

100

INDEX
Stockholm

AR PRESSKLIPP

Nr 7 / 67

Stockholm 7
Tel: 08/11 10 00
11 10 45, 11 10 46

Problemindustrier och industriproblem i Västeuropa

Föredrag av ekon. lic. JOHN EKSTRÖM, Industriens Utredningsinstitut,
inför Svenska Handelsbankens styrelse den 20 juni 1967



Det finns för oss i Sverige flera skäl att noga uppmärksamma utvecklingen i EEC-länderna: de utgör en viktig avsättningsmarknad för vår industrivaruexport, de är den snabbast växande av våra marknader, de ligger oss geografiskt nära, där finns våra viktigaste industrikonkurrenter och där sker det just nu mycket stora förändringar.

Min framställning idag, som inte kan bli mer än översiktlig, är, i enlighet med rubriken, disponerad på två avsnitt:

(1) några allmänna industriproblem, främst relaterande till EEC-marknaden, och (2) några synpunkter på ett par problemindustrier.

Industriproblem

Situationsförändringen för industrin

Europeisk industri befinner sig idag i ett skede av stark utveckling och omställning. Bredvid marknadsintegrationen, som framkallats genom tillkomsten av EEC och EFTA, verkar förändringar i andra för industrin grundläggande utvecklingsfaktorer.

Den tekniska utvecklingen går snabbare än någonsin, och grundläggande och tillämpad forskning har kommit att få ett allt bredare och djupare inflytande på produktionstekniken. Ett antal nya expansiva industribranscher har uppstått, vilka utvecklar och producerar de erforderliga verktygen för denna avancerade teknik. Men den nya tekniken har också förändrat arbetsförutsättningarna för de traditionella industribranscherna. Anpassningen tenderar att i allt större omfattning kräva nyanläggning och ofta även omlokalisering. För många företag finns därvid ingen annan väg än passiv anpassning till vad progressiva konkurrenter eller maskinfabrikanter presenterar. Men vissa företag, som kan mobilisera de personella och materiella resurserna för eget utvecklingsarbete, har däri funnit ett verksamt konkurrensmedel, som inför en större dynamik i branschutvecklingen än den traditionella priskonkurrensen förmådde.

Företagens marknadsbild har förändrats som följd av en snabb allmän inkomstökning. Distributions-

strukturen har förändrats, främst genom framväxten av de stora detaljhandelskedjorna, och de producerande företagen får söka nya former för marknadsföringen. Produktionsinriktade företag blir alltmera marknadsinriktade.

En tredje faktor i denna omvandlingsprocess är den vidgade geografiska marknadsramen — genom den allmänna liberaliseringen av världshandeln och de regionala marknadsbildningarna i Europa. Tillkomsten av EEC och EFTA betydde att »i ett slag» företagens marknadsbild förändrades. Medan företaget förut utformat sin politik efter krav som ställdes av marginella förändringar i deras marknad, hade de nu att beakta konsekvenserna av en dimensionell förändring av en storleksordning som de, i ett relativt kort tidsperspektiv, icke förut upplevat. Branschens etablerade konkurrensmönster bröts upp på både hemma- och exportmarknaderna.

Denna nya marknadssituation ställer företagen i valet mellan två strategier: *att* behålla ett relativt stort sortiment och utöka produktionsvolymen så starkt att de når den erforderliga andelen av den nya marknaden, *eller att* behålla den befintliga produktionsstorleken och skära ned sortimentet. Frågan blir med andra ord: *att expandera* eller *att specialisera*. I båda fallen bestäms omställningsbehovet av nödvändigheten att erhålla tillräckligt stora produktions- och utvecklingsserier. Den tendens emot storföretagande som framkallats redan av den tekniska utvecklingen, förstärks av den marknadssituation som uppstått genom etableringen av EEC och EFTA.

