

DEN ekonomiska SIDAN

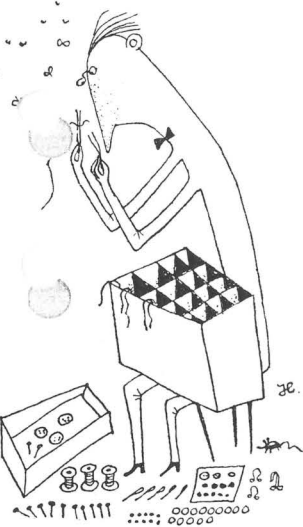
Av Åke Ortmark

Helhetssyn på distributionen

Det är inte alltid lätt att förstå vart professor Anders Östlind vill komma när han diskuterar distributionens rationalisering eller vad hans förslag mera konkret innebär, men man kan kanske ändå tänka på honom med en viss ömhet för att han satt igång en så livlig debatt.

Det behövs folk med en lite nonchalant, generös fantasi, föga belastade av vördnad för s.k. ostridiga sanningar och villiga att våga sitt anseende på att framföra s.k. verklighetsfrämmande idéer. För att uttrycka sig lite lösligt — som det brukas i distributionssammanhang — kan man lugnt påstå att en stor del av mänsklighetens framsteg är grundade på ren verklighetsflykt. Man kan alltså hoppas att den hittills ganska obegripliga och sakligt sett lite menlösa debatten kommer att leda någonstans, så småningom.

Det drar ihop sig till krig, mellan företagsekonomer och nationalekonomer, sade professor



Pincett i stället för grävskopa.

Ulf af Trolle för en tid sedan i en diskussion på Sparfrämjandets kurs. Östlind deltog inte, men hans käcka ande och hurtiga förslag satte naturligtvis sin prägel på debatten. »Östlinds förslag är skojiga, trevliga avbrott i en grå vardag», sade Trolle. Uttalandet är rätt typiskt för ett slag av kritik som Östlind råkat ut för: hans resonemang är lustiga ettbetygsfunderingar, säger man, han vet inte vad han pratar om och han vet inte att man inte vet det. Hans förslag möts med småleenden och lätt ironiska kommentarer; man kan inte handla på grundval av lösa hugskott, »gud vare tack och lov har ingen handlat på grundval av mina» (Trolle).

Östlind är kanske beklagligt att Östlind behandlas som en luddig kurre, icke värd att tas på allvar av bildade män. Å andra sidan kan man antagligen påstå att när Trolle skämtar finns det anledning att skämta. Trolle har ju nämligen skaffat sig anseende som en skarp och framgångsrik distributionskritiker; han kan minst av allt framställas som en distributionens apologet. Därför får också hans ord om Östlind en viss tyngd.

Ändå tycker man nog att Trolles argument ibland är mindre starka än de kunde vara. En av Östlinds kritiska huvudsynpunkter tycks vara att distributionsekonomerna är alltför tama när de ställer problemen i samband med handelns rationalisering, de arbetar för mycket i smått och skyggar inför de djärva, grandiosa frågeställningarna. Efter att ha hört Trolle i nämnda diskussion får man nog en känsla av att han har en tendens att arbeta med pincett, där en grävskopa vore lämpligare.

Trolles träga och mångåriga arbete med distributionsfrågor har nämligen gjort honom till en ganska avancerad pessimist: vi vet egentligen ingenting om

möjligheterna att rationalisera distributionen i stort, anser han. Trolle berättade att han en gång besökte ett grossistföretag i rationaliseringssyfte. När han gick därifrån hade antalet anställda minskat från 190 till 160 och omsättningen ökat. Se där ett lysande exempel på rationalisering i distributionen! Sådana utredningar tror Trolle på, här kan vi faktiskt mäta vad vi gör.

Men det är möjligt att det exemplet på rationalisering inte är särskilt intressant, åtminstone inte när det läggs fram på så kortfattat sätt och i samband med Östlinds kritik. Östlinds målsättning är ju att konsumenterna skall få varorna billigare; det är i och för sig inte säkert att det blev resultatet av rationaliseringen i grossistföretaget. Dessutom är det tänkbart att rationaliseringsåtgärderna hos grossisten förorsakade effektivitets-sänkningar i tidigare eller senare led. Man får alltså inte glömma den vertikala aspekten. Så länge man inte diskuterar hela distributionskedjan är risken att »rationaliseringarna» blir skickliga konsultjobb, säkert innerligt uppskattade i det företag det gäller men kanske mindre givande ur konsumentsynpunkt.

