i förhållande till prisutvecklingen för övriga industriprodukter varit än mer nedåtriktad. Det finns inte någon annan bransch där pristrenden varit så entydig. Att svensk järnmalmindustri framstår och hela tiden framstått som tekniskt ledande på underjordsbrytning har inte kunnat förhindra att jordräntan eroderats. Detta har medfört att lönsamheten sjunkit i en dramatisk takt (fig 10.4. e). Det gynnsamma utgångsläget gjorde dock att lönsamheten länge kunde upprätthållas på en mycket hög nivå. Först under de allra sista åren har gruvindustrin kommit att tillhöra de minst lönsamma branscherna. Verksamheten har till och med kommit att bli kraftigt förlustbringande.

Den kris svensk gruvindustri för närvarande upplever borde alltså inte ha kommit helt oväntat, även om den långvariga och djupa internationella recessionen kraftigt förstärkt krisens allvar. Vilka förutsättningar har svensk gruvindustri att överleva?

En första restriktion sätts av marknadspotentialens tillväxt. Stålintustrin i Västeuropa är de svenska gruvornas helt dominerande avnämare och kommer så att förbli även i framtiden. Sedan 1975 har den europeiska stålintustrin gått på sparlåga. Även om Europamarknaden kommer att minska i betydelse i framtiden, då stålexpansionen främst sker på andra kontinenter, kommer tveklöst en uppgång fram till 1985. Det är emellertid svårt att säga hur snabb denna uppgång blir. En optimistisk bedömning som presenterades under 1977 anger en produktion 1985 på 180 miljoner ton råstål för EG-länderna, att jämföra med ca 132 miljoner ton 1978. Siffrorna motsvarar en årlig tillväxt på 4,5 %. Detta kan jämföras med att den genomsnittliga tillväxten 1960–70 var 3,5 % per år. Om denna optimistiska prognos skulle slå in, skulle de svenska järnmalmsgruvorna, dvs egentligen LKAB, kunna utnyttja sin nuvarande produktionskapacitet på ca 30 miljoner ton 1985, under förutsättning att 1976 års marknadsandel kan bibehållas. I kalkylen förutsätts en oförändrad avsättning på övriga marknader (tabell 10.2). Detta skall då ses mot bakgrund av att LKAB kontinuerligt under efterkrigstiden förlorat andelar av EG-marknaden (se tabell 10.3).

Tabell 10.2 LKAB:s marknadspotential 1985  
Miljoner ton

	Alt 1	Alt 2	Alt 3
<i>EG-länderna</i>			
Råstålsproduktion 1985	180	154	144
Malmbehov	216	185	173
<i>varav</i>			
inhemsk malm	50	50	50
import	166	135	123
<i>LKAB:s marknadspotential</i>			
Leveranser till EG, givet 1976 års marknadsandel på 15 %	25	20	18
Leveranser till övriga marknader	6	6	6
<b>Totalt</b>	<b>31</b>	<b>26</b>	<b>24</b>
Marknadsandel på EG, givet en export på 24 miljoner ton	14,5	17,7	19,5

*Källor:* Råstålsprognoser: Alt 1: Mitsui, mars 1977

Alt 2 och 3: EG:s ståldirektorat

EG:s inhemska malmproduktion och LKAB:s leveranser till övriga marknader: Johansson, Sven: Föredrag vid Svenska Gruvföreningens årsmöte 1977-11-25

Tabell 10.3 LKAB:s andelar av EG:s järnmalsimport 1950–1978

	1950	1960	1970	1974	1976	1977	1978
Total import, miljoner ton	16	52	108	136	116	106	110
varav i % från Sverige	58	35	24	20	15	14	16

Källa: Malmexport

Till en början var andelsförlusten oundviklig då LKAB:s kapacitet ej var tillräcklig för att tillgodose den ökande efterfrågan. Däremot kan andelsförlusten efter 1974 icke tillskrivas kapacitetsrestriktioner, utan det är i stället konkurrenskraften som sviktat. En viss andelsökning kan noteras 1978. Detta måste dock till mycket stor del ses mot bakgrund av att det då var omfattande strejker i de kanadensiska gruvorna.

Senare bedömningar än den nyss angivna pekar på en klart lägre råstålsproduktion 1985. EG-kommissionens ståldirektorat angav sommaren 1978 att en optimistisk bedömning för 1985 är en produktion på 154 miljoner ton och en pessimistisk på 144 miljoner ton. Givet en sådan utveckling måste LKAB endera planera för en lägre produktion än 30 miljoner ton eller öka sina leveranser till övriga marknader eller öka andelen på EG-marknaden, vilket framgår av tabellen.

Oavsett vilka restriktioner marknadstillväxten sätter är järnmalsgruvornas huvudproblem att få kostnadstäckning för sina produkter. LKAB:s kostnadsstruktur är mycket oförmånlig i förhållande till konkurrenternas. Per ton malm var exempelvis de rörliga produktionskostnaderna 1976 i LKAB ca 70 % högre än i Brasilien och ca 20 % högre än i Australien och Västafrika. Därtill kommer också att LKAB:s kapitalkostnader genom underjordsbrytningen är högre än konkurrentföretagens.

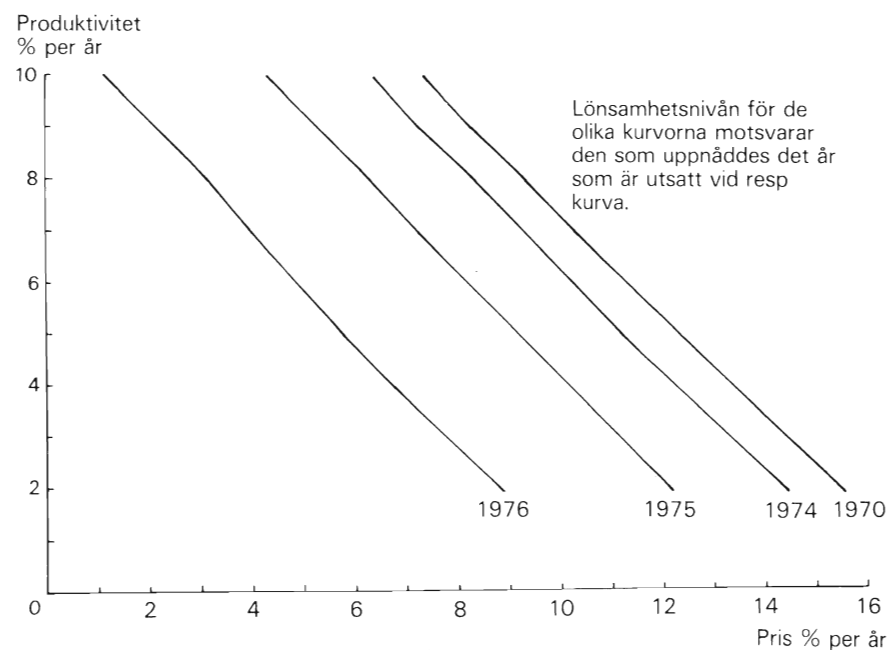
Den enda kostnadspost som är lägre för LKAB är sjötransportkostnaderna. Dock var skillnaden 1978 mellan transporter från Narvik och Brasilien vid leverans i Västeuropa endast ca \$1,30 per ton malm, dvs ca 10 % av priset på styckmalm. För framtiden finns det anledning förmoda att denna transportkostnadsfördel skall öka något. En reduktion av tonnageöverskottet i världens rederinäringar, vilket förr eller senare kommer till stånd, kommer sannolikt att resultera i fraktsatser som är mer kostnadsanpassade, dvs högre än de är för närvarande. En sådan anpassning påbörjades under slutet av 1978.

Stigande sjötransportkostnader räcker dock inte för att åter göra svensk gruvindustri lönsam. Det råder knappast någon tvekan om att malmpriserna

för närvarande är mycket pressade. Även ett bolag som det brasilianska CVRD (Compania Valle do Rio Doce) har vissa lönsamhetsproblem, dock inte alls av samma storleksordning som LKAB:s. Därför finns det också förhoppningar om att malmpriserna skall stiga, åtminstone till en nivå som gör de utomeuropeiska gruvorna lönsamma. För att svensk järnmalmsindustri åter skall bli lönsam krävs en i ett historiskt perspektiv mycket kraftig prisuppgång, förutsatt att inget exceptionellt händer på kostnadssidan. I figur 10.5 redovisas några enkla kalkyler för vilka olika krav som ställs på pris- och produktivitetens utvecklingen 1977–85 för olika lönsamhetsnivåer 1985 för hela den svenska gruvindustrin (dvs inte bara järnmalmsgruvorna).

De olika lönsamhetsnivåerna avspeglar den faktiskt uppnådda kapitalandelen, dvs bruttoöverskottet i förhållande till förädlingsvärdet för 1970, 1974, 1975 och 1976. Om kapitalproduktiviteten, dvs förädlingsvärdet i förhållande till kapitalstocken, antas vara densamma 1985 som de olika historiska åren, representerar identiska kapitalandelar också en identisk bruttoräntabilitet.<sup>1</sup>

Figur 10.5 Produktivets- och prisutveckling 1977–1985 för gruvindustrin givet olika lönsamhetsnivåer 1985



Anm.: Prisutvecklingen avser förädlingsvärdet.

$$^1 \text{ Bruttorentabilitet} = \frac{\text{Bruttoöverskott}}{\text{Kapitalstock}} = \frac{\text{Bruttoöverskott}}{\text{Förädlingsvärde}} \times \frac{\text{Förädlingsvärde}}{\text{Kapitalstock}}$$

Den erforderliga prisutvecklingen avser förädlingsvärdepriset, dvs en sammanvägning av prisutvecklingen på slutprodukten och prisutvecklingen på insatsvarorna.<sup>1</sup> I kalkylerna förutsätts att lönen per timme ökar med 7,8 % per år i genomsnitt, vilket ansluter sig till våra modellkalkyler.

Löneutvecklingen i förhållande till produktivitsutvecklingen anger utvecklingen av lönekostnaden per producerad enhet. Givet lönekostnadsutvecklingen och kapitalets andel av förädlingsvärdet, erhålls den erforderliga prisutvecklingen.

År 1976 redovisade branschen i stort sett nollresultat (efter planenliga avskrivningar). Men även för att 1985 kunna komma upp till en så låg lönsamhetsnivå ställs krav på pris- och produktivitsutvecklingen som i historiskt perspektiv framstår som mycket hårda. Även om den historiska produktivitsökningstakten på 6,5 % per år 1950–74 skulle komma att upprepas, skulle priserna årligen behöva öka med 6 %. 1985 års priser skulle därför behöva vara 60 % högre än 1977 års. Detta kan jämföras med att den genomsnittliga prisökningen mellan 1950 och 1974 var 2,1 % per år. Vid en långsammare produktivitsökning än 6 % krävs en ännu snabbare prisuppgång.

En lönsamhet 1985 som motsvarar 1975 års nivå, vilken var tillräcklig för att täcka även de kalkylmässiga avskrivningarna, skulle ställa ännu hårdare krav. En årlig produktivitsökning på exempelvis 6 % skulle behöva kombineras med en prisökning på ca 10 %, medan en ökning av produktiviteten på hela 11 % skulle kräva en årlig prisökning på 5 %. För att komma upp till 1970 års lönsamhetsnivå, vilket i stort sett motsvarade genomsnittet för hela industrin, ter sig kraven i det närmaste ouppnåeliga. Även om dessa kalkyler är mycket schablonmässiga, vittnar de om att problemen inom branschen är mycket stora och att enorma kraftansträngningar måste till om inte förutsättningarna av någon oförutsedd anledning skulle förbättras radikalt.