Till omvandlingsbilden hör en fjärde grundfaktor, som för de flesta industriländerna i Västeuropa utgör en nyhet — bristen på arbetskraft. Expansiva näringsgrenar, som förut kunde täcka sina arbetskraftsbehov från en mer eller mindre öppen reserv av arbetslösa, utövar ett stigande tryck på andra sektorer. Expanderande branscher är expansiva därför att de är räntabla, och de kan betala högre löner därför att de har en modern produktionsapparat och hög produktivitet. Mindre expansiva företag och branscher kommer att möta rekryterings svårigheter och progressivt ökade lönekostnader.

Till detta kan läggas en femte utvecklingsfaktor: det nya energiläget. Olja och naturgas — främst från de stora gaskällorna vid Groningen i Nordholland — intränger och ersätter kol, som haft ett de facto monopol i de gamla industribygderna i Europas mitt. Det innebär omställningsproblem i första hand för de energiproducerande sektorerna. Men också de energiförbrukande industriernas struktur och lokalisering påverkas. I detta läge har energiförsörjningens kostnadsaspekt fått ökad betydelse. För många av de tunga industrier som samlats kring komet i Ruhr, Saar och Valloniet, ger nuvarande lokalisering icke längre en »bonus» utan ett »pålägg» i kostnadskalkylen. Därför orienterar de i ökad utsträckning sina nyanläggningar emot kustlägen i Europas periferi. De nya energikällorna har blivit en viktig utvecklingsfaktor för de nu underutvecklade regionerna vid Medelhavet och kring Nordsjön.

Det är en konsekvens av den här skisserade utvecklingsproblematiken att frågor om branschernas långtidsperspektiv och struktur så allmänt aktualiserats i Västeuropa idag.

Strukturomvandlingen

EEC-länderna har efter 1958 upplevt en stark ekonomisk expansion, som till stor del legat på ett begränsat antal branscher, exempelvis kemisk industri, transportmedelsindustri och elektrisk industri. Dessa »expansionsbranscher» har det gemensamt att de producerar »nya» varor och använder »ny» teknik samt att de växte snabbt redan under 50-talet. De har också ett, efter europeiska förhållanden, betydande inslag av storföretagande. En omfattande utbyggnad av de amerikanska filialföretagen i Europa har bidragit till dessa branschers dynamik.

Man finner emellertid att även vissa mer traditionella branscher expanderat, men där vanligen med den skillnaden att sysselsättningen ökat relativt ringa eller rent av minskat. Detta gäller ett flertal allmänna konsumtionsvarubranscher med avsättningssvårigheter under 50-talet och sålunda med outnyttjad kapacitet, vilken lätt kunde mobiliseras i det förbättrade avsättningsläge som följde med marknadsbildningen.

Slutligen finner man ett antal »krisindustrier», som inträtt i eller står inför en mer eller mindre utpräglad krissituation. Så gäller för skeppsvarv och kolgruvor men också för stål- och textilindustri.

Det förefaller sannolikt att den starka ökning av internhandeln som utlösts av marknadsbildningen fortsätter under ytterligare åtskillig tid. Men i ett läge av full sysselsättning kommer fortsatt handelsexpansion att återverka mycket mera direkt än hittills på den industriella strukturen. Arbetskraftsbrist

och kapitalbrist kan alltså väntas bli starkare verkande omvandlingsfaktorer än förut.

