Förhandlingar 77-03-21

Nationalekonomiska Föreningen

Ordförande: professor *Erik Höök.*
Inledare: professor *Lars Nabseth* och fil dr *Tony Hagström.*
Deltagare i debatten: envoyé *Arne S Lundberg,* statssekreterare *Gunnar Söder,* riksdagsman *Kjell-Olof Feldt,* professor *Lars Nabseth,* fil dr *Tony Hagström,* redaktör *Sigfrid Leijonhufvud,* direktör *Wilhelm Mellkvist,* docent *Lennart Ohlsson* och redaktör *Henric Borgström.*

Strukturproblem för svensk stålindustri

Ordföranden:

Jag tror att ingen i denna församling är i ovetskap om att svensk stålindustri har stora och svåra problem. Det är ingen speciell företeelse för Sverige utan är till stor del ett internationellt fenomen. I den mån dessa svenska problem är gemensamma med utländska sådana är detta i stor utsträckning betingat av den konjunktur som f n råder. Men dessa konjunkturproblem blandas på ett mycket svåröverskådligt sätt med olika strukturproblem. I vad mån det här rör sig om problem av det senare slaget är alltså inte så lätt att urskilja.

Vi har dock här i dag två personer som håller på att utreda dessa frågor, och jag tror att de kan hjälpa oss att få en viss klarhet i de problem som vi står inför. Det är Lars Nabseth, som har utrett den svenska handelsstålindustrins problem. Han kommer med sin utredning i mitten av april, och det gör att han i dag inte kan mera specifikt redovisa de lösningar han tror kan vara tänkbara, men han kan ge den allmänna bakgrunden och en närmare precisering av de problem vi står inför.

Och det är Tony Hagström, som arbetat med specialstålindustrins problem, och har avlämnat sitt betänkande, där han skildrar bakgrunden till dessa. Även om han — som han själv säger — inte kommer med förslag om hur man kan lösa dessa frågor visar han dock på olika vägar att gå och tänkbara uppslag för en fortsatt diskussion.

LARS NABSETH:

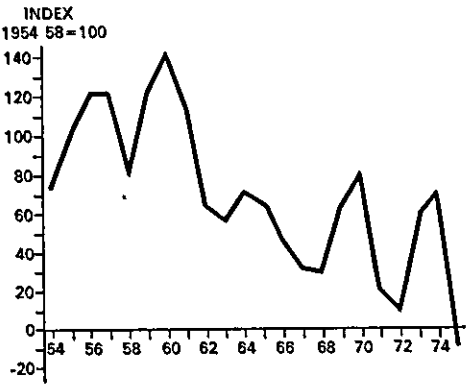
Ordföranden har redan sagt att jag är i en situation, där jag inte direkt kan avslöja innehållet i de förslag och rekommendationer vi kommer fram till i handelsstålsutredningen. Dessutom är vi inte klara ännu med vårt arbete, och därför kan fortfarande förändringar ske. Men däremot kan vi ta upp ett antal generella frågor och problem i detta sammanhang.

Erik Höök nämnde att problemen för den svenska stålindustrin inte bara kan ses som konjunkturproblem utan också är strukturellt betingade. Jag vill hänvisa till några bilder som bakgrund till den fortsatta diskussionen. *Figur 1*, som är uppgjord av Jernkontoret, visar lönsamhetsutvecklingen inom svensk stålindustri, dvs specialstål och handelsstål tillsammans. Det förekommer uppenbarligen konjunkturfluktuationer i lönsamhetsbilden, men hela tiden går kurvan nedåt. Det är en mycket klar trend, och kurvan hamnar helt uppenbart under nollstrecket någon gång 1975—1976. Noteringen för 1976 visar definitivt på en förlust.

Denna figur ger en utgångspunkt för en diskussion. Den visar att det inte räcker att bara diskutera stålindustrins problem i Sverige som ett konjunkturproblem, dvs som om alla frågor löser sig bara konjunkturen blir bättre. Skall vi få ett trendbrott i lönsamhetskurvan, behövs också mera radikala åtgärder, och det är dessa som kommer att behöva diskuteras.

Tabell 1 berör enbart handelsstålindustrin. Av tabellen framgår antalet anställda i svensk handelsstålindustri, produktionens omfattning och omsättningsvärdet år 1975.

Figur 1. Stålindustrins lönsamhet.



Handelsstålindustrin sysselsätter ca 18 500 människor. Som Tony Hagström säkerligen kommer att redovisa är det betydligt fler sysselsatta inom specialstålindustrin, men problemet med handelsstålindustrin är bl a att man har en mycket stark koncentration på ett antal orter, av vilka de kanske viktigaste är Oxelösund, Borlänge, Luleå, Boxholm, Hallstahammar och Smedjebacken. Utöver denna starka koncentration till ett

Tabell 1. De svenska handelsstålverken och deras storlek.

Företag	Råstålskapacitet 1976, 1 000 ton	Antal anställda 1975	Omsättning 1975, milj kr
De tre stora			
Domnarvets Jernverk	1 150	6 145	1 300
Norrbottens Järnverk (NJA)	1 700	4 985	968
Gränges Oxelösunds Järnverk	1 200	3 468	993
	4 050	14 598	3 261
Övriga			
Boxholms AB	120	840	294
Boxholm	(70)	(620)	—
Horndal	(50)	(220)	—
Gullspångs Elektrokemiska AB	35	50	19
Hallstahammars AB	90	520	99
Halmstads Järnverks AB	280	1 144	299
Kockums Järnverk	115	200	70
Smedjebackens Valsverks AB	300	1 115	265
AB Qvarnhammars Jernbruk	—	90	40
	940	3 959	1 086
Totalt	4 990	18 557	4 347

Källa: Uppgifter från resp företag.

antal orter bör nämnas att kapitalintensiteten också är mycket hög.

Jag vill inledningsvis framhålla tre frågor, som jag tycker att man måste beakta vid en strukturundersökning av detta slag. Den första gäller anledningen till att man gör en sådan undersökning och vilka beslut som kan ligga till grund för denna typ av utredningar. Framtiden är ju osäker, och det är svårt att göra prognoser. Min tidigare chef på IUI, Jan Wallander, har t o m hävdat att det knappast är mödan värt att över huvud taget göra några prognoser. Jag har kanske den uppfattningen att vi ändå måste göra sådana, men vi måste också hela tiden vara medvetna om de förändringar som sker.

Syftet med den strukturutredning som vi gör på handelsstålområdet är att skaffa fram ett underlag för beslut under de närmaste åren, men den har också ett långsiktigt perspektiv in på 1980-talet. Men det är ingen mening i att i dag diskutera investeringsbeslut i början av 1980-talet. Det kan vi göra när de besluten skall fattas. Jag skall återkomma till detta. Det kan röra investeringar som t ex Baltic Steel och Stålverk 80. Om någon hävdar att vi kommer att behöva göra dessa investeringar under andra hälften av 1980-talet eller under 1990-talet blir mitt svar, att det är tänkbart men att det inte finns någon anledning att i dag fatta beslut om det. Vi får därför kanske förnya strukturstudierna om några år igen.

En andra viktig aspekt, som jag undrar om vi inte har missat litet i den svenska debatten, inte minst på stålområdet, är att vi måste beakta den industriella omvandlingen i världen. Det pågår en gradvis omvandling, där nya producentländer kommer in, och vi som tillhör de gamla industriländerna tvingas anpassa oss till det. Vi har i handelsstålutredningen gjort en jämförelse mellan utvecklingen för textilindustrin och för handelsstålindustrin i världen, och det visar sig att utvecklingen på dessa områden har en betydande likhet, som jag strax skall återkomma till.

Min tredje inledande synpunkt är att det är oundvikligt i varje strukturdiskussion om en bransch i Sverige, som ändå berör förhållanden som kommer att bestå fem till tio år framåt i tiden, att ta upp ett resonemang om vårt relativa löneläge. Vi måste göra antaganden om det. Om vi underlåter att göra det, riskerar vi att hamna fel i vår strukturdiskussion. En förändring i detta relativa löneläge påverkar nämligen konkurrenskraften i branscherna. Jag menar att vi inte kan undvika en sådan diskussion. Lönerna svarar ändå för 75 procent av nationalprodukten och för mellan 60 och 70 procent av förädlingsvärdet inom industrin. Vi kan inte bara hänvisa till att det också finns andra kostnader. Råvarukostnaderna är dessutom mycket ofta internationellt bestämda.

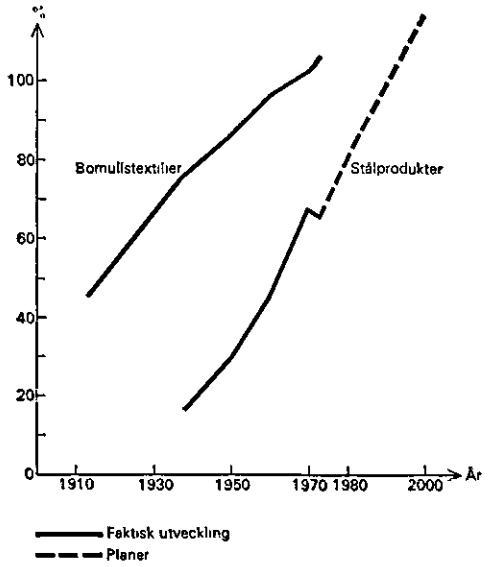
Vi gjorde för något år sedan en jämförelse mellan de två stora stålverken uppe vid Bottniska viken, dvs NJA och Rautaruukki. Båda hade då en omsättning på ungefär 900 milj kr. I Finland betalade man emellertid bara ca 50 procent av de svenska lönerna, och det betydde en löneskillnad på 100 milj kr. Det är inte att undra på att NJA hade svårigheter att klara en sådan situation, oavsett vad man i övrigt kan säga om NJA. Det är svårt att på en sådan omsättning kompensera denna löneskillnad.

Låt mig efter dessa tre inledande synpunkter gå över till den industriella omvandlingen. Vi har alltså gjort en jämförelse mellan stålindustrins och textilindustrins utveckling. Det är en chockerande likhet mellan de länder som startade med stålindustri och de som en gång startade med textilindustri. Omvandlingen har sedan gått från de gamla industriländerna, ursprungligen England, där utvecklingen startade i båda fallen, Tyskland och Nordamerika — USA var exempelvis en stor exportör av handelsstål före första världskriget — till Japan, som på 1930-talet var världens största textilexportör. Ännu på 1950-talet var Japan en stor exportör av textilier. På 1960- och 1970-talen har Japan i stället blivit nettoimportör av textilier. Tillverkningen har flyttat sig över till bl a Sydkorea, Taiwan, Singapore, Hongkong, Indien, Mexico och Brasilien.

Det har alltså skett en successiv omvandling av tillverkningsstrukturen i världen vad gäller textilier. Vi menar på grundval av den utredning som vi gjort att något liknande håller på att ske inom handelsstålområdet. Jag skall inte gå in i detaljer — det medger inte tiden — men likheterna är så pass betydande att jag tror att vi i västvärlden måste beakta denna utveckling. Det är inget tvivel om att man i dag planerar för väldiga utbyggnader av handelsstålindustrin runt om i världen, bl a i utvecklingsländerna. Samtidigt vet vi att det framför allt är där som efterfrågeökningen ligger. Det gäller i t ex Brasilien, Mexico, Venezuela, Iran, Irak, Saud-Arabien, Sydkorea, Nordkorea och Taiwan.