### *10.5.2 Stålindustrins anpassningsproblem*

Vid en diskussion av stålindustrins produktionsförutsättningar är det viktigt att skilja på handels- och specialstål. Tyvärr medger dock inte tillgängliga data att sådan åtskillnad görs i det historiska material som redovisats.

<sup>1</sup> Förädlingsvärdeprisindex = (produktionsvärdet/förädlingsvärdet) x prisindex för färdigvaror – (kostnader för insatsvaror/förädlingsvärde) x prisindex för insatsvaror.

Produktionsvolymen (mätt i förädlingsvärde i fasta priser) ökade mellan 1950 och 1977 snabbare i stålindustrin än i någon annan industribransch.<sup>1</sup> Detta beror framför allt på utvecklingen under första hälften av perioden då branschens kapacitet byggdes ut kraftigt. Som tidigare nämnts var förutsättningarna goda under denna period och lönsamheten steg i förhållande till övrig industri. Det var också vid slutet av denna period som Sveriges nettoimport av stål övergick till nettoexport. Framför allt var det exporten av handelsstål, vilket tidigare nästan inte alls exporterats, som låg bakom denna utveckling.

Under 1960-talets första år började emellertid förutsättningarna att gradvis försämrats, vilket avspeglar sig i att lönsamheten sedan dess sjunkit trendmässigt. Mest påtaglig har försvagningen av konkurrenskraften varit för handelsstålindustrin.

Den svenska stålindustrins försämrade konkurrenskraft, främst vad gäller standardprodukter, får ses mot bakgrund av att nya konkurrentländer börjat göra sig alltmer gällande. Till en början rörde det sig främst om Japan, som under 1960-talet kom att bli världens störste stålexportör. Japans andel av den totala världsexporten av stål ökade från endast omkring 2 % 1960 till ungefär 20 % ett decennium senare. Sedermera har andra länder, såsom Sydkorea och Brasilien etc, blivit viktiga konkurrenter.

## Handelsstål

När det gäller handelsstål har den svenska konkurrenssituationen som nämnts ovan försämrats sedan 1960-talets mitt, särskilt under 1970-talet. Bland de viktigaste orsakerna märks följande:

1. Sverige har bibehållit en framskjuten ställning vad gäller tekniskt kunnande, men ökade skalfördelar har gjort att den minsta optimala produktionsskalan i de flesta processled har vuxit ifrån den svenska marknadens totala storlek.
2. Tekniken har med ökad lätthet kunnat överföras till nya konkurrentländer inklusive u-länder. Därmed har de teknologiska skillnaderna mellan länder minskat, och den ekonomiska fördelen av en framskjuten teknisk ställning urholkats. I stället har pris- och kostnadsfaktorer trätt i förgrunden på ett helt annat sätt än tidigare.

<sup>1</sup> Jämförelsen omfattar 12 industribranscher.

3. De ökade kostnaderna vid inhemsk malmbrytning under jord har medfört att den närbelägna mellansvenska malmen blivit för dyr. Därmed har en konkurrensfördel försvunnit. Samtidigt har de sänkta kostnaderna för långa sjötransporter gynnat våra kontinentala konkurrenter, så att råvarukostnaderna nu är ungefär desamma i Sverige som på kontinenten.

4. De svenska stålverken har i högre grad än andra varit inriktade på leveranser till varven (ca 25 % i Sverige jämfört med uppskattningsvis 5 % i världen i övrigt). Nerdragningen av produktionen vid varven världen över har därför träffat den svenska stålindustrin särskilt hårt.

För att finna vägar att komma till rätta med dessa problem tillsattes år 1976 den sk handelsstålsutredningen som 1977 avlämnade sitt betänkande.<sup>1</sup> Den lösning som föreslogs var i huvudsak att slå samman de tre stora handelsstålverken för att därmed frigöra en del personal, samtidigt som produktionen och marknadsföringen skulle inriktas på hemmamarknaden i syfte att minska importen.

Vilka förutsättningar har denna strategi att lyckas? För det första kan konstateras att det mesta talar för att de ovannämnda faktorer som har lett till förlorad konkurrenskraft för den svenska handelsstålindustrin är irreversibla. Det är t ex svårt att tänka sig att trenden mot ökade skalfördelar på grund av teknologiska förändringar skulle vändas så att småskalig produktion får konkurrensfördelar framför storskalig. Detta innebär att i den mån den valda strategin lyckas, måste det ändå i frånvaro av radikalt ny teknik där skalan inte är av betydelse så småningom bli fråga om en nedläggning av en stor del av den svenska stålindustrin. Tillgängliga uppgifter tyder på att malmbaserad stålproduktion är konkurrenskraftig endast vid produktionsvolymerna som överstiger den svenska marknadens storlek. De nu existerande svenska masugnarna kan under dessa omständigheter inte generera tillräckliga driftöverskott för att finansiera nyinvesteringar utan måste läggas ned när de rörliga kostnaderna inte längre kan täckas. Hur snabbt detta kommer att ske beror på pris- och kostnadsutvecklingen på världsmarknaden. Denna utveckling är i sin tur beroende av dels i vilken takt den nuvarande överkapaciteten kommer att avvecklas genom nedläggning av gammal kapacitet inom OECD-området, dels i vilken utsträckning statliga satsningar görs i såväl nya som gamla industriländer för att erhålla eller bibehålla en inhemsk stålindustri till nästan vilket pris som helst. Ju längre överkapaciteten varar, desto längre kommer lönsamheten i branschen att vara pressad så att det är svårt att få nyinvesteringar att bli räntabla.

<sup>1</sup> Handelsstålindustrin inför 1980-talet. SOU 1977:15.



För att en nedläggning av de svenska masugnarna skall kunna ske långsamt och gradvis samt utan subventioner krävs emellertid mycket betydande ansträngningar att ersätta de relativt bulkbetonade produkter som tidigare levererats till bl a varven med andra produkter avsedda att konkurrera ut import på den svenska marknaden. Detta kräver i sin tur inte bara omfattande omläggningar av produktionen utan även en väsentligt ändrad inriktning på och ökad omfattning av marknadsföringen. De konkurrensfördelar som den svenska stålindustrin därvid kan utnyttja är korta leveranstider och -avstånd, nära kundkontakter och därmed god kundservice. I den mån det går att finna specialprodukter vars världsefterfrågan är för liten för att kunna produceras rationellt i större verk (där täta omställningar av produktionen vid korta serier blir alltför dyrbara), är det också tänkbart att en viss export kan åstadkommas. Konkurrensen blir dock förmodligen mycket hård från utländska stålverk med samma problem som de svenska.

Den svenska handelsstålindustrins möjligheter att överleva på längre sikt (bortom 1980-talet) är i hög grad beroende av i vilken utsträckning en sådan marknadsanpassning kan äga rum. Men för att handelsstålsutredningens målsättningar skall kunna förverkligas utan omfattande subventioner måste denna omställning komma till stånd redan de närmaste åren. I den mån så sker, skapas förutsättningar för en fortsatt svensk handelsstålindustri även på längre sikt, även om den inte skulle kunna baseras på inhemskt råjärn utan på inhemskt skrot och importerade ämnen.

### Specialstål

När det gäller specialstål är situationen radikalt annorlunda. Den svenska specialstålproduktionen baseras redan i dag i mycket stor utsträckning på skrot. Ungefär hälften av produktionen utgörs dock för närvarande av rostfritt stål, vars konkurrenssituation för många produkter liknar handelsstålets: den svenska produktionstekniken är inte längre unik, och produktionen av framför allt rostfri plåt sker ofta i mycket stora verk utomlands.

Den övriga specialstålproduktionen, ca 700–800 tusen ton, är av internationellt mycket hög klass. Exempelvis tillverkas i Söderfors bruk (med en produktionskapacitet på ca 50 000 ton) 30–40 % av världsproduktionen av snabbstål. Uddeholm är en av världens största leverantörer av verktygsstål (ca 20 % av världstonnaget). Fagersta är världens överlägset största leveran-

tör av kallvalsade snabbstålsband. De problem som finns i denna del av specialstålindustrin hänger snarast samman med att även dessa på respektive område mycket stora företag i vissa fall är alltför små för att kunna bedriva den internationella marknadsföring som behövs. När det gäller dessa produkter torde marknadsföringskostnaderna klart överstiga produktionskostnaderna. En viss samordning av de svenska specialstålföretagens internationella marknadsföring förefaller vara lönsam men även på produktionssidan finns vissa rationaliseringsvinster att hämta.

De svenska specialstålverken är sålunda i hög grad inriktade på att utnyttja skalfördelar i små verk. Det är knappast rimligt att förvänta sig ökade marknadsandelar i framtiden. I den mån den framtida produktionen skall kunna växa fortare än marknaden, måste den inriktas på nya produkter. Den svenska stålindustrin är också en av de mest forskningsintensiva i världen. Denna forskning är grundläggande för att bibehålla konkurrenskraften, men det är tveksamt i vilken grad den kan skapa tillräckligt många nya produkter som kan fylla mer än en bråkdel av den produktionskapacitet för handelsstål och rostfritt stål som sannolikt kommer att falla bort.

En ytterligare omständighet som kraftigt har påverkat den svenska specialstålindustrins konkurrenskraft är den tendens mot ökad protektionism som på senare år gjort sig gällande i form av kvoterings i flera länder. Om denna tendens blir bestående, uppstår stora svårigheter för de starkt specialiserade och exportinriktade svenska specialstålverken.

#### Implikationer för framtiden

Om resonemanget ovan är riktigt, är implikationerna följande. Den svenska stålindustrin skulle i framtiden till mycket stor del behöva baseras på skrot och importerade ämnen. Det inhemska skrotfallet kan beräknas till högst 800 000 ton per år. På grund av gällande exportrestriktioner i de flesta länder i dag är det svårt att tänka sig någon mera betydande skrotimport som bas för den svenska stålindustrin. Det inhemska skrotfallet täcker ungefär behovet för den mest konkurrenskraftiga delen av den svenska stålindustrin, nämligen den icke rostfria specialstålproduktionen. De svenska specialstålverken har dock redan i dag problem med sin råvaruförsörjning, eftersom mer än hälften av det inhemska skrotet används till handelsståltillverkning (främst armeringsjärn), och eftersom den egna råjärnstillverkningen i stor utsträckning faller för åldersstrecket. Möjligheterna att

försörja de svenska specialstålverken med ämnen från svenska handelsstålverk undersöks för närvarande. Även om de tekniska problem som är förknippade med detta kommer att lösas, uppstår problemet på sikt hur råvaruförsörjningen skall tryggas när de svenska masugnarna måste läggas ned. I den mån den svenska rostfria ståltillverkningen och handelsståltillverkningen då fortfarande är konkurrenskraftiga, måste de i stor utsträckning baseras på importerade ämnen.

Vilka skulle då sysselsättningseffekterna bli av den här skisserade utvecklingen? I sämsta fall skulle större delen av de ca 50 000 jobben i stålindustrin försvinna. Vissa beräkningar visar att en framtida svensk stålindustri baserad helt och hållet på inhemskt skrot skulle kräva endast ett par tusen anställda. Hur många det därutöver kan bli fråga om, beror på hur vi löser de problem som tagits upp här, hur teknologin förändras särskilt med avseende på stordriftsfördelar, hur beredda vi är att acceptera en sådan nedskärning i stället för att subventionera inhemsk stålproduktion, samt vilka andra möjligheter till sysselsättning som kan skapas i internationellt konkurrenskraftig verksamhet.