Industrin har överallt i Västeuropa i allt väsentligt en »småmarknadsstruktur», och det gäller även för stora länder som Tyskland och Frankrike där konkurrensen i många branscher varit ganska svag. Industrins yttre organisation är alltjämt bestämd av 50-talets produktionsvillkor — ej av 70-talets. När nu industrin i EEC-länderna fått en stormarknad, som väl kan jämföras med den amerikanska, så kommer utan tvekan en stark tendens emot storföretagande att göra sig gällande också i Europa. De amerikanska företagens mycket snabba expansion inom EEC efter 1960 visar, att *de* är beredda och redan på väg att ta tillvara de nya utvecklingsmöjligheterna. De europeiska företagen har att räkna med att i ett flertal branscher — och främst i de intressanta expansionsbranscherna — det snart finns kontinentalt opererande USA-ägda företag, som fullt ut tillämpar amerikanska produktions- och försäljningsmetoder och som har överlägsna finansiella resurser för marknadsföringen. Den erforderliga »stormarknadsstrukturen» för den europeiska industrin — dvs. ett tillräckligt antal stora företag, tillräckligt specialiserade företag och företag med huvuddelen av försäljningen utanför den nationella marknaden — måste uppenbarligen utvecklas längs flera linjer, såsom genom ökad kapitaltillförsel till och utbyggnad av de redan stora europeiska företagen, genom fusionsoperationer varvid redan befintlig kapacitet samlas till storgrupper, genom stark rationalisering och sortimentsbegränsning som leder till specialistföretag.

Trots det stora antalet fusioner, samarbetsavtal o. d. som kommit till under de senaste åren, är man inom EEC och särskilt i Frankrike av den uppfattningen, att koncentrationsprocessen icke framskrider tillräckligt snabbt och radikalt. Oron gäller inte minst de forsknings- och kapitalintensiva branscherna, där storföretagen, speciellt de amerikanska, visat sig besitta särskilda förutsättningar. Men man förutser också problem inom branscher som traditionellt utformats kring den medelstora, ofta familjedominerade företagsenheten, såsom stora delar av livsmedels-, textil-, pappers- och järnmanufakturindustrin.

Problemindustrier

Kolindustrin

Som resultat av en förändrad energisituation i Västeuropa befinner sig kolindustrin i öppen kris. Ännu vid slutet av 50-talet hade kolindustrin inom EEC mer än en miljon anställda; under första hälften av 60-talet har arbetsstyrkan minskat med 1/4 miljon.

Det finns emellertid anledning tro, att avgången till stor del bestämts av efterfrågan på arbetskraft i andra sektorer av ekonomin. Den stora avgången just i Tyskland och Belgien talar härför, liksom den betydande tillförseln av utländsk arbetskraft. I Belgien utgörs nu mer än halva arbetsstyrkan av utlänningar, vilka nästan helt sysselsätts i underjordsarbete.

Kolföretagen har genomfört en icke obetydlig koncentration. Av 400 gruvor i drift 1957 (då produktionen låg vid maximum) har icke mindre än 150 nedlagts, men det är marginella, ofta små enheter som lagts ned, och den utbrutna kvantiteten har minskat endast obetydligt. Produktivitetsförbättringen — genom nedläggning och genom nyinvestering — har icke hållit jämna steg med löneutvecklingen. Räntabiliteten har försämrats starkt, investeringsvolymen har sjunkit till en femtedel av 50-talsnivån. Kolindustrin företer sålunda två klara symptom på en »sjuk» industri: arbetskraften försvinner där det bjuds sysselsättningsalternativ och nyinvesteringssviljan sjunker.

Många skäl — strategiska, försörjningsmässiga, sociala — talar för upprätthållandet av ungefär nuvarande produktionsvolym för kol inom EEC. Men alltmer börjar det framhållas, att detta icke får innebära att priset för all energi tvingas följa med de stigande kolproduktionskostnaderna. Europeiskt kolpris är nu 14 à 15 dollar per ton, vartill kommer 4 à 5 dollar i direkta subventioner över statsbudgeten. Importenergi fås till 10 à 11 dollar per ton, men oljan är beskattad och kolet importreglerat. Det innebär redan nu närmast en fördubbling av den samhälls-ekonomiska energikostnaden. Och nuvarande högprislinje blir för Europa en allt sämre affär, när en allt mindre del av energibehovet täcks av kol.