Vad är konsekvenserna av detta? För Nordamerika är följderna kanske inte så

Figur 2. Utvecklingsländernas självförsörjningsgrad för bomullstextilier och stålprodukter 1913—1980.



allvarliga, eftersom man där redan har anpassat sig till den situationen. Man säger där att man inte kan exportera handelsstål utan planerar för den amerikanska marknaden, där man menar sig ha vissa transportfördelar. Men för Västeuropa och kanske på sikt också för Japan är det en besvärlig situation. Västeuropa är i dag en stor nettoexportör av handelsstål. Belgien men också Frankrike och Västtyskland har en stor nettoexport. Vi vet att stålindustrin i dessa länder i dag befinner sig i en akut kris. Till en del beror det på konjunkturläget, men situationen måste också ses i ett långsiktigt perspektiv. De förlorar också exportmarknader.

Vad blir då slutsatsen för Sverige? Den slutsats vi drar i handelsstålutredningen är att vi tror att det blir mycket svårt att exportera handelsstål från Sverige i stora kvantiteter. Vad vi får koncentrera oss på är att producera för den svenska marknaden. Jag skall visa en bild *(figur 2)* med en jämförelse av utvecklingen inom textil- och stålindustrin, som anger hur utvecklingsländernas nettoförsörjningsgrad har förändrats. På 1910- och 1920-talen var utvecklingsländerna stora nettoimportörer av textilier, men under efterkrigstiden har dessa blivit nettoexportörer och utvecklingen fortsätter på samma sätt. På handelsstålområdet ser vi samma utveckling. Enligt UNIDO, organet för utvecklingsländernas industrialisering, förlagt till Wien, planerar man för att år 2000 vara stora nettoexportörer i dessa länder av handelsstål. Det är tänkbart att detta är överdrivna förhoppningar, men man ser ändå att likheterna på de båda områdena är mycket stora, om man tar hänsyn till en time lag på 20—30 år.

Vad har vi då att koncentrera oss på i Sverige? Det blir den svenska marknaden för handelsstål som vi får inrikta oss på, och den är i och för sig betydande. Vi har ju en stor verkstadsindustri. Vi grundar våra bedömningar på en studie som professor Erik Ruist har gjort över efterfrågan på handelsstål i Sverige fram till 1985. Enligt undersökningen kommer det ledsamma att inträffa att vi får ett trendbrott i efterfrågan på handelsstålprodukter. Vi hade under 1960-talet en ganska snabb ökning på uppemot 6 procent om året. För 1970- och 1980-talen räknar Erik Ruist snarare med en mycket långsammare ökning, runt 2 procent om året. Förklaringen härtill är framför allt att vi under 1960-talet hade en strukturell utveckling inom vårt näringsliv som gynnade handelsstålet. Vi hade en snabb ökning av varvsindustrin, av verkstadsindustrin och av byggnadsproduktionen. Framför allt inom varvsindustrin men också inom byggnadsindustrin har vi nu fått en omvänd utveckling. Särskilt varvsutvecklingen är besvärlig för svensk stålindustri, inte minst för ett par av de stora verken, NJA och Oxelösund. Sverige har i ovanligt hög grad koncentrerat produktionen och leveranserna till att avse varvsindustrin. Enligt gjorda bedömningar går omkring 19 procent av de svenska leveranserna av handelsstål till varven. I världen i övrigt är denna siffra mycket mindre, och detta skapar ett strukturellt problem.

På samma sätt vet vi att bostadsbyggandet på 1960-talet ökade snabbt fram till 1970 men sedan har gått tillbaka, och detta återverkar på produktionen av armeringsstål. Mot denna bakgrund vill jag redovisa nästa bild *(figur 3)*, som illustrerar efterfrågeutvecklingen i Sverige enligt Erik Ruists bedömningar av den procentuella utvecklingen per år mellan 1974 och 1980 för olika produkter av handelsstål. Genomsnittligt ligger ökningen på knappt 2 procent. Vissa produkter uppvisar en snabbare ökning, exempelvis tunnplåt, medan andra, som t ex grovstål, har en långsammare utveckling.

Mot denna efterfrågebild har vi satt den

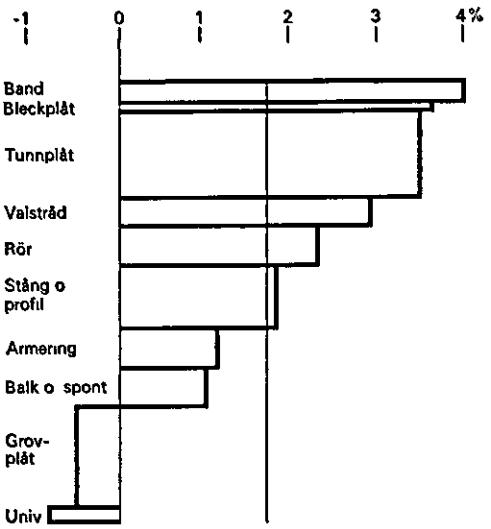
svenska produktionskapaciteten i dag. Vår uppgift, som vi ser den, är att på bästa sätt försöka anpassa den nuvarande svenska produktionsstrukturen till den efterfrågan vi kan förutse 1985. Problemet är det att vi redan i dag har praktiskt taget hela den kapacitet som vi behöver år 1985 för de flesta produkter. Man kan alltså inte, såsom skett på flera håll, hävda att vi har investerat alldeles för litet i svensk handelsstålindustri. Vi har de facto gjort sådana investeringar att vi både på valsningsområdet och i stor utsträckning på råstålområdet har tillräcklig kapacitet för den produktion som behövs år 1985. Vad det gäller är i stället att försöka finna bästa möjliga anpassning.

Man kan i detta sammanhang hänvisa till en studie som gjorts av Industriens Utredningsinstitut och som framför allt vad avser stålindustrin visar att avkastningen på investeringar i forskning i stålindustrin under 1960-talet har varit mycket högre än avkastningen på fasta investeringar. Den enda signifikanta slutsats man kan dra av denna studie är att det hade lönat sig att föra över resurser från fasta investeringar till forskningsinvesteringar. Man kan också peka på att t ex Sandvik, som är det företag som sysslat mest med forskning, har haft en mycket fin utveckling. NJA, som har satsat mest på fasta investeringar, har däremot uppenbarligen inte haft en särskilt bra utveckling.

Jag vill avslutningsvis säga att ett problem som vi också har då det gäller att se på kapacitetsutveckling och struktur är att den tekniska utvecklingen har gått emot oss på handelsstålområdet. Stordriftsfördelarna är nu sådana att på många områden bör ett verk för att ha optimal storlek producera mer än vad de svenska verken gör. Jag har haft tillfälle att studera världens största verk för framställning av handelsstål, Fukuyama i Japan. Där produceras 16 miljoner ton handelsstål per år medan vår förbrukning ligger på knappt 4 miljoner ton per år. Räknat i råstål blir det 4—4,5 miljoner ton per år. Fukuyama har 27 000 anställda medan vi med vår produktion har 18 500 anställda inom handelsstålindustrin. Detta innebär att man vid Fukuyama har en produktion per anställd på runt 600 ton per år medan vår ligger på 225 ton per år och anställd. Det är inte lätt att vara konkurrenskraftig med den typen av enheter.

Vi har i våra diskussioner också haft en hypotes innebärande att man skall se bort från all den kapacitet som man nu har och

Figur 3. Sverige 1974—80 (IUI:s I-alt).



bygga ett helt nytt verk. Skulle man då bli konkurrenskraftig? Slutsatsen blir att vi då skulle vara tvungna att koncentrera oss på bara någon produkt och importera de andra. Vi skulle inte ha möjlighet att producera över hela fältet. För att kunna göra det tror jag att vi tvingas att på bästa möjliga sätt utnyttja den kapacitet som finns. Men allt tyder ändå på att det finns betydande möjligheter till strukturrationalisering inom handelsstålindustrin. Vi kan öka produktionen per man och år inte oväsentligt. Det är det som vår utredning skall bilda underlag för. Problemet är att vi kan få sysselsättningseffekter, som kan vara besvärliga och som kan komma att vålla stor debatt.

TONY HAGSTRÖM:

Det svenska stålet biter inte längre, heter det i debatten om specialstålindustrin. Det ligger mycket i detta och för att fortsätta med samma bildspråk: ståleggens skärpa har blivit allt mindre under en följd av år. Det egendomliga är att detta uppmärksammats så litet. Handelsstålindustrins problem har ventilerats så våldsamt under de senaste åren att specialstålindustrin ibland nästan glömts bort.

En del av förklaringen ligger möjligen i ordets makt över tanken. Specialstål är inte någon specialitet för Sverige. Indelningen i

handels- och specialstål baseras på en rent kemisk definition. Handelsstål är sådant stål, som är olegerat och innehåller mindre än 0,6 procent kol. I princip är allt annat stål specialstål. Specialstålet är en mindre restpost, som i internationell statistik ofta inte ens särredovisas.

Det är egentligen också missvisande att tala om specialstålindustrin såsom om det vore en relativt homogen bransch. En adekvat branschindelning bör ju helst utgå från produkterna och deras inbördes konkurrensförhållanden. Man måste då konstatera att specialstålindustrin består av ett antal branscher. SKFs tillverkning av musikstål för dragspel har mycket få beröringspunkter med Sandviks tillverkning av bergborrar för att nu bara ta ett exempel. Efter denna principiella markering återgår jag till traditionell terminologi och talar om specialstålindustrin som ett begrepp. Jag tänker inte trötta med en sifferspäckad redogörelse från min utredning utan begränsa mig till vissa principiella aspekter.

Det var tillgångarna på malm, skog och vattenkraft som ursprungligen bestämde stålverkens etablering och lokalisering i Sverige samt skapade de klassiska bruksorterna. De svenska naturtillgångarnas speciella värde har i dag i stort sett förlorat sin ursprungliga betydelse för de nuvarande svenska specialstålföretagen. Skogen saknar helt betydelse.

Ifråga om råvara är specialstålindustrin i dag till övervägande del baserad på skrot, som företagen köper på marknaden inom eller utom Sverige. Vissa produkter såsom kolrikt stål och elektroplåt kräver dock fortfarande tillgång till malm av hög kvalitet. Inköp av legeringsämnen, som är en annan betydande insatsvara, innebär import antingen direkt eller indirekt genom köp från de två legeringsverk, som finns i Sverige. Råvarutillgången ger således inte svensk specialstålindustri några påtagliga fördelar jämfört med utländska konkurrenter.

Ljusbågsprocessens dominans inom specialstålindustrin har återgett vattenkraften något av dess klassiska betydelse, men nu i form av billig elenergi. Flertalet specialstålverk har av historiska skäl tillgång till egen vattenkraft. Dessa, som regel äldre vattenkraftverk, producerar elenergi till en kostnad, som ligger avsevärt under dagens kostnader för elenergi från exempelvis kärnkraftverk. Från samhällsekonomisk synpunkt är detta utan betydelse vid en bedömning av specialstålindustrins konkurrensförutsättningar. Rent företagsekonomiskt innebär dock innehavet av egen billig vattenkraftsalstrad elektricitet en högst påtaglig fördel för de svenska specialstålföretagen jämfört med många utländska konkurrenter. Detta förhållande ändras inte av det faktum att Sverige är ett av de ytterligt få länder i världen, som beskattar industrins elförbrukning.