Det bör understrykas att det resonemang som förts ovan är hypotetiskt. Dess syfte är att påvisa hur dagens problem i stålindustrin hänger samman med den mera långsiktiga utvecklingen. Utvecklingen fram till 1980-talets mitt beror i hög grad på vilka bedömningar som görs och vilka beslut som fattas i branschen rörande ett längre tidsperspektiv. Det är angeläget att de frågor som tagits upp här inte bara diskuteras under den kommande sjuårsperioden utan även kommer en god bit på väg mot sin lösning.

### *10.5.3 Kan varvsindustrin överleva?*

I ett mer långsiktigt historiskt perspektiv kan konstateras att den svenska varvsindustrin under Andra världskriget fick erfaras en kraftig produktionsminskning. Efter krigsslutet följde en period av relativt god tillväxt. I samband med Korea-konjunkturen 1951 och Suez-krisen 1956 ökade orderingången särskilt markant. Expansionen fortsatte under hela 50-talet. Därefter inträdde en period med starkt pressade konkurrensförhållanden, i stor utsträckning beroende på den japanska varvsindustrins starka framväxt.

Trots att efterfrågan på nytt tonnage ökade starkt även på 60-talet blev situationen svår för hela den europeiska varvsindustrin. Bakom detta

förhållande låg den explosionsartade framväxten av en mycket konkurrenskraftig varvsindustri i Japan, som bidrog till att de internationella priserna pressades. Härigenom fick västvärlden liksom den svenska varvsindustrin lönsamhetsproblem. Japan ökade sin andel av världsproduktionen från ca 20 % 1960 till närmare 50 % 1970.

I början av 70-talet tycktes läget ljusna. En högkonjunktur rådde inom rederinäringen och vinsterna var där höga. Efterfrågan på tonnage i världen ökade mycket snabbt. Inte minst bidrog USA:s starkt stigande importbehov av olja till denna utveckling. Orderingången till varven började öka i slutet av 1972 och steg sedan kraftigt under 1973 och 1974. Orderstockarna ansågs då ha en tillfredsställande nivå för fyra år framåt i tiden. Lönsamheten inom varvsindustrin började också stiga. Kapaciteten byggdes ut, inte bara i svensk varvsindustri utan också i övriga världen. Förhoppningar om en gynnsam framtidsutveckling tändes.

Oljekrisen och den därefter långsamma utvecklingen av den internationella handeln grusade dessa förhoppningar. Den inneliggande orderstocken i världens varvsindustri reducerades snabbt. 1977 uppgick den till endast en fjärdedel av 1974 års nivå.

Krisen inom varvsindustrin hänger intimt samman med den internationella sjöfartskrisen. Den kan karakteriseras som en internationell överkapacitetskrise och rymmer också betydande strukturella inslag. Det finns nämligen klara tendenser att varvsindustrins lokalisering håller på att flyttas från de traditionella varvsnationerna till andra områden såsom Östeuropa och vissa utvecklingsländer. Förutom att där finns en växande marknad är det en officiell strategi att bygga ut denna bransch. Detta sker i betydande utsträckning med hjälp av statliga medel. Den svenska varvskrisen kan inte lösas isolerat från den i övriga världen. Grundläggande för en lösning är att den internationella överkapaciteten försvinner. Innan så skett kommer marknaden inte att fungera. Priser och lönsamhet kommer för alla varv att vara mycket pressade och framtiden ser mycket dystert ut. Sannolikt kommer det att dröja ända fram till 80-talets mitt innan marknaden globalt sett åter är i balans. Orsakerna härtill är flera. För det första måste den internationella sjöfartsnäringen komma i balans för att orderingången till varven skall komma igång, vilket sannolikt dröjer några år. Efterfrågan på frakttonnage väntas öka klart långsammare under den kommande 5-10-års perioden än tidigare. Historiskt har de internationella sjötransporterna ökat med i grova tal 8 % per år. Klart mest expansiva har oljetransporterna varit. För perioden fram till 1985 anger en OECD-prognos en årlig tillväxttakt för sjötransporter

på 4 %. Argumenten härför är bl a att den internationella handelstillväxten har mycket små utsikter att nå 1950- och 60-talstrenderna. Det behöver knappast nämnas att detta i högsta grad gäller oljehandeln.

Samtidigt kommer sjötransporterna till och från Japan att få en klart lägre tillväxt, vilket påverkar efterfrågans tillväxt i negativ riktning. Hittills har nämligen Japans allt större betydelse i det internationella handelsutbytet bidragit till att förklara tre fjärdedelar av tillväxten för råvarutransporterna och nästan hälften av tillväxten för torrlasttransporterna.

Vidare kommer strukturella förändringar i handeln att göra sig gällande. Utvecklingsländerna kommer att själva vilja ta hand om en stor del av råvaruförädlingen. Härigenom kommer handeln delvis att ersättas av lokal produktion.

De traditionella varvsnationerna är väl medvetna om att deras varvskapacitet måste reduceras. Men vi har redan sett hur detta kan komma i konflikt med politiska och sociala mål. Subventioner i olika former förekommer i riklig omfattning, inte bara i Sverige utan även i andra länder. En sådan politik löser dock på intet sätt krisen utan förlänger den bara, vilket samtidigt innebär att dess strukturella problem ökar.

Medan varvsindustrin i de industrialiserade länderna hålls vid liv genom konstgjord andning, fortsätter de nya varvsnationerna att bygga ut sin kapacitet och får därigenom en allt modernare anläggningsstruktur jämfört med de traditionella varvsnationerna. Samtidigt får dessa nya varvsnationer tid på sig att lära sig den mest effektiva tekniken. Redan nu är i-ländernas tekniska försprång inom båtbyggeri mycket litet. En tillbakagående varvsindustri i de traditionella varvsnationerna, där på sin höjd vissa ersättningsinvesteringar görs, innebär också en stagnation i tekniskt kunnande. I en tid med snabb teknisk utveckling förefaller en övervintringsperiod på uppemot 10 år, vilket det förefaller bli fråga om, vara alltför lång.

En typ av produkter som i första hand kan tänkas produceras i de traditionella varvsnationerna är mycket högteknologiska specialfartyg, som dock har en begränsad marknad. Möjligtvis kommer också vissa länder att lyckas med en alternativ produktion, såsom flytande fabriker o dyl. Om Sverige kommer att vara ett av dessa länder kan bara framtiden utvisa. Men det är viktigt att komma ihåg att det är en allmän strategi att satsa på alternativ produktion och högteknologiska fartyg. Konkurrensen om de små marknadssegment som är tillgängliga för de industrialiserade länderna kommer att bli mycket hård.

För Sveriges del är en kraftig reduktion av branschen oundviklig. Sysselsättningen måste skäras ned radikalt, sannolikt med uppemot 20–25 000 personer. Genom att konjunkturen för närvarande är uppåtgående erbjuds ett mycket bra tillfälle att genomföra en sådan strukturrationalisering så smärtfritt som det är möjligt.

För närvarande bedrivs en politik som syftar till att försöka behålla de gamla finansiella enheterna genom att med subventioner försöka tränga in på nya områden, som kanske på sikt kan ge vissa positiva effekter. Men risken är att man bara överför problemen inom varvsindustrin till andra företag som redan är verksamma inom dessa nya områden och som kanske har bättre förutsättningar än varven på denna typ av produktion. Några sådana fall finns redan.

#### 10.5.4 Svensk sjöfart i kris<sup>1</sup>

Den internationella sjöfartsscenen präglas sedan flera år tillbaka av ett massivt tonnageöverskott, som i första hand avser tank- och andra masslastfartyg. Återgången till balans på fraktmarknaden försvåras och fördröjs av att världens varvsindustri är överdimensionerad och av att regeringarna i flertalet varvsländer försöker hålla varvens sysselsättning uppe med hjälp av nybyggnadssubventioner i olika former. En betydande del av världens masslastfartygsflotta ligger upplagd, och de fartyg som är i trafik får inte täckning för sina kapitalkostnader. Åtskilliga av de rederier som äger masslastfartyg har därigenom råkat i ekonomiska svårigheter. I flertalet sjöfartsländer har regeringarna ställt upp med mer eller mindre omfattande stöd åt rederierna för att göra det möjligt för dessa att överleva krisen.

Under efterkrigstiden har bekvämlighetsregistreringen av fartyg fått en allt större omfattning. Det är främst masslastfartyg som satts under bekvämlighetsflagg men även äldre fartyg av andra typer som utrangerats ur de ”traditionella” sjöfartsländernas flottor. Många försök har gjorts, inte minst från fackligt håll, att motarbeta bekvämlighetsregistreringen. Systemet synes dock numera vara så utbredd att man får räkna med dess fortsatta existens under överskådlig tid i åtminstone nuvarande omfattning.

Inbrytningar har under senare år gjorts inom industrivarutransporterna av fartyg från olika statshandelsländer, i första hand Sovjet. Detta uppfattas inom sjöfartsnäringen som ett hot mot den organiserade linjefarten. Allt fler

<sup>1</sup> Detta avsnitt har skrivits av Olle Renck och ingår i en specialstudie om svensk sjöfartsnäring som kommer att publiceras i *Specialstudier för IUI:s långtidsbedömning 1979*, Del III.

länder inför beredskapslagstiftning, med vars hjälp man avser att kunna hejda denna konkurrens när eller om detta befinnes vara nödvändigt. Det förefaller dock sannolikt att man på sikt når fram till någon form av samlevnad, eventuellt inom konferenssystemets ram, och att därvid de västerländska linjerederierna får släppa en del av sin marknad till stats-handelsländernas fartyg.

U-länderna reser sedan flera år tillbaka krav på att själva få ombesörja en större del av sina sjötransporter. Man inriktar sig därvid främst på linjetrafiken och kräver i den sk UNCTAD-koden att linjegendet skall fördelas mellan exportör, importör och cross-traders i proportionerna 40:40:20. Det förefaller sannolikt att koden kommer att ratificeras av EG-länderna och Sverige vid UNCTAD-konferensen i Manila våren 1979, vilket skulle innebära att den fått tillräcklig anslutning för att träda i kraft. De praktiska konsekvenserna härav blir beroende av bl a huruvida EG-länderna och övriga OECD-länder kommer att betraktas som ett block eller som separata enheter. Den vanligaste uppfattningen synes vara att koden inte kommer att medföra några drastiska förändringar inom de närmaste åren. På senare tid har u-länderna med de råvaruproducerande länderna i spetsen rest krav på att även få ombesörja en betydande del av råvarutransporterna, dvs bulktransporterna. Även på denna punkt torde gälla att kraven kommer att kunna genomdrivas på längre sikt, men att aspirationerna knappast får några snabba och drastiska förändringar till resultat.

→ Den expansion och offensiv som konstaterats och kan emotses från såväl bekvämlighetsländer som statshandelsländer och u-länder får helt säkert till följd att de traditionella sjöfartsländerna kommer att förlora marknadsandelar inom sjöfarten. Huruvida denna relativa tillbakagång även kommer att innebära en absolut tillbakagång blir givetvis beroende av hur snabbt marknadsandelarna förändras och av hur snabbt den totala sjötransportvolymen växer. En rimlig bedömning synes dock vara att vi kan vänta oss även en absolut minskning av handelsflottorna i de traditionella sjöfartsländerna. Främst torde detta gälla de länder där fartygens driftskostnader är högst, dvs bland annat Sverige, och de fartygstyper för vilka priset är det främsta konkurrensmedlet, dvs bland annat masslastfartygen. Något gynnsammare synes situationen vara för de sjöfartssektorer som kräver ett betydande know-how och/eller en omfattande landorganisation, dvs olika specialfarter och linjefart. Dock får man sannolikt även inom dessa sektorer räkna med att de traditionella sjöfartsländernas kunnande i växande omfattning kommer att kombineras med utnyttjande av fartyg under andra flaggor.