CECA:s Höga Myndighet räknar med fortsatt minskning av kolproduktionen. Enligt prognosen för 1970 skulle ytterligare 200 000 arbetare friställas, vilket icke kan ske utan att regionala sysselsättningsproblem uppstår. Men icke heller den ramen anser man kunna uppehålla utan ytterligare stöd åt kolindustrin. Enbart lönekostnaden beräknas gå upp med 2 à 3 dollar per ton, vilket torde fordra en lika stor ökning av prissubventionen. Man önskar i första hand få de nationella kolsubventionerna under gemenskapskontroll. Nästa steg är att ge dem en sådan utformning, att det oundvikliga nedläggandet av ett stort antal gruvor verkligen kommer till stånd och sker under acceptabla former. Den tyska kolpolitiken har börjat orienteras i sådan riktning: fortsatta subventioner förenas med villkor, speciella »kolstäder» får hjälp med omställningen och en federal planeringskommission inrättas, vilket är något ganska anmärkningsvärt i den Erhardska fria marknadsekonomin.

Stålindustrin

Stålindustrin har alltsedan industrialismens genombrott haft ett avgörande inflytande på EEC-ländernas ekonomier. Den är koncentrerad till de centrala regionerna och där invävd i ett nätverk av råvarulevererande och järnbearbetande industrier. Den var en av de stora expansionsindustrierna under 50-talet. Dess förändrade marknads läge har därför verkningar långt utöver stålindustrins egna gränser.

50-talets kapacitetsbrist har förbytts i kapacitetsöverskott: de stora ställänderna (däribland EEC) har 1955—65 ökat kapaciteten med 50 %, och de små exportländerna (däribland Sverige) har fördubblat kapaciteten. Men stålmarknaden växer nu inte med mera än omkring 3 % per år, medan pågående och planerad utbyggnad är väsentligt större. Även under högkonjunktur kommer sålunda länge än stålmarknaden att präglas av hård konkurrens, främst beträffande handelsjärn men i ökande grad också för specialstål.

Det är tre faktorer som dominerar stålindustrins situation i EEC. (1) Dess råvarubas har förändrats. Högprocentig järnmalm, bl. a. från Skandinavien, är på väg att ersätta de lågprocentiga minettmalmen, till vilka stålindustrin en gång lokaliserades. Även kol erhåller man nu billigare från översjömarknader. Då malm och kol tillsammans svarar för halva produktionskostnaden, får lokalisering vid havet eller vid djupa inlandsleder väsentliga konkurrens fördelar. (2) En andra faktor är de helt nya tillverkningsmetoder som utvecklats efter kriget, främst de s. k. syrestålprocesserna. Dessa dominerar nu helt nyanläggningsverksamheten och kommer redan 1970 att svara för en fjärdedel av världens stålkapacitet. Då blir sålunda stora delar av den befintliga kapaciteten obsolet. (3) En tredje faktor är trenden emot större anläggningsenheter. Så har t. ex. de masugnar som byggdes före 1950 endast halva den diameter som nu anses optimal.

EEC:s stålindustri har att möta ett hårdnande marknads läge med en produktionsutrustning som till stor del är omodern, olämpligt lokaliserad och därtill uppsplittrad på alldeles för många och för små företagsenheter. Men åtskilligt händer inom EEC:s stålindustri. Ett antal nya stora kustanläggningar har kommit till, såsom vid Dunkerque i Frankrike, vid Gent i Belgien, vid Ijmuiden i Holland och Taranto i Italien, varav de franska och belgiska tillkommit genom samarbete mellan ett antal storproducenter. Ett flertal betydande företagsfusioner har skett. Frankrikes fyra största enheter har bildat två stor-koncerner, med årskapacitet om 8 respektive 6 milj. ton. I Tyskland har bildats Thyssen-Phoenix Reinrohr-gruppen (9 milj. ton), och en tysk-holländsk

grupp blir Västeuropas största stålproducent (över 10 milj. ton). Luxemburgska Arbed har konsoliderat intressen i franska stålverk och är därtill huvudentressent i den nya Sidmar-anläggningen i Gent. En belgisk stålfusion är under förberedelse. Den kontinentala stålindustrin är uppenbarligen på väg att över nationsgränserna lägga grunden för en företagsstruktur anpassad efter stormarknadens och världskonkurrensens krav.