Vid en bedömning av den svenska specialstålindustrins komparativa för- och nackdelar jämfört med utländska konkurrenter måste arbetskraftens kunnande och yrkesskicklighet tillmätas en viktig roll. Samtidigt är detta en faktor vars betydelse är oerhört svår att mäta kvantitativt. Rent allmänt torde gälla att yrkesskickligheten inom tillverkningen spelat en väsentlig roll för den kvalitet och därmed konkurrensförmåga, som svensk specialstålindustri traditionellt haft. Betydelsen av detta slags kunnande har dock minskat påtagligt under efterkrigstiden genom ökad mekanisering, processtyrning, datorisering och stordrift. Den japanska industrins framgångar på världsmarknaden under senare år beträffande rostfria platta produkter är ett slående exempel på detta.

Kunnandets betydelse inom ståltillverkning blir i allt högre grad en fråga om forskning och utveckling. Traditionellt har Sverige en stark ställning beträffande forskning och utveckling på stålområdet, särskilt vad gäller metallurgi. Relativt sätt gör svensk stålindustri betydande insatser på FoU-området. Svensk specialstålindustri har en viss konkurrensfördel genom sitt kunnande. Denna fördel hänför sig dock inte till hela produktionen. Merparten av produktionen är standardbetonad, där pris och leveranssäkerhet är avgörande för konkurrensförmågan.

Inte sällan framförs uppfattningen att de svenska specialstålverken har konkurrensfördelar genom att företagsmässigt vara integrerade med annan tillverkning, särskilt verkstadsindustriell. Härigenom skulle uppnås marknadsmässiga och tekniska fördelar. I realiteten är denna integration begränsad och tenderar i flera företag att snarare minska än öka. Ser man på specialstålindustrin i sin helhet avsätts huvuddelen av produktionen på den öppna marknaden i konkurrens med andra stålföretag. Den vidareförädling och integration med verkstadsindustriell tillverkning som finns, har dock ett klart positivt värde.

Nära sammanhängande med föregående frågeställning är frågan om betydelsen för svensk stålindustri av att ha tillgång till en

kvalificerad hemmamarknad, särskilt i form av en avancerad verkstadsindustri. Det är riktigt att detta är en fördel. Denna fördel tenderar dock att minska i betydelse, framför allt beroende på att ökade krav på stordrift i produktionen leder till krav på avsättningsvolymer, som vida överstiger den svenska marknadens behov. I dag exporterar svensk specialstålindustri ca 75 procent av sin produktion, mätt i värde.

Det kan med viss rätt hävdas att med den ökade ekonomiska integrationen i Västeuropa bör den svenska marknaden enbart ses som en del av den större västeuropeiska marknaden eller i vart fall av den nordeuropeiska marknaden. Denna marknadsutveckling innebär den fördelen att svensk specialstålindustri i kraft av sitt kunnande och renommé får ökade förutsättningar att göra sig gällande. För att utnyttja dessa möjligheter krävs emellertid inte bara tekniskt kunnande utan också en väl utvecklad försäljningsorganisation. Den svenska specialstålindustrins produktion är till sin huvuddel inte tillräckligt unik för att kunna avsättas utan intensiv marknadsföring, snabba och säkra leveranser samt kvalificerad service.

Diskussionen hittills har visat att svensk specialstålindustri har vissa konkurrensfördelar av grundläggande natur, som dock tenderar att minska i betydelse. På ett mycket stort produktområde har denna typ av konkurrensfördelar helt eliminerats, nämligen gentemot främst Japan i fråga om produktion av rostfria, platta produkter i enklare kvaliteter.

Bortsett från det stora produktområdet rostfria platta produkter av enkel kvalitet, har svensk specialstålindustri inte heller några avgörande naturliga konkurrens*nackdelar* jämfört med de viktigaste konkurrenterna, vilka främst återfinns i Västeuropa. Samtidigt tenderar dock de naturliga konkurrensfördelarna att minska i betydelse. Sammantaget innebär detta att lönekostnaden per producerad enhet i svensk specialstålindustri får allt större betydelse för konkurrensförmågan gentemot de västeuropeiska konkurrenterna.

Ser man på den långsiktiga utvecklingen finns det inte anledning att påstå att svensk specialstålindustri saknar möjligheter att hävda sig i den internationella konkurrensen. För att göra detta krävs dock inom åtminstone vissa avsnitt kraftiga förändringar i fråga om struktur samt marknads- och produktinriktning. Även med sådana förändringar är det dock osannolikt att specialstålindustrin under de närmaste åren kan uppnå en lönsamhet, som är i nivå med genomsnittet för svensk industri.

Det klassiska receptet i Sverige för företag och branscher med långsiktiga lönsamhetsproblem är att satsa på specialiteter, som kan bära de relativt sett höga svenska lönekostnaderna. Detta recept gäller även för specialstålindustrin, men det löser bara en mindre del av problemen under i vart fall den överblickbara framtiden. Specialprodukter i mer kvalificerad mening, typ ventilfjädrar och musikstål, svarar för endast en begränsad del av specialstålindustrins produktion i dag. Att fylla specialstålföretagens sammanlagda metallurgiska kapacitet på över 2 miljoner årston med sådana specialprodukter är helt enkelt inte praktiskt möjligt.

Specialstålföretagens produktion kan inte delas upp i två homogena kvalitetskategorier — standardprodukter och specialprodukter. Produkterna fördelar sig i verkligheten över en skala från patentskyddade specialiteter till kvalificerade standardprodukter och längst ner enkelt handelsstål. Under senare år har specialstålföretagen i betydande omfattning lagt ner produktionen av handelsstål. Det är ofrånkomligt att denna process fortsätter. Volymmässigt dominerar i dag vad som här kallats kvalificerade standardprodukter. Detta bör i än högre grad gälla i framtiden. Med kvalificerade standardprodukter menas produkter med relativt höga kvalitetskrav och som produceras av ett jämförelsevis begränsat antal företag i Västeuropa, Nordamerika och Japan.

Allt fler utländska företag tar upp tillverkning av produkter med de lägre kvalitetskraven med åtföljande prispress. Detta tvingar de svenska företagen att successivt "uppgradera" sina produkter kvalitetsmässigt och samtidigt behålla eller öka den totala produktionsvolymen. Detta ställer krav på kontinuerliga insatser beträffande forskning och utvecklingsarbete, särskilt inom metallurgin och processtekniken. Detta krav på successiv kvalitativ "uppgradering" ger specialprodukterna större betydelse än vad deras volym vid varje given tidpunkt anger. De innebär nämligen *dels* en tillväxtpotential, *dels* att det med dessa produkter förenade tekniska kunnandet i företagen underlättar den kvalitetsmässiga "uppgraderingen" av den stora volymproduktionen.

Tillverkningen av kvalificerade standardprodukter är förenade med klara stordriftsfördelar om än inte så utpräglat som inom produktionen av handelsstål. Genom pro-

duktbyten har de svenska specialstålföretagen under senare år sökt åstadkomma en specialisering vid respektive verk, som gör det möjligt att bättre utnyttja dessa stordriftsfördelar. Denna utveckling mot längre produktionsserier kan dock inte ske hur långt som helst inom ramen för existerande företags- och anläggningsstruktur. Konkurrenstrycket utifrån och strävan efter utnyttjande av stordriftsfördelar kommer på flera produktionsområden att tvinga fram företagssamgående och t o m nedläggningar av vissa verk.

En slutsats blir således att de svenska specialstålföretagen för att överleva måste satsa på *både* specialprodukter med begränsad volym och kvalificerade standardprodukter i stora volymer. En annan slutsats är att de senare produkternas tillverkning är förenade med stordriftsfördelar, som tvingar fram betydande omstruktureringar och ökad koncentration inom den svenska specialstålindustrin. Dessa slutsatser förstärks när man ser på de krav, som ställs beträffande marknadsföring, finansiering och FoU-arbete. .

Det kommer att krävas betydande personella och finansiella resurser för att ha en effektiv försäljningsapparat bl a på den stora västeuropeiska volymmarknaden. Till detta kommer att de svenska specialstålföretagen på grund av minskande naturliga konkurrensfördelar i ökande utsträckning måste ha en mycket aktiv marknadsföring på de stora marknaderna i Västeuropa, om man skall kunna finna avsättning för sina produkter till rimliga priser. De svenska företagen bör vidare i konsekvens härmed i ökande utsträckning söka uppnå marknadsandelar på sina respektive produktområden, som gör dem till en maktfaktor och därmed mindre sårbara för konkurrenterna. Detta är av särskilt stor betydelse under perioder med överkapacitet.

Såsom jag sade tidigare är den svenska specialstålindustrins kunskapsmässiga försteg till helt övervägande del avhängigt av insatser beträffande forsknings- och utvecklingsarbete. Sådant arbete kräver en viss volym för att bli effektivt och bör bedrivas i stor utsträckning oberoende av konjunkturväxlingarna. Även detta sätter en nedre gräns för hur små företagen kan vara.

Det är dessa grundläggande värderingar, som utgör väsentliga utgångspunkter för mina synpunkter och slutsatser i utredningen. Oavsett vilka konkreta åtgärder, som kan komma, är det enligt min mening väsentligt att ha dessa värderingar i minnet. I annat fall riskerar man att i långa loppet göra den ofrånkomliga omställningsprocessen onödigt plågsam för de närmast berörda människorna.

Debatt

Redigerat referat

Ordföranden:

Jag tackar Lars Nabseth och Tony Hagström för deras inledningar. Ett problem när vi nu skall börja diskutera stålindustrins problem är att den ena av dess två delar, specialstålindustrin, som Tony Hagström nämnde inte är någon enhetlig bransch. Om man dessutom också samtidigt skall diskutera handelsstålet, kan det vara svårt att hålla samman debatten. Nu finns det ändå ganska stora likheter i bakgrunden i form av det relativa löneläge som vi har i Sverige. Enligt Tony Hagströms utredning har vi också att utgå från att Sverige också fortsättningsvis vill vara ett höglöneland. Med den utgångspunkten står vi gemensamt både på handelsstålområdet och inom specialstålindustrin inför problem i anpassningen till konkurrens utifrån, med de förändringar som härav följer.

Inom specialstålindustrin utgör 20 procent av produktionen handelsstålskvaliteter. Dessutom är det när det gäller den stora produktgruppen, platta rostfria produkter, en förskjutning på gång mot att dessa blir bulkprodukter. Jag tror därför att det finns stora förutsättningar att använda samma diskussionsutgångspunkt när man tecknar en allmän bakgrund för de båda stålsektorerna. Det finns en avgörande skillnad mellan dem, nämligen när det gäller inriktningen på marknad och avsättningsområde. Men jag tror inte att det skall behöva vålla svårigheter när vi skall diskutera de problem som vi står inför.

Arne S Lundberg:

Församlingen blev kanske rätt chockerad och fick måhända en del obehagliga associationer då Lars Nabseth i samma andedrag nämnde

textil och stål, men det var ändock i ett ganska oskyldigt sammanhang, nämligen i samband med u-länderna. När jag var nere i Västtyskland i början på december, på Deutsche Industrie- und Handelstag, och åhörde ett föredrag med diskussion reste sig en stålverkschef och undrade vad man skulle ta sig till med nödlidande industrigrenar som textil och stål. Där var associationen förd ett stycke vidare.