Det verkar nästan löjligt att påminna en herre av Trolles kaliber om den vertikala aspekten. Den har han hört talas om förr, mildt uttryckt. Förklaringen till att han kom dragande med ett så oansenligt exempel på rationalisering måste tydligen ligga i hans pessimism eller om man så vill, hans realism. Här hade unge, optimistiske män stått upp och uttryckt till synes revolutionerande tankar. En grånad farbror, väl tränad i distributionsekonomi, ville sätta dem på plats genom att visa hur förtvivlat lite vi stackars människor förmår. Östlind hade storvulet talat om miljarder och folkhemmets människomassor, Trolle talade om tusenlappar och trettio man i ett grossistföretag.

Vi dumpar hos varandra

Den svenska textilindustrins läge, besvärligt redan genom avsättningsförhållanden etc., har ytterligare försämrats på grund av »dumping». Det framhålls t. ex. att den tyska trikåindustrin säljer till »underpriser» på den svenska marknaden, och det framhålls att Sverige genom sina låga tullar blivit en utmärkt avstjälpningsplats för den tyska överproduktionen. Vid förhandlingar mellan Sverige och Tyskland har det bekräftats »med full evidens att försäljning till underpris äger rum». Så säger man på svensk sida. Den tyska delegationen hade en annan uppfattning.



Dumping — usch!

Här i landet uppfattar vi i allmänhet dumping och liknande Satans machinationer som någonting ytterst omoraliskt. Det gör man också i Tyskland — »en utmärkt avstjälpningsplats för den utländska överproduktionen» — och

man lyckas även där uppamma en hel del patos när man klagar över den utländska dumpingen av textilvaror. Importen till Tyskland har blivit nära nog ruinerande för vissa delar av den inhemska textilindustrin, sägs det, och samtidigt har exporten gått tillbaka. Den tyska textilkrisen brukar belysas på ungefär samma sätt som den svenska. Man påpekar nämligen att den textila produktionsutvecklingen varit usel jämfört med den totala industriproduktionen; om 1936=100 nådde den tyska textilindustrin i november 1954 indexsiffran 168 mot 202 för hela industrin. I Sverige låg textilproduktionen på 177 i september 1954 (den senaste siffran) om 1935=100, mot 207 för hela industrin.

De tyska klagomålen över dumping riktar sig tydligen först och främst mot Japan, vars låga priser förorsakat en hel del förbittring också i Schweiz. Där säger man att den schweiziska bomullsindustrin inte kan konkurrera med de japanska dumpingpriserna ens om man slutar betala ut löner, och det är inte påtänkt. Sverige klagade för några år sedan på engelsk dumping av nylonstrumpor och införde en antidumpingstull, Tyskland klagade på svensk dumping av smör och införde antidumpingtull. I USA har man klagat över dumping från »lågölandet Sverige».

»Dumping», eller åtminstone anklagelser och mot-
a. igelser om dylika fulheter, är alltså ett tämligen
n. alt led i de internationella handelsrelationerna. En
av anledningarna till det är antagligen att det är så fas-
ligt svårt att avgöra när dumping föreligger. I den all-
männa begreppsförbistringen får nog också ofta all kon-
kurrens från utlandet med orätt heta dumping. Så fort
lågölandeargumentet förs in i sammanhanget har man
t.ex. anledning till misstänksamhet. I sådana fall är det
vanligen inte fråga om dumping — det är bara så att
ett land råkar producera billigare än ett annat.

karriärmänniskan

*I produktionstrendens stegring ligger inte till-
varons mening förborgad. Mycket gott och rik-
tigt kan ske utan att det stegrar Industriförbun-
dets index.*

Torsten Gårdlund

dygt två miljoner amerikanska män fyller tjugofem år
19. Bland sina meriter räknar de även den att de är
f. a samtidigt med Fortune, den ofta utmärkta tid-
skriften som man skulle läsa dubbelt så gärna om den
vore hälften så vräkig. Fortune har nu som ett icke ovik-
tigt led i sitt energiska jubileumsfirande valt ut något
h. a tal av dessa tjugofemåringar, som just startat sina
k. a rier i näringslivet, och frågat dem vad de tror, tän-
ker och hoppas. Resultatet, som redovisas i februari-
numret, är tämligen skrämmande; även referenten i
Fortune reagerar negativt.