Inom den svenska ekonomin är sjöfartsnäringen en av de sektorer som är mest utsatta för internationell konkurrens. Inte ens den relativt obetydliga del av dess verksamhet som utgörs av svenska inrikes transporter är helt skyddad från utländska konkurrenter. Sett i ett historiskt perspektiv har den svenska sjöfartsnäringen lyckats hävda sig väl i denna konkurrens. Sverige räknas till de traditionella sjöfartsländerna, och vad tonnaget beträffar har den svenska handelsflottan på senare år legat på tionde à femtonde plats i världen.

En betydande del av den svenska handelsflottan sysselsätts huvudsakligen i trafik som inte berör Sverige. Detta gäller såväl de stora masslastfartygen som kyl- och andra specialfartyg. Av linjefartygen är däremot flertalet sysselsatta i trafik där de anlöper svenska hamnar. Fjärrlinjefartygen anlöper dock även hamnar i flera andra länder, och transportererna till och från Sverige utgör endast en del av deras transportarbete. Sjöfartsnäringen är en av de största svenska exportbranscherna, och dess bruttointäkter i främmande valutor har de senaste åren varit av storleksordningen 7 miljarder kronor per år. Till följd av verksamhetens internationella karaktär utgår dock en betydande del av de löpande kostnaderna i utländska valutor, och handelsflottans nettoinsegling i främmande valutor uppgår till ca 2 miljarder kronor.

Den svenska handelsflottan befinner sig för närvarande mitt uppe i en kraftig strukturomvandling. Under den första hälften av 1970-talet skedde en kraftig inriktning på mycket stora masslastfartyg, som då till en början hade goda konjunkturer. Detta resulterade i en kraftig ökning av det totala tonnaget, samtidigt som den tidigare minskningen av antalet handelsfartyg under svensk flagg fortsatte. Efter 1975 har en betydande del av masslastfartygen sålts till utlandet till priser som varit pressade av det rådande tonnageöverskottet och inneburit kraftiga kapitalförluster för de säljande rederierna. Investeringarna har i stor utsträckning inriktats på fartygstyper och storlekar som är avsedda och lämpade för trafik på Sverige: roll-on-roll-off-fartyg för såväl linjefart som systemtransporter av skogsprodukter, kombinerade last- och passagerarfärjor av roll-on-roll-off-typ, mindre tankfartyg för distribution av oljeprodukter etc.

En viss fortsättning av denna tendens till ökad hemmamarknadsinriktning torde kunna förväntas under prognosperioden och synes även vara rationell mot bakgrund av att den internationella konkurrensen torde vara något mindre kännbar här än i tredje-lands-trafik. Även i ett annat avseende har den svenska handelsflottan under senare år fått ökad anknytning till det



övriga svenska näringslivet, nämligen som avnämare till varvens produktion. Varvens sviktande internationella konkurrenskraft har föranlett staten att ge dem stöd för att förhindra nedläggningar. Av internationella näringspolitiska skäl har i Sverige liksom i andra europeiska varvsländer med analoga förhållanden detta varvsstöd till stor del utformats som ett stöd till den inhemska handelsflottan. Det förefaller sannolikt att denna situation kommer att fortvara så länge man anser sig ha skäl att stödja varvsindustrin.

#### *10.5.5 Skogsindustrins produktionsförutsättningar*

Efter Andra världskrigets slut skapades gynnsamma förutsättningar för svensk skogsindustri. Kulmen nåddes 1951, då lönsamheten var extremt hög (figur 10.4 d). Redan året därpå föll priserna och vinstmarginalerna. Nu inleddes också en period som varade fram till mitten av 60-talet då förutsättningarna gradvis försämrades. Konkurrensen hårdnade och relativpriserna och lönsamheten föll. Under denna tid förlorade också den svenska skogsindustrin andelar av den västeuropeiska marknaden, främst på massa- och trävarusidan. Under trycket härav inleddes en omfattande strukturrationalisering av branschen. Anläggningar som hade svårt att klara av konkurrensen lades ner. Främst gällde detta äldre sulfitanläggningar och mindre sågverk. Mot slutet av 60-talet började lönsamheten återigen att stiga. Kulmen nåddes i den inflationistiska högkonjunkturen 1973–74. Därefter följde fyra år då utvecklingen var starkt nedåtriktad och en krissituation kom att utvecklas inom skogsindustrin. Krisen utlöstes av ett flertal faktorer.

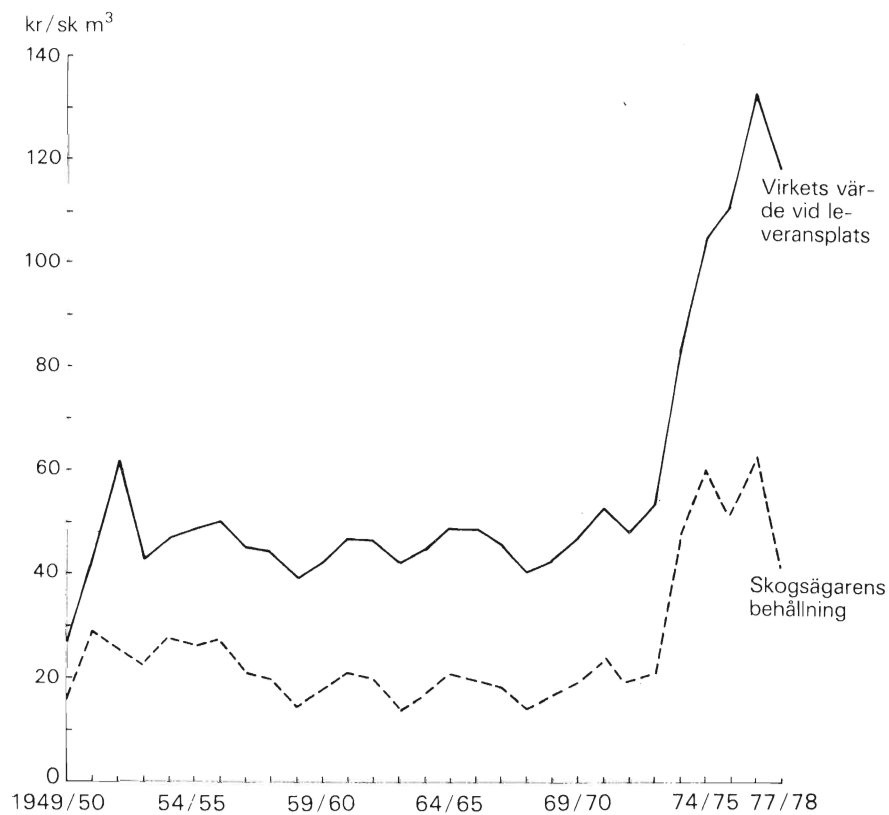
En av dessa är att dollarkursen sjunkit kraftigt under 1970-talet. Efter 1949 års devalvering på 30 % gentemot dollarn låg dollarkursen konstant på 5:17 kr per dollar under både 1950- och 60-talen. Under 1970-talet har kursen legat på i genomsnitt 4:30 – 4:40 kr per dollar. Eftersom den svenska skogsindustrins främsta konkurrenter är USA och Kanada, har den sjunkande dollarkursen i sig inneburit att svensk skogsindustri ökat sina kostnader i förhållande till dessa konkurrenter med 15–20 %.

En annan faktor är att lönekostnaderna under 70-talet även i lokal valuta ökat klart snabbare i Sverige än i USA och Kanada. Fram till ungefär 1972 kunde detta kompenseras med en snabbare produktivitetsökning, men icke därefter. Räknat i lokal valuta har lönekostnaden per producerad enhet stigit ungefär 10 % snabbare i Sverige än i USA mellan 1970 och 1976 och i enhetlig valuta med ca 30 %.

En tredje faktor är att priset på skogsråvaran har stigit kraftigt. Mellan 1973 och 1977 ökade priset på skogsråvaran i Sverige med ungefär 150 %. Detta kan utläsas av figur 10.6, som visar genomsnittsvärdet 1950–78 på avverkad skog, dvs både massaved och sågtimmer. Stigande priser på skogsråvaran var visserligen ett internationellt fenomen, men i USA och Kanada stannade prisökningen 1973–77 på ca 50 %.

Priset på massaved har alltid legat högre i Sverige än i Nordamerika. Under 60-talet var denna skillnad omkring 30 skr/m<sup>3</sup> f ub. Detta kunde då kompenseras genom lägre andra kostnader, främst transportkostnader till den europeiska kontinenten. 1977 uppgick kostnadsskillnaden för massaved mellan Sverige och Nordamerika till ca 100 skr/m<sup>3</sup> f ub.

Figur 10.6 *Prisutveckling för skogsråvaran samt skogsägarens behållning 1950–1978*



Anm.: Uppgifterna för 1977 och 1978 är preliminära.  
Källa: Skogsstyrelsen; Skogsstatistisk Årsbok.

Innebörden av detta blev att en svensk massaproducent som köpte sin massaved fick en virkeskostnad som per ton massa var ca 450 skr högre än vad motsvarande producent i USA fick. Eftersom virkesförbrukningen är klart lägre vid exempelvis produktion av tidningspapper och trähaltiga tryckpapper än vid massaproduktion, blev råvaruprisökningen inte lika känbar för producenter av dessa produkter. Detta kan utläsas av figur 10.7 som visar tillverkningskostnaden 1976 i nya fabriker för några olika skogsprodukter i Sverige och Nordamerika.