Jag tror att den första av de kurvor som Lars Nabseth visade har ungefär samma utseende som motsvarande kurva skulle få för Västeuropa. Men det finns ganska stora olikheter. England har varit ett elände så långt jag minns tillbaka. Ett verk som Hoogovens i Holland har varit klart mera ekonomiskt än en hel del andra. Det finns alltså variationer. Men i stort sett är stålindustrin inte heller någon särskilt lysande industrigren ute i Europa ur vinstsynvinkel. Vi har verkliga problemområden som Lothringen i Frankrike, Saarverken och även vissa av de västtyska verken, som inte bara lider av lågkonjunktur — det skall vi bortse från i vår strategi — utan som faktiskt har långsiktiga problem. Det är ju en bransch där produktionen varierar våldsamt mellan hög- och lågkonjunktur. Stålet är mycket konjunkturkänsligt, och det tenderar gärna att bli så att man gör så dåliga resultat under lågkonjunkturen att det inte går att kompensera dem under de lysande övervinstår som någon gång inträffar. Jag talar i detta sammanhang om handelsjärn.

Om man i Sverige arbetar i en bransch där lönsamheten över huvud taget ute i Europa ligger omkring noll, gäller det minsann att ha lika stor konkurrenskraft, om man inte långvarigt skall behöva notera "röda siffror". Har vi då det? Nej, jag menar att vi inte har det när det gäller handelsjärn. Det finns även på det området specialiteter, kundförhållanden, transporter med lastbil från verket till närbelägna verkstäder osv, som ger en klar konkurrensfördel. Men vi skall hålla i minnet att vi inte har och inte kommer att få så stora enheter vare sig i fråga om masugnar, stålugnar eller vissa typer av valsverk som man har i de mest konkurrenskraftiga verken ute i Europa. Det betyder att vi är illa ute inte bara när det gäller att exportera enklare kvaliteter utan även på grund av att vi samtidigt får över oss skurar av billig import — för att inte tala om den som kommer från vissa östländer, visserligen i begränsade mängder men tillräckligt för att ibland verka ganska svårt marknadsstörande. Vi har inte dessa stora enheter, och jag tror kanske inte heller att vi någonsin få dem.

Domnarvet ligger illa till ur råvarusynvinkel. Den mellansvenska malmen är dyr. Det är kostnadskrävande att släpa koks från kusten in i landet, och på det metallurgiska området lider Domnarvet av vissa påtagliga brister, speciellt vad gäller masugnar.

I Luleå har man vid nuvarande och historisk prissättning på malm en klart billigare råvara än kustverken nere på kontinenten. Men den fördelen räcker inte till för att kompensera nackdelarna vad gäller kolet och utfrakten. Vintrarna innebär också en svårighet, även om man har en förstklassig isbrytning.

Oxelösund ligger egentligen bäst till lokaliseringsmässigt men har råkat ut för mycket svåra avsättningsförhållanden för den enda produkten, nämligen grovplåt, och dessa svårigheter kan också komma att fortsätta ett tag.

När det gäller Luleå har jag någonstans sett en uppgift om att det inte skulle finnas någon malm där uppe om tio år. Jo, nästa nivå i Malmberget gör det möjligt att fortsätta brytningen minst 30 år, såvida man något så när klarar sig ur konkurrenssynvinkel. Men om det sedan blir så lönsamt att fortsätta i Malmberget, att man kan bygga nya huvudnivåer tror jag inte att någon kan våga uttala sig om. Redan ur den synvinkel — även om malmen inte skulle räcka i bara 30 år utan i 50 år — är det tveksamt att koncentrera en våldsamt stor ståltillverkning där uppe. Man kommer nämligen att ligga ohyggligt illa till om man därtill skall behöva importera malm på långdistans.

Vad skall man nu göra i denna situation? Ja, vi har ju i tidningarna läst vad Lars Nabseth tänker föreslå. Jag vet inte om man får vara så indiskret att man har talar om vad som står i tidningarna, men det är tydligt att det är en fråga om huruvida Domnarvet skall satsa på metallurgin eller skall köpa ämnen dels från Oxelösund, dels från Norrbottens Jarnverk. Det är något som man självfallet måste diskutera, liksom också diverse andra ting.

Man måste starta från de förutsättningar man har. Det västkustverk som hade varit idealiskt att ha, om det hade byggts för länge sedan, finns inte och blir inte byggt. Då måste man utgå från det förhållandet att vi har en överkapacitet på ämnen både i Luleå och i Oxelösund och att Domnarvet har det knalt ställt på det metallurgiska området. Jag har dock mycket svårt att se hur det ur detta skall kunna komma fram något med stor konkurrenskraft. Jag tror att man får räkna med att offra en del kapital och sätta in en del s k subventioner för att få detta att flyta.

Jag tror att jag nämnde ordet strategi i något sammanhang. Jag tycker att handelsjärnindu-

strin skall intressera sig mycket starkt för den framtida energiförsörjningen. Världen går mot en energikris — jag tror inte att det går att avvärja den — och då kommer även kol- och koksförsörjningen att bli ett mycket bekymmersamt kapitel. Man kommer i de kolproducerande länderna att kasta över från olja till kol, och jag har svårt att se var det kommer att bli en så stor kolproduktion i förhållande till förbrukningen att det blir särskilt frestande att exportera hit till Sverige.

Gunnar Söder:

Den debatt som hittills har förts om stålbranschens problem har på senare tid kanske inte haft tillgång till de bästa underlagen. Vi har i departementet känt detta som en brist. Vi tycker nu att det är tacknämligt dels att Tony Hagströms utredning om specialstålet är framlagd, dels att Lars Nabseths handelsstålutredning kommer inom en kortare tid än en månad. Det bör härigenom framkomma bättre underlag och vi bör få en bättre avstamp både för debatt och för åtgärder.

Det utredningsresultat vi har fått från Tony Hagström och som Lars Nabseth bebådar är väl knappast av det uppmuntrande slaget. Om vi avläser dagsläget, kan vi sammanfattningsvis säga att det är en mycket stor brist på lönsamhet. Man ser det både i sådana kurvor som visats i denna debatt och om man betraktar de enskilda företagen. Jag skall för min del vara indiskret nog att redovisa några uppgifter från en proposition som ligger på riksdagens bord, nämligen om NJA.

NJA har i dag en total kapacitet av stålämnen på 1,6 à 1,7 miljarder ton. Dess kapacitet i form av efterarbete, valsverksbearbetning och annan manufakturering uppgår till maximalt 850 à 900 miljoner ton, dvs i stort sett hälften av stålämnena. Det maximala utnyttjande som förekommit inträffade år 1974 och var på inemot 700 miljoner ton. Under det år som förflutit utnyttjar man i efterbearbetningen ungefär en tredjedel eller drygt 500 miljoner ton av råstålskapaciteten. Den överskjutande delen skulle behöva avsättas i form av stålämnen. Någon marknad finns inte för detta.

Som ni känner till har detta sammantaget lett till en mycket prekär situation för NJA. Det lär bli en förlust på minst en halv miljard för sistlidna år. Det behövs ett tillskott för en rent nödvändig finansiell rekonstruktion på 1,8 miljarder kronor.

Detta är kanske den mest drastiska bild man kan få av dagsläget, men vi vet också att de andra handelsstålverken och även specialstålverken arbetar med mycket stora svårigheter. Frågan är om något av dem kan redovisa någon egentlig vinst eller lönsamhet.

Vilka möjligheter finns det då i ett kortsiktigt perspektiv framöver att rätta till detta läge? Det har förekommit några ord i denna debatt redan som jag kan peka på, nämligen kostnadsläge och löneläge. Man menar att dessa faktorer måste uppmärksammas om vi skall kunna utveckla en konkurrenskraft framöver. Det må så vara, men jag tror samtidigt att man måste säga att det inte kommer att vara tillräckligt. Möjligen kan man tala om förbättringar, men tyvärr blir det kanske fråga om marginella sådana. Vi vet att länderna i tredje världen har en ökande kapacitet och att marknaden sedan mitten av 1970-talet har krympt rätt drastiskt. Vi vet att den kommer att växa, men sannolikt betydligt långsammare än hittills.

Jag tror att man i detta hänseende måste göra en liten jämförelse med textilindustrin. Här, då det gäller handelsstålet, har uppenbarligen länderna i tredje världen betydande fördelar både vad gäller närhet till råvaror, inte minst ur frakt- och hanteringssynvinkel och när det gäller lönekostnader. Vi har inte heller gentemot dem ett tillräckligt teknologiskt försprång.

Även om man skulle önska att en ändring av kostnadsläget för svensk del skulle vara tillräcklig för att rätta till den nuvarande bristen på lönsamhet, tror jag inte att det är en realistisk utväg. På längre sikt får vi väl ta fasta på att vi knappast kan påvisa några s k komparativa fördelar, åtminstone inte i fråga om handelsstålet — möjligen delvis när det gäller specialstålet. Vi får konstatera att vi generellt sett inte kan vinna några stordriftsfördelar, som kan uppväga vad konkurrenterna förmår prestera.

Tony Hagström säger att vi kan förbättra marknadsföringen när det gäller specialstålet. Jag tror att man kan vinna resultat på det området genom en intensiv marknadsföring, men jag är på den punkten betydligt mera pessimistisk när det gäller stapelvaran handelsstål. På samma sätt tror jag att det förhåller sig när det gäller forskning och utveckling, där vi kan vinna en hel del på specialstålområdet, men det är mera tveksamt nar det gäller handelsstål.

Detta är naturligtvis också i hög grad politiska problem. Vi kanske först kan se det som ett samhällsekonomiskt problem. Det perspektiv som vi kan skönja för denna bransch tyder väl på att vi får en lägre bruttonationalprodukt än vi skulle ha haft, om vi hade kunnat utnyttja produktionskapaciteten i denna näring

fullt ut. Vi får också konstatera att detta kommer att slå hårt på vår bytesbalans, som ju redan är ett problem. På längre sikt kan man knappast vänta att stålbranschen kommer att medföra någon positiv trend för bytesbalansen framöver. Skall vi rätta till den, får vi nog lita på andra näringsgrenar. Det betyder också stora problem sysselsättningspolitiskt för arbetsmarknadspolitiken, inte minst lokalt. Där kommer det i den strukturella omvandling som väl är nödvändig att behövas en betydande varsamhet för att man inte skall få oacceptabla sociala konsekvenser.

Det finns också anledning att från en annan synpunkt varna för drastiska åtgärder eller neddragningar. Vi vet att branschens avsättningskapacitet här hemma ändå kommer att bli pressad. Dess största kund, de svenska varven, har det besvärligt. Även där går kapaciteten ned, vilket kanske är ofrånkomligt, men också där får man mana till en viss försiktighet. Vi vet dessutom att en neddragning i stålindustrin kommer att förvärra de problem som gruvindustrin redan har.

Självfallet — det har jag redan sagt i många sammanhang under den stålbranschdebatt som förts — måste man sätta in regionalpolitiska åtgärder för att försöka lösa problemen. Det är ju ofta s k enortsföretag som får dra ner sin sysselsättning eller kanske rent av friställa en hel arbetsstyrka. Man behöver då alternativ sysselsättning. Det måste för statsmakterna vara väsentligt att kunna göra massiva regionalpolitiska insatser. F n måste vi tyvärr konstatera att det generellt sett finns betydande begränsningar i det svenska näringslivets konjunktur- och efterfrågeläge. Vi kan inte räkna med att investeringsviljan i näringslivet kommer att vara tillräckligt hög, utan vi får nog utgå från att den kommer att vara oförändrat låg.