Men koncentration löser ju i och för sig inga problem — den kan dock ge den nödvändiga handlingsramen för omställningsåtgärder. Många av de grundläggande problemen sträcker sig också långt utöver de enskilda företagens handlingsfär, så t. ex. frågor om fraktsatser och energipriser. I Frankrike har detta lett till ett omfattande samarbete mellan stålindustrin och staten. Industrin har utarbetat ett långsiktigt omställningsprogram för branschen och förhandlingar har förts med myndigheterna om finansierings- och lokaliseringsproblem, om kolleveranser etc. Stålindustrin har nyligen fått ett omställningslån om 3 mdr franc, mot vilket man lämnat utfästelser om att planenligt avveckla vissa äldre anläggningar och att driva de nya stålverken till full kapacitet. Annan samverkan sker inom ramen för CECA, som lämnat lån och garantier för omställningsinvesteringar, svarat för omskolning av arbetskraft och bidragit till finansieringen av vissa regionalpolitiska åtgärder, bl. a. i de krisdrabbade gamla järndistrikten i Lothringen.

Varvsindustrin

Varvsindustrins situation är vid detta laget alltför bekant för att fordra någon närmare utveckling. Det är emellertid åtskilliga faktorer i krisbilden som förbises då man — såsom ofta sker — främst hänvisar till de omfattande subventioner som utgår i de flesta producentländer. Subventionerna är ju mera ett symptom än en självständig krisorsak.

Till en del har varskrisen, som satte in omkring 1960, sin orsak i den abnormt uppdrivna efterfrågan på tonnage som följde på Suez-krisen 1956 och som gav rekordhöga nybyggnadsiffror för 1957—59. Till en icke ringa del är krisen emellertid av strukturell natur. Bredvid den gamla varvskapaciteten har det under 50-talet utbyggt en modern, konkurrensstark varvsindustri i flera nya skeppsbyggarnationer. Främst gäller detta Japan. Ett ofta förbisett element är också strukturförändringarna på efterfrågesidan. Den höga nybyggnadstakten 1957—59 förde till tonnageöverskott och fallande fraktsatser för de stora världshandelsvarorna. Detta tillsammans med stigande lönekostnader har orienterat redarna — varvsindustrins kunder — emot nya specialiserade och allt

större fartygstyper med automatiserad drift och anordningar för snabb lastning och lossning. Endast en del av varvsindustrin var rustad för att svara med »innovationer» på denna marknadsförändring. Det är väl inte minst genom att ha kunnat detta som de svenska varven uppehållit sin ställning, när Västeuropa i övrigt förlorat allt större marknadsandelar.

Varven inom EEC behöver genomföra radikala förändringar beträffande företagsstrukturen också för att kunna ställa om sin egen tillverkningsteknik till ökande lönekostnader och storlekskrav — ett 40-tal mer eller mindre fristående produktionsenheter bygger tillsammans hälften så mycket som 15 japanska varv och endast dubbelt så mycket som 6 svenska. Belägenheten i gamla trånga hamnar är ett starkt hinder för anpassningen. Att varven därtill ofta är enda stora basindustri i trakten ger en regionalpolitisk valör åt deras problem. Koncentrationen, både företagsmässig och lokalmässig, är emellertid på väg: en tredjedel av den franska varvskapaciteten har samlats till en företagsenhet och fusioner har genomförts även i Tyskland.