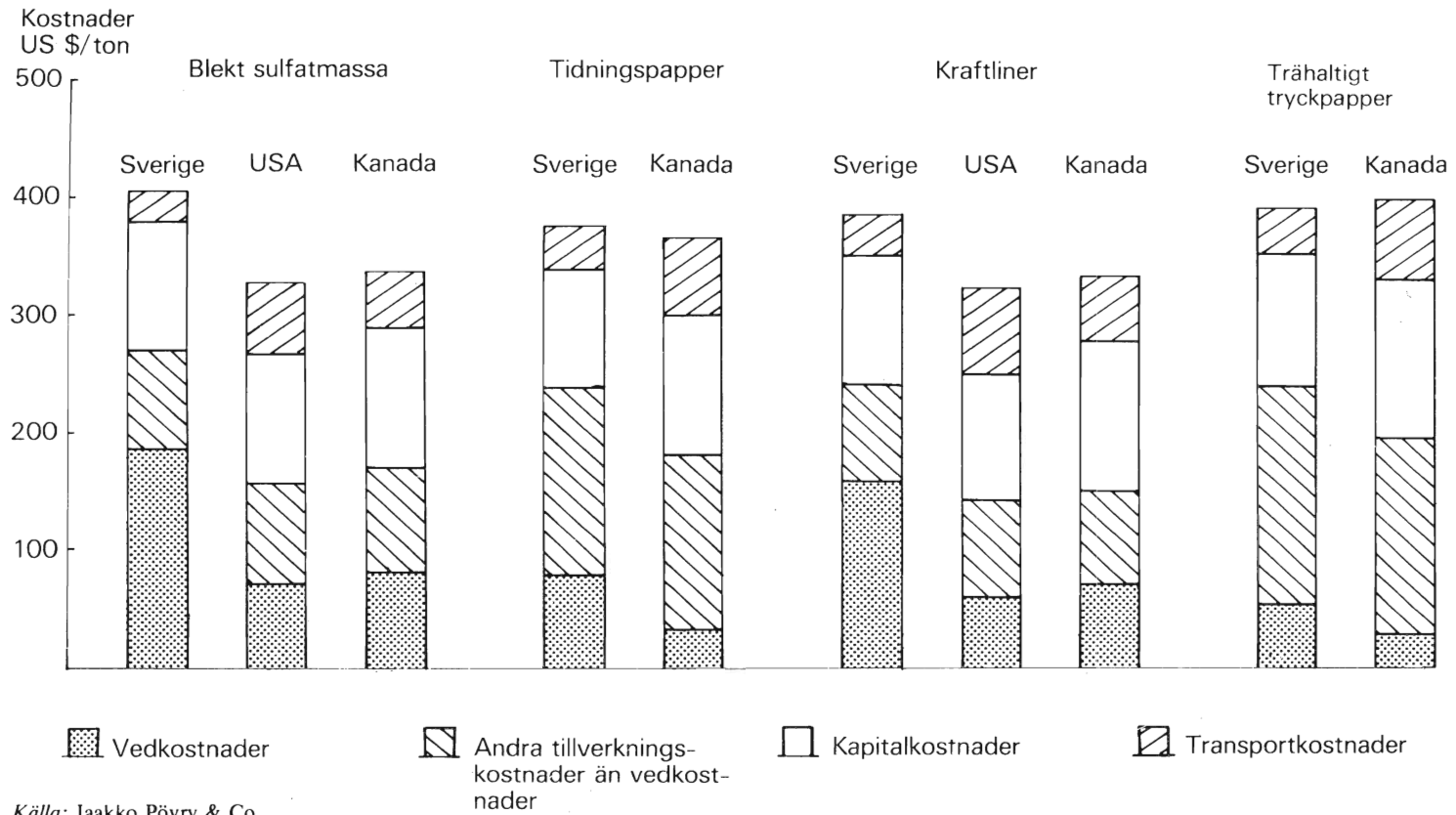
Om man till dessa faktorer också lägger att den internationella efterfrågan på massa och papper varit starkt pressad sedan 1975 samt att de kostnadsfördelar framför de nordamerikanska konkurrenterna som svensk skogsindustri tidigare haft i form av lägre energi- och transportkostnader till den europeiska kontinenten också reducerats under senare år, är det inte svårt att förstå varför situationen blev så allvarlig i den svenska skogsindustrin. Hårdast drabbades företag med små egna skogstillgångar och med stor andel massa i sin produktion.

Krisen kulminerade under 1:a halvåret 1978. Sedan dess har en viss ljusning inträtt. Virkespriserna har sjunkit med ca 20 % sedan 1977. Samtidigt har priserna på massa och papper ökat kraftigt sedan sommaren 1978. Den tillgängliga kapaciteten utnyttjas och vinsterna för 1979 väntas bli mycket goda.

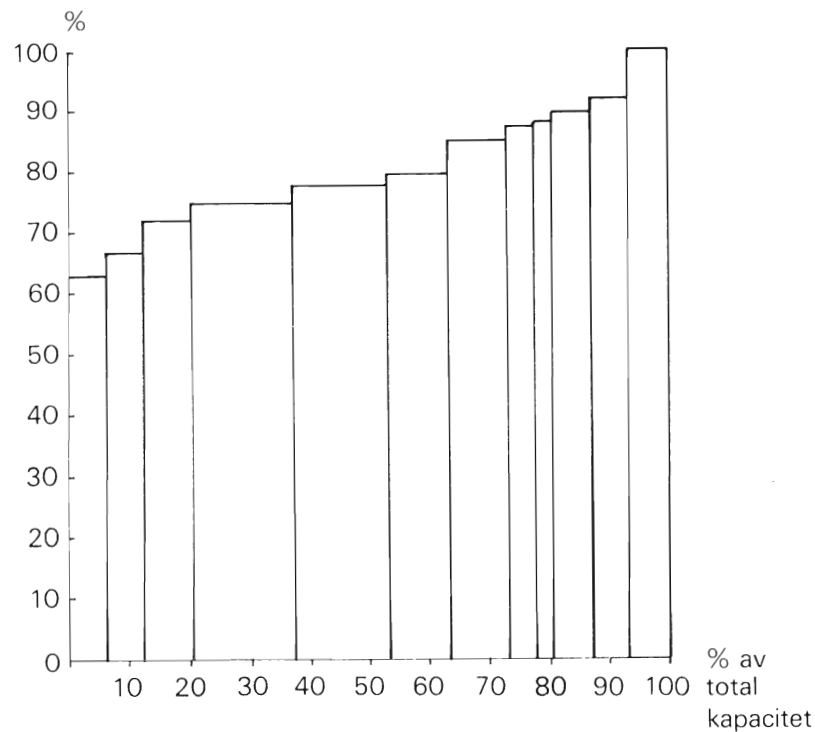
En mycket grov kalkyl som redovisas i figur 10.8 indikerar att t o m i den mest konkurrensutsatta delen av svensk skogsindustri, nämligen fristående massafabriker, kommer sannolikt samtliga anläggningar att kunna täcka sina rörliga kostnader under 1979.

Kalkylen har dock baserats på den anläggningsstruktur som gällde 1973 och de åtgångstal för råvaror, energi och arbetskraft som de olika anläggningarna då hade. Tillverkningskostnaden 1979 har sedan beräknats genom att dessa åtgångstal multiplicerats med prisnivån våren 1979. Åtgångstalen för arbetskraft har dock justerats med den för närvarande kända produktivitetens utvecklingen för branschen i genomsnitt. En grov uppskattning har också gjorts av effekterna av att vissa anläggningar som fanns 1973 lagts ned. Resultatet redovisas i figur 10.8. Anläggningarna har rangordnats efter rörliga tillverkningskostnader i procent av produktionens saluvärde. Varje stapel representerar ett genomsnitt av tre à fyra anläggningar. I de bästa anläggningarna (längst till vänster i figuren) uppgår de rörliga kostnaderna till drygt 60 % av intäkterna. I de sämsta anläggningarna (längst till höger i figuren) uppgår de rörliga kostnaderna till samma storlek som intäkterna.

Figur 10.7 Tillverkningskostnader i nya fabriker för olika skogsprodukter i olika länder 1976



Figur 10.8 Beräknade rörliga tillverkningskostnader i procent av saluvärdet för fristående massfabriker 1979



Även med hänsyn tagen till kalkylens schematiska karaktär antyder figuren att problemen i svensk skogsindustri inte har försvunnit. Trots att kalkylen baserar sig på en förhållandevis mycket gynnsam prisnivå skulle anläggningar som representerar ca 35 % av kapaciteten lämna ett bidrag till kapitalkostnaderna på mindre än 15 % av bruttointäkterna. En tillfredsställande lönsamhet kräver en kapitalkostnadsandel på 25–30 %. Det gynnsamma pris- och efterfrågeläge som f n råder får inte överskyla de långsiktiga, strukturella problem som svensk skogsindustri har. För att branschen på egen hand skall kunna möta nästa lågkonjunktur, måste konkurrenskraften stärkas. Kostnadsnivån i Sverige måste anpassas till konkurrentländernas. Även om lönsamheten i skogsindustrin under 1979 kan förutses komma att ligga klart högre än under de senaste åren, är kostnadsnivån högre än i den nordamerikanska skogsindustrin, som upplever rekordvinster under 1978

och 1979. Lönsamheten har beräknats ligga klart över den föregående rekordnoteringen från 1974. Lönsamhetsskillnader mellan den svenska och nordamerikanska skogsindustrin kan bara delvis förklaras av skillnader i konjunkturutvecklingen. Det står klart att kostnadsskillnaderna fortfarande är betydande.

En avmattning av konjunkturen i USA, vilken många nu väntar sig, kan lätt leda till att den nordamerikanska skogsindustrin i syfte att upprätthålla kapacitetsutnyttjandet blir mer intresserad av att exportera marginella kvantiteter till den europeiska marknaden. Detta kan också ske till lägre priser än vad svensk skogsindustri kan klara av.

Vare sig vi vill det eller ej måste svensk skogsindustri förr eller senare anpassa sig till konkurrenternas kostnadsnivå. En sådan anpassningsprocess kan ta olika former. En höjning av dollarkursen skulle givetvis stärka den svenska skogsindustrins konkurrenskraft. Detta är emellertid ingenting svensk skogsindustri kan påverka. Vad som kan åtgärdas av den svenska skogsindustrin är dels att anpassa kostnadsnivån, dels att anpassa produktionsstrukturen. Priset på arbetskraft, energi och kapital kan skogsindustrin inte ensam göra mycket åt. För att påverka dessa kostnadslag måste man gå vägen via en ökad produktivitet. Däremot kan skogsindustrin oberoende av övrig industri påverka priset på skogsråvara.

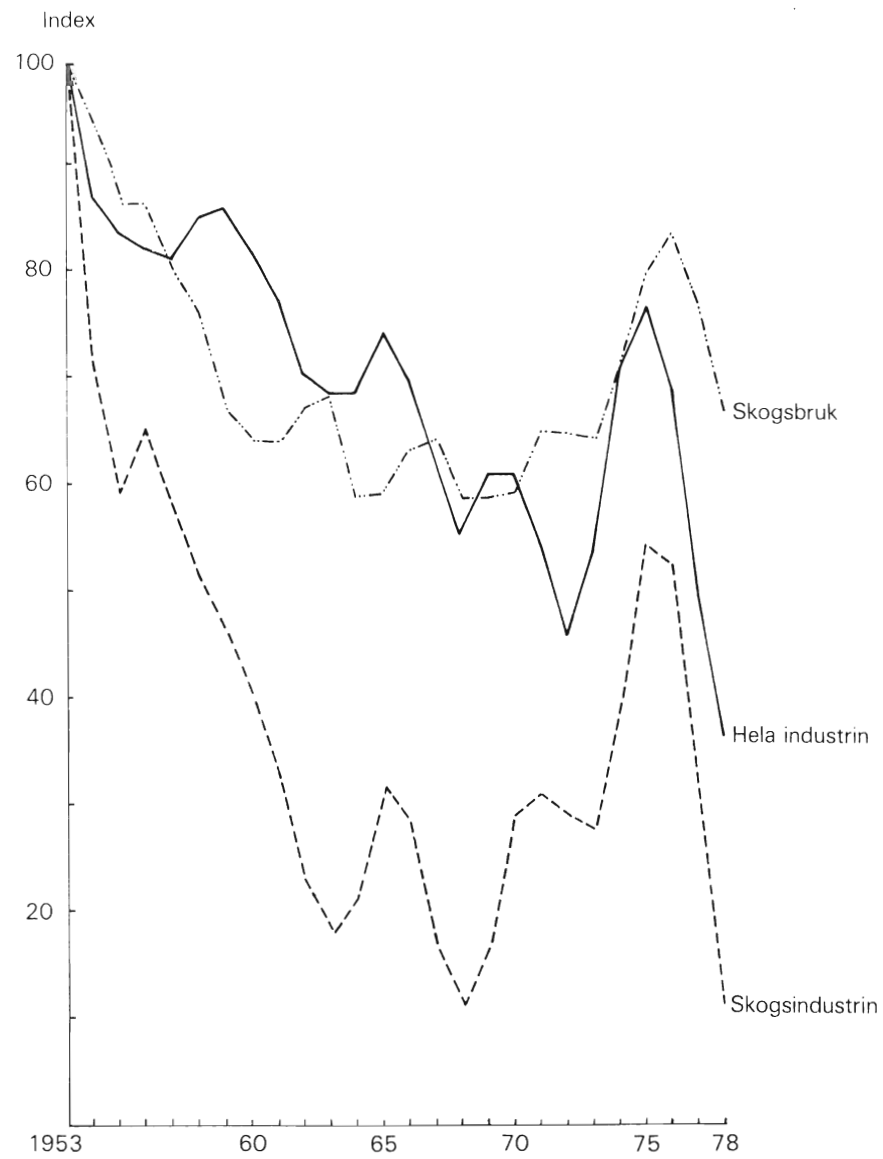
#### Skogsbruket och virkespriserna

Att priset på skogsråvaran stigit kraftigt sedan 1973 får delvis ses mot bakgrund av att skogsägarnas förväntningar om framtida högre virkespriser ökade i det konjunkturläge som rådde 1973–74. Utöver att den allmänna inflationen påverkade förväntningsbilden kan man också peka på andra faktorer. Efterfrågan på skogsindustrins produkter steg kraftigt under den internationella högkonjunkturen med en kraftig nominell vinstökning som följd. Beslut togs om stora utbyggnadsprojekt, vilket gav ytterligare näring till talet om att svensk skogsindustri skulle slå i råvarutaket.