När nu dessa utredningar har lagts fram är det regeringens avsikt att tackla problemen så snart som möjligt. Det kommer att ske i samråd med branschen, med företag och med fackliga organisationer.

Kjell-Olof Feldt:

Det har låtit rätt dystert hittills i den här debatten, och tyvärr kan väl inte heller jag så här på slutet åstadkomma några glädjeutbrott. Men några erinringar tänker jag ändå göra till den diskussion som nu förs om svensk stålindustri.

Vi har måhända en benägenhet att se varje händelse som en helt unik företeelse, som vi aldrig förut upplevt några paralleller till. Men det är inte första gången en svensk industribransch har att anpassa sig till konkurrens utifrån. Det har teko- och skoindustrin fått göra. Det fick vi göra för 10—15 år sedan inom pappers- och massaindustrin, då en rad små enheter skulle slås ut i en stor koncentrationsprocess. Inom verkstadsindustrin har man här och var genomgått sådana strukturkriser.

Det finns två anledningar till att jag för min del ingående kommer att studera de båda utredningarna på området — jag har ännu inte sett Tony Hagströms utredning, och Lars Nabseths är ännu inte klar — innan jag accepterar framför allt de bedömningar av efterfrågeutvecklingen som där görs. För det första är det utpräglat långsiktiga perspektiv som man tvingats anlägga i bedömningen av efterfrågeutvecklingen. Observera att Lars Nabseth tydligen använder Erik Ruists utredning om den svenska efterfrågeutvecklingen fram till 1985 — den omspänner tio år, med en rad både ekonomiska och politiska konjunkturcyklar, och det är naturligtvis så att osäkerhetsmarginalerna i den typen av bedömningar är utomordentligt stora. Men när slutresultatet därtill blir ett enda procenttal framstår det med en bedräglig exakthet. Också den internationella bedömningen är långsiktig och spänner över en rad politiska och ekonomiska konjunkturcyklar.

Något som för det andra gör Erik Ruists bedömning delvis unik är att man varit tvungen att anlägga ett globalt perspektiv, där det kanske avgörande för hela vår syn på den svenska stålindustrins framtid är vad som händer i Latinamerika och Asien. Jag har aldrig tidigare varit med om en ekonomisk debatt med det perspektivet vad avser svenska förhållanden. Vi i vårt land är i allmänhet inte särskilt väl rustade att ens begripa vad som händer där. För min del har jag uppfattat att orsaken till dagens problem i Västeuropa på handelsstål- och specialstålområdena i hög grad är den japanska utvecklingen Det är alltså ett enda land som genom en våldsamt forcerad industriell utbyggnad och en handelspolitisk offensiv i stort sett bär huvudansvaret för dagens situation.

Om man anlägger ett något marxistiskt perspektiv, kan man säga att det i hög grad är en speciell historisk situation som har utlöst det nuvarande läget. Möjligheten att företeelsen sprider sig så att även Brasilien gör en sådan ursinnig forcering — och allt tyder på det, även om landet kan råka ut för oväntade svårigheter — måste också tas med i bilden.

Men detta innebär naturligtvis inte att jag sopar åt sidan Lars Nabseths och Tony Hagströms grundläggande slutsats, som är att svensk stålindustri har ett akut lönsamhets-

problem. Att vi har en överkapacitet i förhållande till dagens efterfrågesituation är uppenbart. Vi kan inte heller känna oss lugna för framtiden utan betydande strukturomläggningar. Men om det verkligen innebär att den totala bantningen skall gå så långt som har förutsatts eller om vi skall skrinlägga en rad omdiskuterade investeringsprojekt tror jag inte att någon av oss kan säga i dag.

Det var mycket bra att Lars Nabseth började sitt anförande med att säga att det i varje fall ur hans synvinkel inte är någon mening i att försöka ta ställning till beslut som vi inte behöver fatta förrän i början av 1980-talet. Det visar också att vad vi måste ha i hela denna verksamhet är s k rullande prognoser eller bedömningar. Vi kan råka ut för en del obehagliga överraskningar men kanske också för en del angenäma sådana.

När det gäller att ta risker för framtiden kan jag förstå att för dem som i dag äger svensk stålindustri — och det är rätt många intressen som där är invecklade — är deras syn på risktagande att de inte vill förlora mera pengar än vad de redan har gjort. Det verkar därför svårt att tänka sig att ägarna är beredda att göra det ytterligare risktagande som jag tror ändå är nödvändigt för att stålindustrin skall kunna genomgå en strukturomvandling som också innebär utveckling. Vad Tony Hagström och Lars Nabseth talar om är i själva verket både stora investeringar och ett betydande risktagande. Det gäller t ex när Hagström talar om den kvalitativa uppgraderingen av specialstålet och om att man skall våga satsa på stora volymer av högkvalitativt standardstål.

Jag bedömer läget så att svensk stålindustri inte har pengarna att göra dessa investeringar och inte har modet att göra dem. Då återstår det för Gunnar Söder att förklara för oss vem som skall göra dessa investeringar.

Gunnar Söder sade att vi får en lägre ekonomisk tillväxt om vi inte har kvar svensk stålindustri ograverad och kan utnyttja hela dess produktionskapacitet. Antingen är detta ett rent misstag eller också är det en allvarlig politisk varningssignal. Man måste nämligen se till att de resurser som frigjorts ur stålindustrin får en nyttig och produktiv användning på andra områden. Det får inte bli någon permanent arbetslöshet på de orter det gäller. Det utgår jag också från att Gunnar Söder i själva verket menar, men då kan han inte heller förutspå några BNP-förluster. Vi måste finna lika god användning för de resurser det gäller — arbetskraft och andra resurser — på de orter där vi i dag inte kan använda dem inom stålindustrin.

Lars Nabseth:

Jag vill ta upp det som Kjell-Olof Feldt var inne på, nämligen frågan om den industriella omvandlingen i världen. Vi känner alla till utvecklingen på textilområdet liksom på stålområdet. Jag vill hävda att den senare utvecklingen inte bara orsakas av den japanska satsningen. Det är uppenbart att man har uppbyggnadsplaner vad avser handelsstål också inom ett antal u-länder. Det är intressant att konstatera att det är precis samma u-länder som på sin tid började med tillverkning av textilier i samband med avspärrningen under första världskriget, dvs Brasilien, Mexico, Indien, Kina och Japan, som sedan med 20 års eftersläpning börjar med handelsståltillverkning. Jag tror att detta mönster snarare har samband med industriell utveckling, och det känner vi till f ö från de gamla industriländerna. Vi vet att den industriella utvecklingen ofta börjar med en livsmedelsindustri och fortsätter med textil- och skoindustri. Sedan kommer enklare verkstadsindustri och därefter stålindustri. Så småningom kommer tyngre verkstadsindustri och kemisk industri. Det är ett mönster som vi har sett på många olika håll. Man måste fråga sig varför inte industrialiseringen i utvecklingsländerna skall följa detta mönster. Jag menar att det är fråga om ett mera generellt drag än vad Feldt gör gällande.

En annan intressant iakttagelse är att jämsides med detta mönster finns ett annat mönster när det gäller produktionen av kapitalvaror till dessa industrier. Det är fortfarande så att Västtyskland, trots att det f n svarar för en mycket liten del av produktionen av textilier har ungefär 40 procent av världsexporten av textilmaskiner. Schweiz står för 11 procent av världsexporten av textilmaskiner och England för 17 procent. De gamla industriländerna ligger alltså kvar med en produktion av kapitalutrustning men framställer däremot inte de varor det gäller.

I fråga om stål är det precis likadant. Ett antal västtyska företag som Krupp, Mannesmann, Schloemann och Thyssen liksom en del andra stora europeiska företag har här sin styrka. I det österrikiska statligt helägda bolaget VÖEST-Alpine består t ex för närvarande 25 procent av omsättningen av utrustning till stålindustrin. Det är en mycket lönsam verksamhet. Av British Steel Corporations verksamhetsberättelse framgår att det enda som är lönsamt är försäljningen av kapitalutrustning.

Jag brukar fråga folk inom stålindustrin hur det kommer sig att Sverige som ett gam-

malt stålland inte i ökad utsträckning har satsat på att leverera utrustning till stålindustrin. Jag vet att vi har Morgårdshammar och ASEA, men vi kan inte hävda att vi är stora på det området. Min tes är alltså att vi inte skall tillverka det enklare stålet utan utrustning till stålverk. Vi skall alltså satsa på att bygga stålverk i andra länder. Där ligger technical know-how, kunskaper, kvar i mycket större utsträckning. Det är svårare för u-länderna att göra detta, i varje fall ännu. Det är samma förhållande i Japan i dag, där man är mycket orolig över utvecklingen i Sydkorea. I Sydkorea håller man nämligen med japansk teknik på att bygga upp precis samma typ av verk som Fukuyama med 1/10 av den japanska lönenivån. Men det är Nippon Steel som levererar utrustningen. Då detta framfördes på det senaste stora Dublaimötet och man var mycket bekymrad över detta i Japan skrattade västtyskar och andra europeer och sade: Det är ju precis vad ni gjorde mot oss! Vi har levererat utrustning till er stålindustri liksom ni nu gör till Sydkorea. Det är ett inslag i den industriella omvandlingen.

Det är alldeles riktigt, som Kjell-Olof Feldt säger, att framtiden är mycket oviss. Givetvis kan man ifrågasätta Erik Ruists bedömningar. Han tycker att procenttalen 1,8 och 2,0 var farliga att binda sig vid. Nu har Erik Ruist gått på mycket långsiktiga trender och det är inte något konjunkturtänkande involverat.

I en lågkonjunktur är det naturligt att man tenderar att se mörkt på situationen och därför underskattar utvecklingen. Erik Ruist har också påvisat hur man inom EG haft gynnsammare bedömningar vid högkonjunkturer än vid lågkonjunkturer. Vi känner alla till de bedömningar som gjordes 1974 för stålindustrin, om den bristsituation som skulle uppstå i slutet av 1970-talet. Man talade då inte minst om denne fader Hoagan, som var en stor expert.

Likafullt vill jag hävda att det finns inslag som skall ses mer långsiktiga. Man kan exempelvis säga att bakom Erik Ruists prognoser, som vi använder, ligger att det s k I-alternativet — Industriens Utredningsinstituts bedömningar — skall förverkligas. Man räknar med en ökning av verkstadsindustrins export fram till 1985 med mellan 8 och 10 procent om året, och det är ganska mycket.

Många kan säga att vi är alldeles för optimistiska i vår bedömning av efterfrågan på handelsstål. Mitt svar är att jag över huvud taget inte förstår hur vi i det här landet skall kunna uppnå handelsbalans om inte verkstadsexporten ökar med dessa procenttal.

När man gör prognoser är det lätt att både underskatta och överskatta utvecklingen. Men vid långsiktiga bedömningar hittar man ofta rätt. Jag kommer ihåg den studie om varven som vi gjorde 1969/70 vid Industriens Utredningsinstitut. Vår bedömning var att det senast i mitten på 1970-talet måste inträffa en kris i världens sjöfartssituation och därmed i varvssituationen. Strax därefter kom den stora efterfrågan på tankfartyg. Jag kommer ihåg att inte minst Nils Hallenborg sade att om vi hade pratat med honom så skulle vi ha förstått hur fel vi hade. Alla talade om att det skulle bli en enorm efterfrågan på tanktonnage. Hela den amerikanska situationen hade förändrats. Men nu har vi denna kris.