De nationella stödåtgärderna har haft — och har alltjämt — en konserverande effekt, och det finns väl anledning komma ihåg att stödet motiverats av lokaliseringspolitiska men också av militära skäl. EEC-kommissionens förslag siktar till successiv nedtrappning av stödet i Italien och Frankrike, men för att — såsom Romfördraget kräver — icke diskriminera mellan företag inom Gemenskapen har Kommissionen därvid nödgats ge Tyskland och Holland rätt att subventionera också sina varvsföretag. Det är utsagt att stödet skall ingå som ett element i ett konkret omställningsprogram.

Textilindustrin

Alla de gamla textilländerna har under efterkrigstiden upplevt »textilkriser». I länderna på kontinenten, där textilindustrin hade färre exportmarknader att förlora och bättre skydd för hemmamarknaden än i England, har utvecklingen dock varit mindre dramatisk. Men även där har textilindustrin sedan länge företett de vanliga krissymptomen: låg räntabilitet, låga löner, svag investeringsutveckling och många företagsnedläggelser. Situationen har under 60-talet framstått som mindre prekär till följd av den starka konsumtionskonjunkturen och den snabba internhandelsexpansionen inom EEC.

Det finns emellertid i textilindustrins krisbild mer än ett förändrat utrikeshandelsläge — bortfall av exportmarknader och importkonkurrens från »statshandelsländer» och »lågloneländer». Den textila konsumtionen är mindre expansiv än under den första ef-

terkrigstiden och efterfrågan vänds i ökande grad emot »nya» produkter (konstfibermaterial, heminredningsvaror, industritextilier för t. ex. bilar). Den vertikala uppdelningen av produktionsprocesserna på fristående enheter och den horisontella specialiseringen efter råmaterial är historiskt betingad och den svarar icke mot den aktuella marknadssituationen. Den europeiska textilindustrins problem idag är att finna en produktions- och försäljningsorganisation som närmar den till den slutlige köparen.

Omställningen kompliceras av att EEC:s textilindustri är starkt koncentrerad till nu ålderdomliga industridistrikt samt av uppsplittringen på många, i allmänhet icke särskilt stora företagsenheter, vilka ofta behållit karaktären av familjeföretag. Det har under efterkrigstiden emellertid skett en betydande inre rationalisering av produktionen. Så visar t. ex. EEC:s bomullsindustri över en tioårsperiod 20 % produktionsökning vid samtidig minskning av sysselsättningen med 30 %. Inom EEC har i stort sett saknats de externa initiativ till strukturomvandling som varit verksamma i den engelska bomullsindustrin: »the cotton industry act», enligt vilken ersättning utgått för eliminering av gammal maskinutrustning, samt de stora kemikoncernernas administrativa och finansiella medverkan till textilindustrins vertikala integration.

Genom textilindustrins relativa storlek inom EEC och kanske än mera genom dess dominans i vissa regioner är dock de ekonomiska och sociala konsekvenserna av en långt utdragen textilkris på väg att bli kännbara. De offentliga åtgärderna har, här som annorstädes, varit enbart av handelspolitiskt slag och föga effektiva, eftersom de ju bara svarat emot en del av textilindustrins problem.

Konklusion

De slutsatser som från våra svenska utgångspunkter kan dragas av det föregående, kan icke gärna gå annat än i *en* riktning. Oberoende av vilken integrationspolitik vi följer, så är den svenska industrin oundvikligen och redan involverad i den integrationsprocess som startats och snabbt löper vidare på den etablerade stormarknaden inom EEC. Den utveckling som här skisserats — icke såsom en möjlighet utan såsom en realitet där endast tidsfaktorn kan diskuteras — innebär en ganska grundläggande strategisk förändring för den svenska ekonomin. I Europa kom konkurrensen förut från industrier väsentligen av »småmarknadsstruktur» såsom den svenska. »Stormarknadsindustrin» låg på andra sidan Atlanten — snart kommer vi att finna den på andra sidan Östersjön.