Självfallet var prisökningen också föranledd av att avverkningskostnaderna steg kraftigt. Inkluderas även kostnaderna för återväxtåtgärder och underhåll steg kostnaderna i genomsnitt från 33 kr/m<sup>3</sup> sk 1973 till 70 kr/m<sup>3</sup> sk 1977, dvs kostnadsökningen var 100 %. Som tidigare nämnts steg priserna under samma period med 150 %. Resultatet blev att skogsägarnas behållning trefaldigades, vilket framgår av figur 10.9. Sedan 1977 har priserna på skogsråvaran sjunkit, hittills med ca 20 %. Samtidigt har skogsbrukets

Figur 10.9 *Vinstmarginaler för skogsbruket, hela industrin samt skogsindustrin 1953–1978*

Glidande 3-års medelvärden. Index 1953 = 100



kostnader fortsatt att öka. Lönsamheten har således sjunkit. Dock har lönsamhetsnedgången inte alls varit lika påtaglig som i skogsindustrin och i industrisektorn som helhet, vilket framgår av figur 10.10 som visar bruttomarginalen 1951–78.

Om priset på skogsråvaran ensamt skall bära hela anpassningen till de förändrade konkurrensförutsättningarna för den svenska skogsindustrin måste det till ytterligare prissänkningar på ca 10–20 %.<sup>1</sup> Om inte produktiviteten i skogsbruket förbättras avsevärt skulle en sådan prissänkning resultera i att rotnettot skulle försvinna helt i stora delar av det svenska skogsbruket. Vi har redan noterat att utbudet av skogsråvara minskat. Avverkningsnivån är för närvarande helt otillräcklig för att kunna förse hela den svenska skogsindustrin när denna utnyttjar sin kapacitet fullt ut. Under innevarande år finns det därför en viss risk för prisökningar på vedråvaran. Skulle priserna stiga, kan konsekvenserna för skogsindustrin lätt bli förödande. Vad som behövs är en ytterligare prissänkning. Det är dock helt klart att om priserna på skogsråvaran sjunker ytterligare, minskar skogsägarnas incitament till att avverka än mer.

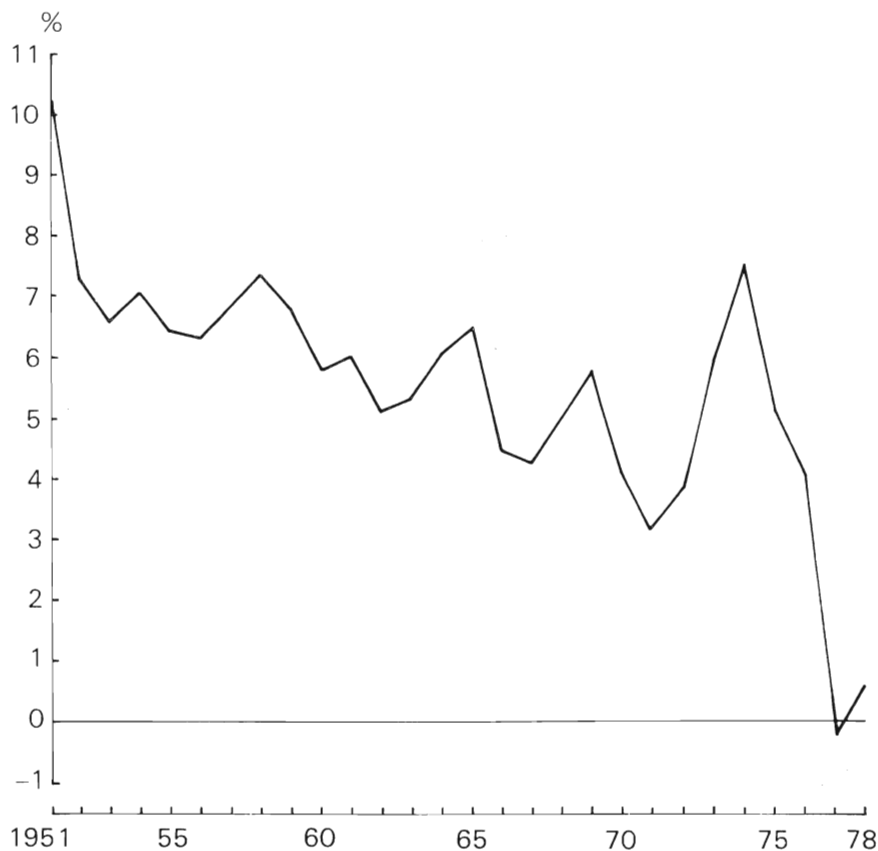
Från skogsägarhåll framhålls att det är den bristande lönsamheten som är ett hinder för avverkningen. Även om figurerna 10.6 och 10.9 inte ger helt stöd för detta påstående, eftersom de endast visar genomsnitt för sektorn, är det sannolikt att vissa avverkningar inte ger en fullgod kostnadstäckning. Särskilt gäller detta gallringsavverkningar. Man kan dock hävda att denna typ av avverkningar inte nödvändigtvis behöver ge full kostnadstäckning. Gallringsavverkningar kan nämligen ses som en kostnad för att uppnå bättre resultat vid slutavverkningen.

En annan faktor som sannolikt påverkat utbudet av skogsråvara är de kraftigt ökade marginalsatserna. Skogsägarna kan visserligen fördela sina inkomster över tiden med hjälp av skogskonton. Förr eller senare drabbas de dock liksom övriga inkomsttagare av höga marginalsatser. Detta påverkar självfallet inte utbudet i positiv riktning. Skogsbrukets lönsamhetsutveckling efter skatt har varit klart ogynnsammare än vad figurerna 10.6 och 10.9 indikerar. Dilemmat är således att medan skogsbruket anser sig behöva en prisökning på skogsråvaran för att säkerställa leveranserna till skogsindustrin, behöver skogsindustrin en prissänkning för att bevara konkurrenskraften.

<sup>1</sup> Svensk massaindustri hade (1976) en transportkostnadsfördel gentemot USA på ca 160 skr/ton. Omräknat på virkespriset under antagande om 4,5 m<sup>3</sup> f ub ved per ton massa, skulle detta innebära att svenska producenter kan betala ca 35 skr/m<sup>3</sup> f ub mer än producenterna i USA. 1977 skulle detta ha inneburit ett fabrikspris på 100 skr jämfört med faktiska 170.



Figur 10.10 *Vinstmarginal i svensk industri 1951–1978*



*Anm.:* Vinstmarginalen har beräknats såsom vinst efter bokföringsmässiga avskrivningar och efter korrigering för lagerreservförändringar i förhållande till omsättningen.

*Källa:* SOS Företagen olika årgångar. 1977 och 1978 har uppskattats på basis av preliminärt material.

Det finns många skäl till att kostnaden för råvaran från skogen till fabriken är högre i Sverige än i USA. Hit hör exempelvis klimat, topografiska förhållanden och kostnadsnivån i allmänhet. Men i internationell konkurrens är det produktionskostnaden som blir avgörande.

Det är helt klart att svensk skogsindustri inte i längden kan bära råvarukostnader som överstiger konkurrentländernas med mer än vad som kan kompenseras av lägre andra kostnader, främst transportkostnader. Vare sig vi vill det eller ej tvingas vi förr eller senare anpassa oss till detta. Så länge svensk skogsindustri har en kapacitet som innebär att hela den fysiskt tänkbara vedmängden måste utnyttjas, och så länge de allra mest kostnadskrävande avverkningarna är vägledande för prissättningen på all skogsråvara,

är utsikterna små att det etableras ett pris på skogsråvaran som säkerställer den råvaruförädlade industrins konkurrenskraft, förutsatt att inget drastiskt sker med valutakurserna.

Svenskt skogsbruk och svensk skogsindustri måste nöja sig med att ta ut den ekonomiskt användbara skogen. Detta innebär att en kraftig strukturomvandling måste till. Den framtida expansionen inom skogsindustrin måste ske genom att skogsråvaran förädlas mer samtidigt som förbrukningen av skogsråvaran minskar. Detta innebär t ex att flera av de fristående massafabrikerna måste avvecklas. Verksamheten måste i stället koncentreras till sådana produkter för vilka branschens internationella konkurrenskraft är störst. Dessa produkter är framför allt dels sådana som har en låg virkesförbrukning, dels sådana som har en förhållandevis stor transportkostnadsfördel framför de nordamerikanska konkurrenterna. Ju snabbare en sådan strukturomvandling kan genomföras, desto större är utsikterna att lyckas.

Dock föreligger här vissa problem. Förutom sysselsättningskonsekvenserna fordras betydande kapitalresurser som branschen f n inte har. Vidare är det osäkert hur pass omfattande integrering framåt som EG är villig att acceptera. Vidare finns det tecken som tyder på att även andra länder ämnar driva integreringen framåt. Den kanadensiska skogsindustrin har t ex uttalat ett sådant mål. Argumentet är i detta fall inte höga råvarukostnader utan främst att man vill minska det starka konjunkturberoendet som är kännetecknande för avsalumassa.

## 10.6 Kapacitetsutnyttjandet i industrin

Den kris som den svenska ekonomin för närvarande är på väg att ta sig ur berör i första hand industrin. Som nämnts ovan har krisen för industrins del tagit sig uttryck bl a i kraftigt sänkt lönsamhet, stora produktionsinskränkningar och risk för utslagning av hela branscher. Den utdragna lågkonjunkturen har berört de flesta branscher, men de strukturellt svagaste har givetvis drabbats värst. För att kunna säga något om utsikterna på medellång sikt måste vi få ett gott grepp om kapacitetssituationen vid starttidpunkten. Detta är särskilt betydelsefullt i det ojämviktstillstånd svensk industri för närvarande befinner sig i.

En följd av en utdragen lågkonjunktur och stora strukturella problem är att

det är mycket svårt att bedöma kapacitetsutnyttjandegraden i olika branscher. Hur stor är t ex produktionskapaciteten i varvsindustrin i dag, och hur mycket utnyttjas därav? I de värst drabbade branscherna – varven, järn- och stålindustrin, gruvindustrin, tekoindustrin och delar av skogsindustrin – har en betydande del av den produktionskapacitet som existerade 1974 slagits ut eller *borde* ha slagits ut. Detta innebär att redan fastställandet av produktionskapacitetens storlek i olika företag är en svår bedömningsfråga. Generellt torde dock kunna sägas att ju längre tid produktionsutrustningen stått oanvänd, desto mera sannolikt är det att den överhuvudtaget inte är användbar.