Med det underlag som fanns hade vi på Industriens Utredningsinstitut i alla fall en viss förmåga att göra långsiktiga bedömningar. Vi framhöll också att Sverige på sikt skall ha enbart en, möjligen två och högst tre varvskoncerner. I dag är vi på väg mot att ha två såvitt jag förstår.

Min slutsats blir att det finns långsiktiga trender som går över konjunktursiffrorna och som det är viktigt att beakta. I varje fall försöker vi göra det i handelsstålutredningen.

Gunnar Söder:

Låt mig först ta upp frågan om BNP. Det förefaller helt uppenbart att dagens kapacitetsutnyttjande inom stålindustrin och det som förväntas under de närmaste åren inte kommer att ha samma positiva effekt på BNP som ett fullt utnyttjande av den samlade kapaciteten.

Kjell-Olof Feldt säger att man får se litet mer optimistiskt på detta och att bortfallet inom stålindustrin får kompenseras inom andra områden. Jag skall göra en jämförelse med förhållandena inom tekoindustrin som jag tycker är belysande. Tekoindustrin har under åren 1965—1975 sysselsättningsmässigt minskat till hälften, från 90 000 anställda till ungefär 45 000. Det är närmast förvånande hur väl arbetsmarknaden har fungerat och lyckats absorbera de friställda. Men då är att beakta att friställningarna i stort skett i jämn takt under denna tioårsperiod. Det har inte skett alltför massiva uppsägningar på någon speciell ort. Mest har det gällt mindre och medelstora företag som fått friställa arbetskraft.

Jag är inte lika optimistisk när det gäller stålindustrin. Där förefaller nämligen svårigheterna komma på en gång, kanske inom loppet av ett år. Arbetsmarknadsläget är mycket besvärligt, investeringsviljan låg osv. Därför

tror jag det dröjer innan vi kan fylla bortfallet i BNP.

Så till frågan om risktagande och mod — om det fanns och i så fall var. På handelsstålsidan, som är lättast att överblicka, kan konstateras att det statliga företagets balansräkning är plågad. Detsamma kan nog sägas om flera av de andra stora stålföretagen. Det finns inte så mycket att mobilisera. Statsmakternas utgångspunkt kommer att vara att de bakomvarande ägarintressenterna måste träda in.

Tony Hagström:

Jag vill något protestera mot Lars Nabseths historiebeskrivning om förhållandena på varvssidan. Också jag har haft anledning att syssla något med problemen där.

I slutet av 1960-talet och i början av 1970-talet var det många som — baserat på OECDs prognosarbete — förutsåg en viss överkapacitet inom den västeuropeiska varvsindustrin i slutet av 1970-talet. Det var en av anledningarna till att man i proposition efter proposition sade att de statliga fartygskreditgarantierna icke skulle medverka till en expansion av kapaciteten inom varvsindustrin. Det är en sak. Det är en helt annan sak att påstå att dagens situation innebär att prognoserna har slagit in. Jag utgår från att Lars Nabseth inte menade att han redan år 1969 förutsåg oljekrisen år 1973/74. Den situation som uppstod efter oljekrisen mångdubblade de relativt begränsade problem på varvssidan som man såg framför sig i början av 1970-talet.

Det kan också vara en illustration till hur svårt det är att göra prognoser. Man får lov att vara försiktig med att låta det aktuella dystra läget alltför hårt prägla bedömningarna av vad man skall göra framöver.

Jag vill understryka att det är viktigt att inte prognososäkerheten, kopplad till det allmänna dystra läget, leder till att man inskränker aktiviteterna till att i stort sett bestämma begravningsceremonin för branschen.

Det är inte första gången som stålindustrin har problem; sådana har vi haft förut. Antalet enheter har raskt reducerats. Kjell-Olof Feldt pekade på massaindustrin och hur man där har tagit sig ur strukturproblemen. Vad han sade tycker jag kan utgöra en adekvat jämförelse med situationen inom stålindustrin.

Gunnar Söder menade att man skulle vara försiktig och varsam i fråga om drastiska förändringar. Självfallet skall man alltid och på allt sätt försöka hjälpa de människor som blir utsatta när det uppstår strukturproblem. Men man får inte vara varsam på det viset att man bara pumpar in pengar och hoppas att problemen därigenom skall lösa sig själva. Det var väl ungefär så man en gång agerade inom den bohusländska stenindustrin. Man fick väldigt stora stenhögar som det tog lång tid att bli av med och någon större stenindustri blev det ändå inte kvar!

Kjell-Olof Feldt:

Det är alldeles riktigt, Lars Nabseth, att den industriella utvecklingen i Asien och Latinamerika, om den skall följa samma mönster som i Västeuropa och Nordamerika, bör föra med sig att stålindustrin och järnhanteringen går i tekoindustrins spår. Lars Nabseth talar om det sekulära perspektivet, dvs hur på 50 år övergången från tekniskt inte alltför avancerad och framför allt inte särskilt kapitalintensiv industri som tekoindustrin via en rad mellanformer leder fram till den tunga stål- och verkstadsindustri som finns i Västeuropa. Det är en utveckling som måste ses i ett 40—50-årigt perspektiv också i Latinamerika och Asien, och ändå är den industriella utvecklingstakten i vissa länder där mycket hög.

Låt vara att den nuvarande överkapaciteten kommer att bli mycket betydelsefull för oss, därför att de strukturproblem som Lars Nabseth och Tony Hagström har talat om är reella. Frågan är hur allvarliga dessa är och hur stor hänsyn vi skall ta till graden av långsiktighet i bedömningarna och den därmed följande osäkerheten.

Från den politiska riktning som jag tillhör har vi stor sympati för de ansatser som Lars Nabseth och Tony Hagström har gjort i dessa utredningar att verkligen försöka anlägga ett långsiktigt perspektiv, att se bortom konjunkturcyklarna — både den politiska, som brukar vara förfärligt kort, och den ekonomiska — för att se vad det blir för resultat. Konsten med prognoser är att både bli trodd på rätt sätt och misstrodd på rätt sätt. Det är svårare ju längre tid prognoserna sträcker sig över. Om man, som Lars Nabseth gör, presenterar en pessimistisk prognos där han säger att det med säkerhet kommer att gå väldigt dåligt, så får man med sig många. Pessimismen har en tendens att sprida sig. På samma sätt förhåller det sig om man presenterar en optimistisk prognos. Det finns emellertid i det längre perspektivet en tendens att pessimismen överväger. Det är något som jag lagt märke till i många sammanhang där långtidsperspektiv diskuterats.

Det finns en risk för att man inom industrin anser att de minsta riskerna tar man genom att inte handla. Enligt min mening

spårades den grundtanken i Arne Lundbergs framställning. Men så är det inte. Att inte handla är ibland mer riskfyllt än att handla. Också i den uppkomna situationen kommer man att tvingas att ta risker genom att investera och sätta pengar direkt i sjön. Det är ofrånkomligt i denna verksamhet liksom i alla andra. Att passiviteten skulle upphöjas till det riskfria och säkra sättet att agera, är enligt min mening fel.

Om Gunnar Söder menar att vi under vissa perioder kommer att ha överkapacitet, dvs för mycket folk anställda i stålindustrin och att det leder till vissa förluster i produktion, då kan jag förstå honom. Men det var inte det han sade, utan att vi får BNP-förluster jämfört med en annan utveckling. Vilken är då den andra utvecklingen? Skulle den vara att det går bra för stålindustrin? Eller menar han — för att jämföra med tekoindustrins förhållanden — att ett antal människor på bruksorterna skall gå utan jobb långa tider. I så fall vill jag påminna Gunnar Söder om att den samlade fackliga rörelsen, både tjänstemanna- och arbetarrörelsen, vilkas medlemmar är beroende av sysselsättning på bruksorterna, har ställt det bestämda kravet på statsmakterna att inga stålverk får läggas ned utan att alternativ sysselsättning har anvisats. Jag hoppas att Gunnar Söder förstår allvaret bakom detta krav.

Arne S Lundberg:

Kjell-Olof Feldt talade om att det kan komma överraskningar på 1980-talet. Jag hoppas att han inte menade en högkonjunktur, för det skulle inte vara någon som helst överraskning för mig.

Vi får ju ingen investeringskonjunktur inom överblickbar tid. Det betyder att vi förr eller senare kommer till det stadium då det blir underkapacitet inom rätt många industrigrenar. Men det kan inte bli en ren stagnation. Därför kan det bli en kraftig investeringskonjunktur någon gång i början av 1980-talet.

Vad jag sade i mitt senaste anförande hade inget som helst med konjunkturbedömningar att göra, utan jag talade om strukturella förhållanden, som man inte precis kan ändra över en natt, och då avsåg jag karakteristiska drag inom de större handelsstålverken.

Jag skall ge Kjell-Olof Feldt rätt på en punkt när det gäller Japan. När jag var där 1965 såg jag hur man körde 15 tons rostfria göt, som gick in i ett stort, brett bandverk. När jag kom tillbaka till Sverige träffade jag två personer, som hade att göra med valsning av rostfri plåt. Jag sade åt dem att se upp, för vi har inget och kommer kanske aldrig att få ett sådant bredbandverk. Ja, det dröjde sex år innan kraschen kom, dvs när japanerna kom ut med den billiga rostfria tunnplåten.

Sådana faktorer kan ingen bortse ifrån. Vi kan inte investera bort problemen här i Sverige.

I fråga om handelsstålet är läget enligt mitt sätt att se ett helt annat. Jag kan inte finna att Japan har byggt ut en för stor kapacitet under 1950-, 1960- och 1970-talen. Under varje högkonjunktur har det nämligen varit långa leveranstider och mycket höga priser på handelsjärn. Så skulle inte ha varit fallet med en våldsam överkapacitet i världen.

Problemet ligger, som jag ser det, hela tiden på lågkonjunktursidan — då bottnen går ur marknaden. Då är det verkligen kostnadsläget som har betydelse. Därvidlag har japanerna plågat oss fruktansvärt hårt genom att de har kunnat hålla ett lägre kostnadsläge.

Jag tar ganska lätt på förebråelserna för att vara pessimistisk beträffande investeringar. Jag har investerat rätt mycket i mina dagar och även på senaste tiden varit med om s k riskfyllda investeringar. Felet är väl strängt taget att man på sina håll har investerat för mycket. Vad menar man exempelvis med att bygga ut NJA så att det finns en råstålkapacitet på 1,6—1,7 miljoner ton och man kan valsa — som jag tror — mindre än 850 000—900 000 ton? Det var en dumhet som gjordes 1970—71 och som sedan drunknade i en ännu större dumhet, när man skulle "klippa till" med ämnesverket. Nu kryper resultaten fram, och man sitter fastinvesterad i anläggningar som man har svårt att använda.

Det är alltså inte bara fråga om att ta risker, utan ibland bör också en viss portion klokhet ingå i framtidsbedömningarna.