Dessa drygt hundra unga män har redan gjort en lyc-
kad start i karriären, de är övertygade om och besatta
av längtan efter fortsatt framgång, de har redan goda
inkomster, de har räknat ut — med en marginal på
plus minus tusen dollar — hur mycket de kommer att
förtjäna om tjuugo år, de är effektiva, välfödda, glada
och harmoniska på gränsen till idioti. Dessa tjugofem-
åringar är vidare anmärkningsvärt fria från fysiska ska-
vanker: de är bl.a. längre och friskare än lovande unga
strebrar var på tjugotalet.

Nåväl, det kanske inte finns så stor anledning att
vara förtvivlad för att ett antal unga amerikaner vill
tjäna mycket pengar, vill ha bilar (två), segelbåt (en),
medlemskap i Klubben (en), tillfälle att gå på frackbjud-
ningar (fyra per år; inte mer, inte mindre), men det

tragiska är att dessa till överdåd välanpassade unga mäns
själsliv, för att använda ett kanske starkt ord, är så
hundraprocentigt koncentrerade till karriären. Så fort
man börjar röra sig utanför jobbet avslöjar de en be-
drövlig andlig tomhet. På sätt och vis gör de visserligen
ett ganska sympatiskt och allmänt snällt intryck —
mitt i all karriärhunger förefaller de relativt aggres-
sionsfria och faktiskt i många fall toleranta — men man
frågar sig ändå oroligt i vilken mån de är representativa
för amerikanska och västerländska affärs- och industri-
män.



Framtidsman, USA.

Dessa tjugofemåringar, som
på tal om sina älskade karriärer
kunde ge precisa svar, hade syn-
punkter, åsikter och önskemål,
hade planerat och i viss mån
tänkt, dessa män blir stumma
som fiskar när samtalet förs
över på politik och livsaskåd-
ningsfrågor. Politiskt omfattar
de någon slags medelvägsfilo-
sofi, som saknar närmare inne-
börd och egentligen bara inne-
bär åsiktslöshet. De är på sama-
ma besynnerliga sätt oengage-
rade när det gäller t.ex. religionen. Man finner den van-
liga konventionella religiositeten, och även de som för-
håller sig passiva till religionen vill, av icke uppgiven
anledning, att deras barn skall få en religiös uppfostran.
På nästan alla fronter saknas varje tillstymmelse till
självständig åsiktsbildning, till verkligt engagemang.

Kulturella och vetenskapliga intressen har de natur-
ligtvis inte; deras akademiska utbildning har inte väckt
aptiten på t.ex. läsning av goda böcker. De har visser-
ligen en vag känsla av att det kan vara fint att läsa en
bra roman, synd bara att de saknar tid för dylika kul-
turella excesser. Deras inställning till kultur, vetenskap
och samhällsdebatt sammanfattas omedvetet av skri-
benten i Fortune på ett lysande och nedgörande sätt:
»De är i verkligheten egentligen inte antiintellektuella».

Man kan reagera mot dessa karriärmänniskor, dels
därför att de från allmänt mänsklig synpunkt är så våld-
sam och trista och dels därför att man även utifrån rena
effektivitetsvärderingar kan betvivla det lämpliga i att
sådana människor väljs till ledare i näringslivet, i före-
tag, fackföreningar eller vad det kan vara fråga om. Det
finns nämligen åtminstone i USA en tydlig tendens till
att befördra just dylika personer, bl.a. genom att använ-
da test, som är så konstruerade att enkelspåriga, fanta-
silösa träbockar automatiskt får tolv rätt. Fortune re-
dogjorde (september 1954) för vissa av dessa test och
gav dessutom »de rätta svaren», inbäddade i klädsamt
ironiska kommentarer. På tal om personlighetstesten
gav Fortune också några allmänna anvisningar hur de
lämpligen bör besvaras för att säkerställa karriären. Det
första rådet är att man på alla frågor skall svara så kon-
ventionellt och jordbundet som det någonsin är möjligt,
och om man trots allt skulle tveka mellan ettan, tvåan
och krysset bör man upprepa för sig själv att:

»Jag älskade pappa och mamma; pappa lite mer än
mamma.

Jag var en lycklig, normal amerikansk pojke och alla
tyckte om mig.

Jag gillar saker och ting ungefär som de är.

Jag oroar mig aldrig för någonting.

Jag älskar min hustru och mina barn.

Jag låter dem inte hindra mig i mitt arbete.

Jag är inte särskilt intresserad av böcker eller musik.»

III.: HELGA HENSCHEN.