Till detta rent definitionsmässiga problem kommer att den information som finns är både osäker och svår att tolka. Den statistik som går längst tillbaka i tiden är Konjunkturinstitutets Konjunkturbarometer. Huvudproblemet med den statistiken är att den är av typen ”Hur stor andel av företagen i en viss sektor rapporterar fullt kapacitetsutnyttjande för en viss period?” Däremot ges ingen information om hur stort underutnyttjandet är i de företag som rapporterar mindre än fullt kapacitetsutnyttjande.

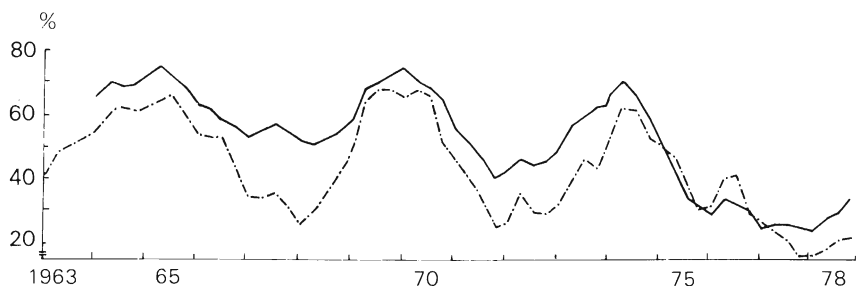
För åren 1975–79 finns även information från Industriförbundets sk planenkät, vilken de senaste åren genomförts i samarbete med IUI.<sup>1</sup> Denna innehåller mer tillförlitliga kvantifieringar än Konjunkturbarometern, men eftersom den täcker en alltför kort period (som dessutom inte innehåller något verkligt högkonjunkturår), saknas fortfarande tillräcklig erfarenhet för att tolka kapacitetsutnyttjandetalen. Det har också visat sig vara svårt att koppla samman dessa tal bakåt i tiden med barometerdata. Trots detta redovisas nedan ett försök att göra just detta.

I figur 10.11 visas barometerdata som anger den andel företag i hela industrin som vid olika tidpunkter angivit fullt kapacitetsutnyttjande och brist på yrkesarbetare. Av figuren framgår att andelen företag med fullt kapacitetsutnyttjande varit betydligt mindre under den nuvarande lågkonjunkturen än under de tidigare, samtidigt som lågkonjunkturen varit mera utdragen i tiden.

I figur 10.12 redovisas ett försök att länka samman barometerdata från åren 1964–75 med planenkätdata för 1975–78. Som redan framhållits råder betydande problem med att erhålla konsistens mellan planenkätens och Konjunkturbarometerens uppgifter för de senaste åren, vilket gör att figurerna bör tolkas med stor försiktighet. På några viktiga punkter överensstämmer

<sup>1</sup> Se Albrecht [1979].

Figur 10.11 Kapacitetsutnyttjandet i industrin 1963–1978



Anm.: Heldragen linje avser den andel företag (%) i hela industrin som angivit fullt kapacitetsutnyttjande. Streckad linje avser den andel företag (%) i hela industrin som angivit brist på yrkesarbetare.

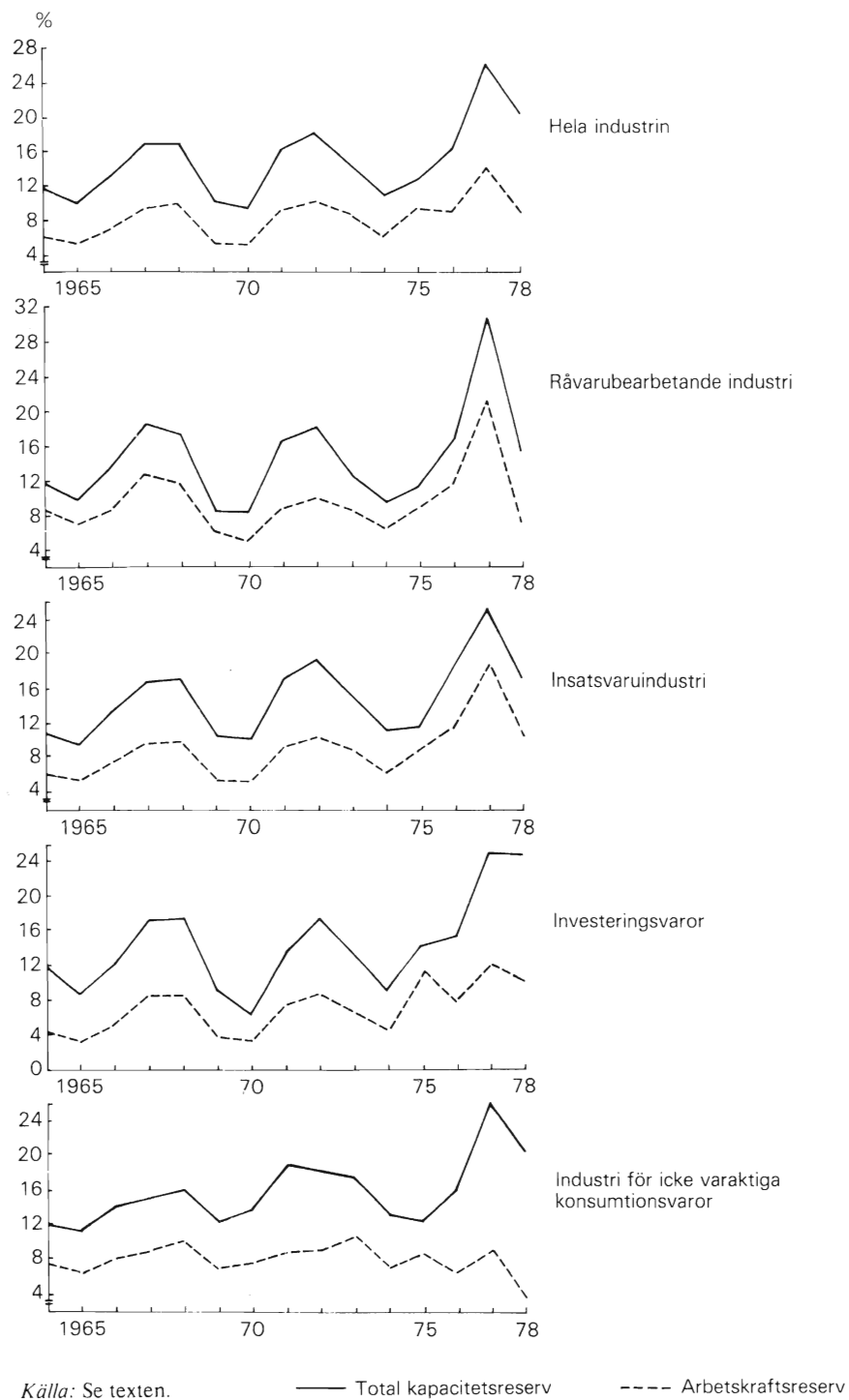
Källa: Konjunkturinstitutet, *Konjunkturbarometern*, December 1978.

dock figur 10.11 med figur 10.12: Den lediga kapaciteten var särskilt stor 1977 men sjönk under 1978 vad avser arbetskraftsutnyttjandet till samma nivå som under tidigare lågkonjunkturer, dvs 10–11 %. Däremot var enligt figuren utnyttjandegraden av kapitalet historiskt sett fortfarande mycket lågt 1978, trots en avsevärd förbättring sedan 1977.

Som framgår av figur 10.12 har emellertid tidigare en viss kapacitetsreserv funnits även under högkonjunkturer, varför inte hela den lediga kapaciteten kan betraktas som reserv. Enligt figuren har en produktivetsreserv på 5–6 % funnits i tidigare högkonjunkturer. Med hänsyn härtill har en produktivetsreserv med avseende på arbetskraften på 6 % för hela industrin lagts in i de modellkörningar som presenteras i kapitel 6 och i Holmlund [1979]. Vad gäller kapitalet antyder figuren att en ledig kapacitet på 13–14 % (beräknad på motsvarande sätt, dvs efter avdrag för normalt underutnyttjande under högkonjunkturförhållanden) skulle ha funnits i hela industrin 1978. Figuren visar också att den lediga kapaciteten var särskilt stor i de kapitalintensiva, råvarunära branscherna (råvarubearbetande och insatsvaruproducerande industri). Med hänsyn till att det är just dessa som fått strukturella problem och till det som ovan anförts om sannolikheten för att kapaciteten överskattas när kapitalet stått oanvänt länge, är det troligt att den i figuren redovisade lediga produktivetsreserven med avseende på kapital utgör en överskattning.

Det bör dock understrykas att dessa siffror är mycket osäkra. Icke desto mindre är de centrala för den antagna produktivetsutvecklingen i de modellkalkyler som gjorts. Det kan påpekas att de skiljer sig från de

Figur 10.12 Arbetskraftsreserv och total kapacitetsreserv i industrin 1964–1978



antaganden som gjorts i LU78 både i att de hänför sig till 1978 (och inte 1977) och i att i motsats till LU78 hänsyn tagits till det underutnyttjande av produktionsresurserna som gäller även under högkonjunkturår.

## 10.7 Sammanfattning och slutsatser

I inledningen till detta kapitel slogs fast att industrin utgör den centrala drivkraften i ekonomin. Hur vi tar till vara industrins utvecklingsmöjligheter blir därför helt avgörande för hela ekonomin och i slutändan också vår levnadsstandard. De slutsatser som kan dras av analysen i detta kapitel är följande.

Den svenska industrins inriktning på inhemska råvaror har minskat kraftigt under efterkrigstiden. Mycket tyder ändå på att förskjutningen mot nya expansiva sektorer har gått för långsamt. Lönsamhetsutvecklingen har varit svag och akuta svårigheter har drabbat stora delar av den råvarubearbetande industrin.

I själva verket förefaller betydande felinvesteringar ha ägt rum i råvarusektorerna. Deras andel av industrins investeringar och sysselsättning har varit konstant (ca 40 % resp 26 %) under hela efterkrigstiden, medan deras andel av industrins produktion och vinster minskat (från 30 till 25 % resp från 40 till mindre än 30 %). Mycket tyder alltså på att de signaler som marknaden givit i form av sjunkande priser och lönsamhet i mindre grad än önskvärt påverkat resursallokeringen. En bidragande orsak härtill är de trögheter som skapats såväl via skattesystemets sk inlåsnings effekter som via de på senare år ofta förekommande subventionerna och liknande åtgärder för att stödja sysselsättningen i krisdrabbade företag.

Vinstmarginalerna i industrin har under efterkrigstiden trendmässigt sjunkit från en historiskt sett mycket hög nivå vid 1950-talets början till en nivå som under de senaste åren varit helt otillfredsställande. Ett undantag utgörs av 1974 års extremt höga vinster, vilka hade karaktären av tillfälliga "windfall profits". Företagen har i stor utsträckning tvingats tära på sina reserver, varvid deras motståndskraft mot ytterligare påfrestningar och följaktligen även deras förmåga att finansiera nya satsningar minskat kraftigt. Samtidigt har avkastningen på kapital sjunkit till en nivå som i många fall är otillräcklig för att få till stånd nya investeringar. Detta visas bl a av investeringsutvecklingen: industriinvesteringarna minskade fyra år i följd

(1975–78) och väntas trots en uppgång 1979 inte ens nå upp till 1968 års nivå.