Lars Nabseth:

Kjell-Olof Feldt jämförde stålindustrin med textilindustrin och hävdade att textilindustrin inte var kapitalintensiv. Det är ett felaktigt påstående. Det visar sig nämligen att det inte alls är några större skillnader mellan kapitalintensiteten inom stålindustrin och textilindustrin — jag bortser då från konfektionsindustrin — om man mäter kapitalkostnader i relation till arbetskraftskostnader. Utrustningen inom textilindustrin är mycket mer kortlivad än inom stålindustrin. Den långa livslängden inom stålindustrin gör att kapitalintensiteten där inte alls framstår som så hög som om man mäter i investerat belopp per sysselsatt. Det gäller alltså att vara försiktig i sina uttalanden och bedömningar. De båda

industrigrenarna är genomsnittligt mer kapitalintensiva än vad som gäller för industrin i övrigt.

Jag är inte beredd att säga att vår bedömning i den ännu inte utkomna rapporten om handelsstålet är pessimistisk. Vi anser att man genom en del strukturrationaliserande åtgärder kan åstadkomma en väsentlig förbättring av lönsamheten och att produktionen faktiskt kan ökas. Men det är framför allt den svenska marknaden man får koncentrera sig på. Jag kan exempelvis nämna att i de alternativ som vi laborerar med — ett maximi- och ett minimialternativ — så räknar vi i båda fallen med att importandelen skall sjunka jämfört med nuläget. I dag är den andelen uppe i 50 procent på handelsstålet.

Många kan uppleva vår bedömning som alltför optimistisk. Vi kommer ihåg Jernkontorets utredning från 1968 då importandelen — om jag minns rätt — var 39 procent och man räknade med att den skulle vara nere i 30 procent 1975. Den är i stället snarare uppe i 50 procent. Många kan alltså hävda att vi är väldigt optimistiska då vi tror att importandelen skall kunna minskas.

Jag vill också säga några ord om hur stålindustrin påverkas av hög- resp lågkonjunkturer. Under högkonjunktur tillgrips ofta priskontroll medan det är svårt att hålla prisnivån under lågkonjunktur. Detta problem har man haft i både Amerika, England och Frankrike. I Amerika vet vi att det ofta har varit stora diskussioner mellan presidenten och storbolagen om möjligheten att höja stålpriserna. Det ar klart att det, om man inte kan utnyttja situationen under högkonjunktur och sedan råkar ut för lågkonjunktur, blir svårt att få den genomsnittliga lönsamhet som måste till för att tacka investeringarna. Där har stålindustrin ett problem som är värre än inom många andra industrier. Det är tydligt att stål är en vara som det går väldigt bra att priskontrollera.

Gunnar Söder:

I mitt första inlägg framhöll jag att det kommer att bli svåra lokala sysselsättningsproblem. Jag sade också att det är uppenbart att lokaliseringspolitiska insatser måste göras för att avhjälpa detta. Det finns således ingen brist på vilja. En snabb nedskärning av sysselsättningen inom stålindustrin gör emellertid att det finns risk för att ersättningsindustrier inte omedelbart kan åstadkommas i drabbade orter. Det var av den anledningen jag varnade för drastiska neddragningar inom stålindustrin.

Kjell-Olof Feldt:

Priskontroller inom stålbranschen har inte förekommit särskilt frekvent i Sverige. Däremot har man i Amerika gång på gång "hoppat på" stålindustrin. Det har att göra med att stålpriserna i allmänhet har varit en utlösande faktor för prishöjningar inom det amerikanska näringslivet. När man har sett att stålindustrin har vågat höja priserna, har en mängd andra industrier följt efter i tron att en högkonjunktur varit på väg.

Detta har naturligtvis haft sina konsekvenser för lönsamheten inom stålindustrin, men jag vet inte om det är någon vägvisare för oss i vårt framtida agerande.

Om det är så att Lars Nabseth själv vill beskriva sin utredning såsom i varje fall icke pessimistisk, så är det bra om han anstränger sig att hålla fast vid det ställningstagandet. Det är framför allt bra om de konkreta förslag som han eventuellt lägger baserar sig på både realistiska och icke överdrivet pessimistiska föreställningar om vad som går att göra i framtiden. Jag tror han gör oss en tjänst om han för fram de nyanser i bedömningarna som har framskymtat i hans anföranden här i kväll men som inte alltid har synts i pressreferaten.

Sigfrid Leijonhufvud:

Jag vill anknyta till Kjell-Olof Feldts reflektioner kring den politiska konjunkturen och konjunkturcyklar. Det är möjligt att den borgerliga konjunkturcykeln blir ganska kortvarig i vårt samhälle. Då har socialdemokratiska företrädare och kollegor till Kjell-Olof Feldt lovat att bygga Stålverk 80, om jag har förstått det rätt. Jag undrar om Kjell-Olof Feldt kan understryka det löftet. Det vore också intressant att få höra en kommentar från Tony Hagström i den frågan, eftersom han är en av dem som har stött idén om Stålverk 80.

Kjell-Olof Feldt:

Det beslut som togs av den socialdemokratiska riksdagsgruppen i höstas var att när de då och nu aktuella investeringarna inom NJA var slutförda — renoveringen av järnverket, om- och utbyggnaden av valsverket — skulle det för vår del bli aktuellt att åter påbörja planeringen och projekteringen av en utbyggnad av ämnesverket i Luleå.

Varför gör vi då ett sådant uttalande? Ja, tankegången bakom närmar sig de allmänna reflektioner som jag gjorde om detta med risktagande. Givetvis skall vi nu studera Nab-

seths utredning, de prognoser och bedömningar som där presenteras. Dessa hade vi inte tillgång till i höstas.

Vad vi har att ta ställning till ligger emellertid bortom de perspektiv som Lars Nabseth anlägger. Det är alltså försörjningssituationen för svensk stålindustri under senare delen av 1980-talet och 1990-talet. Utgångspunkter för våra resonemang har varit två, som vi ser det, viktiga ting. Den ena är råvaruförsörjningen, och den andra är att vi har en någorlunda konkurrenskraftig struktur inom den metallurgiska industrin.

För närvarande förekommer framställning av stålämnen på tre håll i landet. Jag skulle tro att Lars Nabseth kommer fram till att det inte är särskilt klokt, att någonting måste göras åt det. Vår utgångspunkt har varit att en strukturförändring är nödvändig. Det har talats om ett metallurgiskt centrum i Luleå. Skall vi satsa på en utbyggnad av ämnesindustrin och en koncentration av den, så är Luleå vårt primära val.

I grunden ligger riskbedömningen. Det är möjligt att det är ett risktagande som visar sig förfelat. Ingen kan i dag svara på frågan om man år 1990 kommer att anse, att det var rätt eller fel att bygga Stålverk 80, lika litet som någon kan göra en bedömning av någon annan stor industriell satsning i det perspektivet. Men avstår vi från att satsa så tar vi också en risk, nämligen att få otillräcklig försörjning med råvaror liksom att få en felaktig struktur på metallurgin. Eftersom vi är medvetna om att ingen på den privata sidan är beredd att ta risker av det här slaget, göra så långsiktiga bedömningar och ta ansvaret för en strukturutveckling, så har vi därmed också sagt oss att det är staten som kan handla — under förutsättning att det finns ett politiskt underlag för det.

Sigfrid Leijonhufvud:

Vi fick inte veta om det var ett socialdemokratiskt löfte att bygga Stålverk 80. Tolkningarna av de uttalanden som gjorts har varit olika. Är det ett löfte eller är det bara fråga om att studera frågan och projektera efter valet 1979?

Kjell-Olof Feldt:

Jag har sagt att vi skall ta upp planeringen och projekteringen av Stålverk 80. Sedan får vi se om vi hinner bli färdiga under den mandatperiod som ligger framför oss. Därefter blir det åter val 1982. Det är en envist obehaglig företeelse i demokratier att val kommer med jämna mellanrum! Om Stålverk 80 har hunnit börja byggas före 1982 kan jag inte svara på i dag.

Tony Hagström:

Det finns ingen anledning för mig personligen att blanda mig i debatten kring Stålverk 80 liksom inte heller i debatten om historiken kring det. I och för sig och i ett annat sammanhang vore det lockande för att rätta till en del av det som står i Sigfrid Leijonhufvuds bok om Stålverk 80.

Wilhelm Mellkvist:

Även om oljekrisen kanske inte förutsågs i Sverige, så förutsågs den definitivt i Japan. Där hade man redan några år innan planer på att banta stålindustrin med motivet att man anade att det skulle bli svårt att klara energiförsörjningen.

Är verkligen stålindustrins problem så ovälkomna när vi nu kan förutse svårigheterna med energiförsörjningen? Stålindustrin är ju en av de mest energiintensiva industrierna. Den japanska linjen var att just de energiintensiva industrierna skulle hållas tillbaka till förmån för företag med hög teknologi och lägre energiförbrukning.

Arne Lundberg var i sitt inledningsanförande inne på att det skulle komma att bli svårt att klara energiförsörjningen med koks och kol. Dessutom kommer kostnaderna härför att stiga kraftigt, eftersom det är en importprodukt. I gengäld tjänar vi mer pengar på vår malm när bunkerpriser stiger. Motiven för att hålla handelsståltillverkningen på en hög nivå sjunker därför.

Min fråga lyder: Är det inte rimligt med tanke på de problem som finns, inte minst på energiförsörjningssidan, att tänka sig en viss, naturlig omstrukturering av den energiintensiva industri som stålindustrin utgör?

Tony Hagström:

Specialstålindustrin är i väldigt hög grad beroende av elenergi. Om vi väljer att undvika att producera elektricitet med kol och olja, så behöver inte den aktuella energisituationen vad gäller olja vara särskilt styrande för specialstålindustrin. Om vi däremot avstår från kärnkraftverk blir situationen en annan.

Arne S Lundberg:

När jag hörde Lars Nabseth säga att vi måste öka verkstadsindustrins produktionsvolym för att klara betalningsbalansen, så erinrade jag mig att det var exakt vad som sades för 30

år sedan av 1948 års långtidsutredning. Det såg då inte särskilt ljust ut för de svenska råvarubaserade industrierna.

Jag tror emellertid också att verkstadsindustrins produktionsvolym måste öka. För att den skall kunna göra det är det naturligtvis betydelsefullt med en stålindustri som kan ge service. Det går att göra en hel del stål, avpassat för den svenska verkstadsindustrin, om den inte är alltför våldsamt massproduktionsinriktad, och det är den ju inte hittills. Vi har alltså en naturlig hemmamarknad, även utanför verkstadsindustrin.

Det är klart att järnhanteringen bör följa med verkstadssidan volymmässigt. Tyvärr är den svenska marknaden för handelsstål för närvarande långtifrån tillräcklig. Verkstadsindustrin kan växa en hel del utan att det uppstår brist på service från järnindustrin i landet.

Vad gäller exportmarknaden och det man brukar kalla bondjärnet, dvs de grossistimporterade enkla kvaliteterna, tror jag man får leva ett hårt liv länge än. Det beror inte på konjunkturen eller kostnadsläget för tillfället, utan på vissa strukturella handikapp inom svensk handelsjärntillverkning. Frågan är om dessa går att rätta till.

Ordföranden:

Ett karakteristikum för stålindustrin är att den är lokaliserad till små eller avskilda orter. Samtidigt sags det både från industridepartementet och den fackliga rörelsen att ersättningsindustrier måste skapas på dessa orter om ståltillverkningen upphör. Men vi vet alla — alla prognoser visar det — att industrisysselsättningen i landet kommer att gå ned.