Analysen har visat att problemen i vissa krisdrabbade branscher är av långsiktig natur. I järnmalmsgruvorna, stålindustrin, varven och sjöfarten är problemen så stora att man allvarligt kan ifrågasätta om det på lång sikt är möjligt att vidmakthålla produktion i Sverige vid dagens nivå, förutsatt att verksamheten skall drivas efter normala lönsamhetsprinciper. Inom skogsindustrin synes dock utsikterna vara avgjort ljusare än i de övriga branscher som studerats här. En förutsättning är dock att de svenska virkespriserna anpassas till den nivå som massa-, pappers- och trävaruindustrin kan bära i internationell konkurrens. De råvarubearbetande delsektorernas kapacitet måste också anpassas till den virkesvolym som med långsiktig lönsamhet kan utvinnas i Sverige (ev kompletterad med viss råvaruimport).

En grov uppskattning av problemens storlek kan erhållas genom följande enkla beräkning. I tabell 10.4 anges sysselsättningen 1976 i de studerade branscherna samt en grov beräkning av det antal jobb inom respektive sektor som hotas under de närmaste 10–15 åren. Att jobben är hotade innebär givetvis inte att de nödvändigtvis går förlorade utan "bara" att en betydande anpassning krävs. En stor del av arbetstillfällena kommer sannolikt att försvinna, medan andra fylls med nya arbetsuppgifter, ibland på nya orter.

Som framgår av tabellen kan samtliga jobb i järnmalmsgruvorna och handelsstålverken betraktas som hotade under denna period. I

Tabell 10.4 *Antal hotade jobb i krisdrabbade branscher (tusental)*

	Totalt antal anställda 1976	Antal hotade jobb
Järnmalmsgruvor	9	9
<i>Järn- och stålverk</i>		
Handelsstålverk	18	18
Specialstålverk	32	20
Varv	35	25
Sjöfart	20	15
<i>Skogsindustri</i>		
Skogsbruk	59	20
Trävaruindustri	75	10
Massa- o pappersindustri	62	20
Summa	310	137

*Källor:* SOS Industri 1976, samt Renck [1979].

specialstålverken, varven och sjöfarten är de flesta jobben i farozonen. Däremot klarar sig sannolikt skogsindustrin lindrigare undan, men även där lär det bli frågan om betydande sysselsättningsminskningar. Dessutom tillkommer de jobb som är hotade även i andra branscher, t ex tekoindustrin och tung kemisk industri. Totalt rör sig antalet hotade jobb inom industri och sjöfart om 100–150 000, vilket motsvarar 10–15 % av den totala industrisysselsättningen i Sverige.

Dessa siffror kan synas höga, särskilt med hänsyn till de senaste årens omfattande sysselsättningsbevarande åtgärder som många gånger siktat till att bevara något hundratal arbetstillfällen. Även i ett historiskt perspektiv framstår de som mycket stora i förhållande till den strukturomvandling som ägt rum inom industrin men samtidigt väsentligt mindre än den omställning som jordbrukets strukturrationalisering inneburit. Antalet anställda i tekoindustrin minskade från 1950 till 1970-talets slut med ca 100 000, medan antalet anställda i verkstadsindustrin ökade ungefär lika mycket. Minskningen av antalet anställda i jordbruket under samma period var dock betydligt större än de nu aktuella siffrorna, nämligen ca 450 000. Eftersom antalet anställda inom industrin samtidigt ökade med endast ca 50 000, skedde nettoöverföringen från jordbruket i första hand till andra sektorer, främst tjänstesektorn.

Det bör dock påpekas att denna strukturomvandling ägde rum under ett av de mest expansiva skedena någonsin i den svenska ekonomins historia. De yttre omständigheterna i den nuvarande situationen är väsentligt mindre gynnsamma.

Det bör också påpekas att även om sysselsättningen i de nämnda sektorerna skulle minska med 100–150 000 personer, betyder inte detta att arbetslösheten kommer att öka lika mycket. Det är t ex möjligt att en betydande del av det tekniska kunnandet inom järnmalmsindustrin kan överföras till annan gruvverksamhet såväl inom landet som utomlands. Men för att detta skall kunna ske krävs en betydande rörlighet hos arbetskraften, både geografiskt och yrkesmässigt. Dessutom är det inte givet att de nya verksamheter som kan bli aktuella lämpligast drives inom ramen för redan existerande företag eller finansiella enheter. Detta gäller i hög grad alla de nämnda branscherna, inte bara järnmalmsgruvorna.

En omständighet som är av väsentlig betydelse är att samtliga krisbranscher tillhör ryggraden i den svenska exporten, medan minskningen av sysselsättningen i jordbruket kunde ske utan att jordbruksproduktionen minskade, dvs utan biverkningar på importen. Att omdirigera sysselsättning-



en från de nu krisdrabbade branscherna till den offentliga sektorn är därför inget realistiskt alternativ, såvida vi inte är villiga att drastiskt förändra våra konsumtionsvanor eller dra ner vår privata konsumtion. De nya jobben måste i stället producera sådana varor och tjänster som är internationellt konkurrenskraftiga vid normala lönsamhetskrav.

En nedåtgående trend har kunnat konstateras för vinstmarginalerna i industrin under efterkrigstiden, särskilt under 1970-talets andra hälft, då en helt otillfredsställande nivå nåtts. Detta gör att en kraftig förbättring av företagets förväntningar om den framtida avkastningen på investerat kapital framstår som det mest centrala problemet i svensk industri idag. Den förväntade avkastningen måste åter bli tillräcklig för att stimulera till nya satsningar och för att ge företagen möjligheter att dra till sig nytt ägarkapital.

I den mån den nedåtgående trenden för vinstmarginalerna beror på de allmänt försämrade yttre tillväxtförutsättningarna i de flesta industriländer under efterkrigstiden (jfr kapitel 3), är inte mycket att göra åt detta utöver att vi anpassar våra krav på standardhöjning vad gäller såväl privat som offentlig konsumtion. I den mån den har andra orsaker, finns dock en hel del att göra. En sådan faktor är den starka inflationen under 1970-talet, vilken medfört stora problem för resursallokeringen (jfr kapitel 4). Ju högre inflationstakt, desto större osäkerhet i de ekonomiska kalkylerna. I alla investeringskalkyler måste stora riskpremier inräknas. Investeringsprojekt blir då ointressanta, vilka vid lägre inflation skulle ha givit tillfredsställande förväntad avkastning. En låg inflationstakt är därför nödvändig för att förbättra lönsamhetsförutsättningarna och underlätta den strukturella anpassning som krävs.

Dessa faktorer har generellt påverkat lönsamhetsförutsättningarna. Därutöver kan också nämnas några som är av särskild betydelse för industrin. Dessa är framför allt den minskade flexibilitet som höga sociala ambitioner och skattesystemens utformning medfört i olika länder, särskilt Sverige, samt de felinvesteringar som i Sverige gjorts i råvarusektorerna och som medfört en alltför långsam överföring av resurser till andra områden.

En av de viktigaste åtgärderna för att öka flexibiliteten och underlätta strukturomvandlingen i industrin är att så snabbt som möjligt under den nu pågående konjunkturuppgången avveckla subventionerna till industriföretagen. Under 70-talets krisår har de förhindrat en socialt oacceptabel utslagning av företag. Riskerna är emellertid att de nu permanenta de enheter som av marknaden förklarats sakna livskraft. Det finns flera exempel på att konkursmässiga företag med hjälp av massiva statliga subventioner slår ut

livskraftiga företag som inte får några subventioner. Därigenom sätts marknadens fundamentala spelregler ur spel, vilket på sikt kan få ödesdiga konsekvenser för marknadens funktionsduglighet långt utanför det enskilda fallet. Följderna blir ineffektivt resutsutnyttjande och minskad konkurrenskraft.

Exempel på andra angelägna åtgärder för att underlätta strukturomvandlingen och åstadkomma en mer marknadsmässig resursallokering är att stimulera till ökad rörlighet på investeringsresurserna, exempelvis genom att minska de inlåsnings effekter som nämnts ovan. Genom ändrade senioritetsregler och genom ökade möjligheter till provanställning etc kan rörligheten på arbetsmarknaden ökas.

Om Sverige på sikt skall kunna behålla en plats bland de främsta industrinationerna krävs en stark omorientering av det svenska näringslivet för att ersätta det bortfall av produktion och export som blir resultatet av en drastisk krympning av våra råvarusektorer. Tyngdpunkten i investeringarna bör förskjutas från råvarubearbetande, kapitalintensiv produktion till sådan som kräver kunskap snarare än maskiner. Det bör dock starkt betonas att denna omorientering måste ske inom näringslivet och följa marknadens signaler. Staten kan underlätta anpassningen genom generell ekonomisk politik inriktad på att hålla inflationstakten nere, anpassa den svenska valutan så att de svenska kostnaderna inte utvecklas ogynnsamt i förhållande till utlandets etc. Eftersom en stor del av den krisdrabbade industrin är belägen på orter med ensidigt näringsliv, kommer de regionala problemen att fördjupas och stora krav att ställas på regionalpolitiken för att underlätta den omställning som behövs. Men massiva statliga satsningar på enskilda sektorer eller produktionsområden löper stora risker att bli felinvesteringar, dels därför att de lätt blir i alltför hög grad inriktade på traditionella områden där våra komparativa fördelar avtar, dels därför att det är svårt att hitta nya områden där inte också andra länders regeringar gör liknande satsningar, dels därför att nya områden sällan är lämpade för satsningar i stor skala. Det är inte investeringsvolymen det kommer an på utan på inriktningen, ”kvalitén”, hos investeringarna.

För att den svenska industrin skall kunna förnya sig och omorientera sig mot nya verksamheter behöver den tekniska kompetensen stärkas på mycket bred front i såväl exportinriktade som importkonkurrerande verksamheter. Men den måste även utvidgas till nya områden. Detta betyder inte att svensk industri skulle ha halkat efter i tekniskt avseende. Tvärtom ligger vi tekniskt

väl framme även i de branscher där vi har konkurrensproblem i dag,<sup>1</sup> och på många områden spenderar svenska företag mera resurser på FoU än sina utländska konkurrenter. Men när nu av *andra skäl* råvaruindustrierna vacklar, måste deras produktion, export och sysselsättning ersättas med nya aktiviteter. För att utvidga sin tekniska kompetens även till nya områden behöver industrin väsentligt öka sina satsningar på FoU. Det staten kan och bör göra är att stärka vår baskompetens på nya områden genom att förbättra kvalitén på utbildning och forskning vid våra universitet och högskolor och se till att vi inte halkar efter när det gäller baskunskaper på olika områden.<sup>2</sup>

Även om svensk industri i betydande utsträckning har byggts upp på svenska innovationer, är det mest typiska ändå att industrin har nått en internationellt sett hög teknologisk nivå främst genom att snabbt fånga upp, anpassa, vidareutveckla och tillämpa utländsk teknologi. Så måste det också förbli i ett litet land som svarar för endast ca 1 % av världens satsningar på industriell FoU. Men då är det viktigt att svenska företags förmåga att inhämta och tillämpa ny teknik stärks.

Det är uppenbart att den omorientering som krävs kommer att ta lång tid. För de närmaste åren är vi i stort sett hänvisade till de verksamheter som finns i dag. Det gäller nu för svensk industri att utnyttja sin starka tekniska ställning till att snabbt förnya sig. Om så sker, finns det mycket som talar för att Sverige kan bibehålla en ställning bland de främsta industrinationerna. Men om vi genom en illa genomtänkt politik de närmaste åren skjuter problemen framför oss, är det stor risk att den kunskapsbas undergrävs på vilken den framtida utvecklingen måste vila.

<sup>1</sup> Se Carlsson et al [ 1979 ] kapitel 6.

<sup>2</sup> Några sådana områden anges i IVA:s studie "Kunskap och konkurrenskraft – tekniskt industriella utvecklingsproblem i internationellt perspektiv", IVA-Meddelande nr 223, Stockholm 1979.