Hur skall vi då kunna klara den här problematiken? Sysselsättningen i de mindre tätorterna kommer ofrånkomligen att gå ned. Vilka rekommendationer eller förslag till lösningar har man från industridepartementets sida?

Gunnar Söder:

De här problemen gör sig gällande med varierande styrka. De finns t ex vid NJA i Luleå, där både företagsledningen och facket är överens om att arbetsstyrkan uppgår till 1 000 personer för mycket. Här sätts nu in resurser från det allmännas sida för att tillskapa vad man kallar alternativ sysselsättning. Jag vet inte om det var det Erik Höök syftade på, men en tanke är att man skall klara problemen genom rörligheten på arbetsmarknaden. Men i dagens läge finns det knappast någon rörlig arbetsmarknad som kan ge sysselsättning åt den friställda arbetskraften.

Om den befarade utvecklingen på specialstålområdet slår igenom är det fyra kommuner i Närke och Värmland som relativt sett kommer att drabbas betydligt hårdare än Luleå. Där är också befolkningsstrukturen sådan att det är orimligt att tänka sig en annan lösning än alternativ sysselsättning inom området.

Kjell-Olof Feldt:

Erik Höök ställde sin fråga mot bakgrunden av en förutsättning som jag inte är riktigt säker på att vi skall hålla fast vid, nämligen att sysselsättningen inom den svenska industrin måste vara vikande för de närmaste åren. Avgörande för de närmaste årens ekonomiska politik blir att vi måste göra den absolut största omsvängning av vår efterfrågeinriktning som gjorts på mycket länge för att täppa till det stora underskottet i bytesbalansen. Det enda sättet, såvitt jag förstår, att kunna åstadkomma detta är genom en snabb ökning av den svenska varuexporten och förhoppningsvis en lika kraftig dämpning av den svenska importen — inte så att den minskar men så att ökningstakten avtar.

Det är således en ändrad resursanvändning som måste åstadkommas. Den svenska industrin måste helt enkelt producera avsevärt mer. Lars Nabseth talade om en tioprocentig ökning av den svenska verkstadsindustrins export. Däri måste rimligen ligga en betydande sysselsättningsökning. Jag föreställer mig att även den svenska konsumtionsvaruindustrin i ökad utsträckning kan tvingas ut på export.

Det här är naturligtvis en optimistisk bedomning av industrins framtid. Men jag vill samtidigt påstå att den är nödvändig om vi skall undgå en fortsatt utveckling av den svenska utrikesbalansen som blir ödeläggande för det här landets framtid. Det gäller för oss att inom rimlig tid kunna betala våra stora utlandslån. Vi plågar den nya regeringen med att den skall försöka redovisa en sådan politik, men hittills har den gjort motsatsen. Vill den fortsätta fram till 1979 med en politik som gör att resurserna strömmar ut ur landet, då kommer problemen på bruksorterna att bli väldigt påtagliga.

Kan man vända på den här politiken tror jag problemen kan bli mindre allvarliga. Men under alla förhållanden krävs naturligtvis ingripanden och en hårdare styrning av den industriella expansion som trots allt står till vårt förfogande.

Vi har föreställt oss att problemen inom

stålindustrin kommer att föra med sig en smärtsam omställning för bruksorterna liksom fallet har varit i samband med problemen för pappersindustrin, massaindustrin, teko- och skoindustrin. Men jag tror på den svenska demokratin, och de aktuella orterna kommer inte att överges.

Det parti som Gunnar Söder representerar har ju i så många år talat om för svenska folket att det skall finnas en trygghet som består i att man inte skall behöva flytta, att oföränderligheten i människans livssituation är ett självständigt värde. Detta har många människor trott på, och de tror också att den nya regeringen skall kunna åstadkomma detta.

Vi blev hårt attackerade av centerpartiet för att vi tillät för stor rörlighet i det svenska samhället, att vi tvingade människor att flytta till de större tätorterna. Centerpartiet tror att den attacken mot socialdemokratin bidrog till att de vann valet i höstas.

Här kommer två politiska åskådningar att testas. Med vår politik tror vi att man kan åstadkomma en industriell expansion, som tillsammans med en vettig utbyggnad av lokaliseringspolitiken klarar flertalet av bruksorterna. Så långt går vi dock inte att vi lovar att varje människas situation kommer att bli oförändrad.

Mot detta kontrasterar den filosofi som det ledande regeringspartiet har fört till torgs i många år om att ingen skall behöva riskera några förändringar. Där man är född skall man få bygga och bo och så småningom läggas i graven! Detta säger man samtidigt som man för en politik som inte innebär någon styrning av den ekonomiska utvecklingen. Det är inte min sak att lösa denna paradox. Jag vill bara säga att jag är allvarligt oroad över hur det skall gå.

Lennart Ohlsson:

Både Lars Nabseth och Arne Lundberg har sagt att en snabbare expansion av verkstadsindustrin skulle vara en möjlig utväg för stålindustrin att få en snabbare tillväxttakt. Nu är det tyvärr så att verkstadsindustrins specialisering går i en riktning som gör att den i sig blir mindre beroende av en inhemsk stålindustri, både på handelsstålsidan och — såvitt jag förstår — på specialstålsidan.

Det leder mig in på en annan fråga, som Lars Nabseth tidigare tog upp, nämligen att stålindustrin, trots att den är relativt kapitalintensiv, ändå är ganska lönekänslig. Om vi nu skall ändra vår specialisering mot icke stålprodukter, vid vilket relativt löneläge är det då möjligt att upprätthålla produktion på den typ av produkter vi skall gå över till? Blir det löneläget mycket lägre än det nuvarande i förhållande till andra industriländers? Får vi i så fall någon strukturkris inom stålindustrin i den meningen att man inte kan upprätthålla dagens sysselsättning?

Lars Nabseth:

Jag menar att man tvingas diskutera det relativa löneläget då man gör strukturutredningar och försöker se framåt ca tio år.

I handelsstålutredningen gör vi två antaganden om det relativa löneläget. I maximialternativet ligger det relativa kostnadsläget 20 procent under dagslägets. I minimialternativet ligger det oförändrat kvar.

Vad får det för konsekvenser? Jo, vi menar att det framför allt får konsekvenser på våra möjligheter dels att exportera handelsstål, dels att slå tillbaka importen, dvs vi blir mer konkurrenskraftiga.

För att klara lönsamheten tror vi ändå det blir nödvändigt att vidta strukturrationaliserande åtgärder. Jag är inte beredd att säga att dessa löser alla problem, men förhoppningsvis en del. Maximialternativet jämfört med minimialternativet betyder för handelsstålindustrin ungefär 300 milj kr om året. Det är inte tillräckligt för att göra handelsstålindustrin lönsam. Men maximialternativet tillsammans med nödvändiga anpassningsåtgärder innebär kanske en hygglig lönsamhet. Det är därför som jag hävdar att vår syn inte helt igenom är pessimistisk.

Jag tror således att vi kan få en handelsstålindustri som, om den säljer framför allt i Sverige, har en lönsamhet som ger utrymme för att täcka investeringar, avskrivningar och kanske ränta på kapital.

Tony Hagström:

Jag tycker det finns anledning att varna för att tro att verkstadsindustrin skall frälsa oss från allt ont. Vi skall komma ihåg att Sverige har en högre andel verkstadsindustri än något annat land. Vi skall också komma ihåg att denna verkstadsindustri, visserligen differentierad, framför allt på exportsidan till stor del bärs upp av ett begränsat antal företag. Jag vill påminna om att Volvo relativt sett betyder mer för svensk ekonomi än vad General Motors betyder för amerikansk ekonomi.

Utvecklingen i Sverige går mot allt större enheter, vilket betyder allt färre beslutscentra. Det innebär risker för ett litet land som vårt. Till slut blir vi beroende av hur några få, stora företag lyckas exportera.

Gunnar Söder:

I den nuvarande lågkonjunkturen är också efterfrågan på svenska produkter låg, särskilt på exportsidan. I det läget har uppläggningen av finans- och budgetpolitiken varit att stimulera ekonomin, att försöka hålla efterfrågan och därmed sysselsättningen uppe. Detta föranleder kritik från Kjell-Olof Feldt, och må så vara. Men då är det också rimligt att han presenterar en alternativ politik.

Regeringen har klart deklarerat att den förda politiken är nödvändig med hänsyn till det ekonomiska läge som vi befinner oss i. När vi kan skönja en konjunkturuppgång måste vi lägga om politiken i en riktning som mera stimulerar aktiviteten i näringslivet, expansionen, investeringarna osv.

Kjell-Olof Feldt kritiserade mig för min förmodade obenägenhet att tillmötesgå fackets krav på ersättningssysselsättningar i de orter som kan komma att drabbas. Men i sitt senaste inlägg kritiserade han mig och mitt parti för att vi för en politik som går facket till mötes i detta hänseende. Nu frågar jag: Var står herr Feldt till dessa fackets krav?

Kjell-Olof Feldt:

Hittills har centern bara pratat om sina 400 000 nya jobb — det är nästan så att jag skäms att ta siffran i min mun. I verkligheten har ni hittills nästan inte skapat ett enda nytt jobb.

Å ena sidan kan man styra sysselsättningen, ge subventioner och få företag att bygga ut. Å andra sidan måste resursanvändningen bli sådan att den svenska industrin expanderar.

Jag stöder de fackliga organisationerna i deras grundläggande krav att inga nedläggningar skall ske förrän sysselsättningsfrågan är löst. Erik Höök menar att man då får vänta väldigt länge med att lägga ned. Javisst, låt oss göra det. Så mycket av planering skall det väl ändå finnas i den här strukturomvandlingsprocessen att människor inte skall behöva genomlida månader och år, därför att de inte vet vad som kommer att hända.

Däremot ligger det inte i de fackliga kraven att människor skall ha precis samma jobb som tidigare, i samma smedja eller verkstad och med samma väg till jobbet. Men att människor skall ha klarhet om var jobben finns och under vilka förutsättningar de skall skapas, det är krav som vi som politiker måste ställa oss bakom.

Är det vad Gunnar Söder ställer upp på, så tycker jag han skall se till att hans partivänner i riksdagen bifaller min motion om att regeringen omedelbart skall skapa en beredskapsplan för att skapa ersättningsindustrier på de olika bruksorter som kommer att drabbas av nedläggningar och omställningar. Det är det säkraste sättet att tillgodose de fackliga kraven.

Henric Borgström:

Oavsett Lars Nabseths efterfrågeprognos visar sig vara riktig eller ej, så hävdar Arne Lundberg att Luleås konkurrensnackdelar blir mycket stora i framtiden beroende på brist på närliggande råvara. Malmbergets nästa nivå skulle bara räcka 30 år. Även om den räckte 50 år skulle det vara fel att expandera ståltillverkningen i Luleå, sade han.

Jag har, efter att ha lyssnat till de två socialdemokratiska stålexperterna Rune Johansson och Erik Grafström i minst ett tiotal diskussioner om utbyggnaden av stålindustrin i Norrland, inte hört dem diskutera den här aspekten. Förbiså den socialdemokratiska riksdagsgruppen denna aspekt när den tog sitt beslut i höstas? Om den inte gjorde det, vilka argument har du, Kjell-Olof Feldt, mot Arne Lundberg?

Kjell-Olof Feldt:

Jag har inga motargument. 30 år är en lång tid, och vi får väl tillverka stål så länge det går.

Sigfrid Leijonhufvud:

Tony Hagström tycks i sin utredning förutsätta att staten måste subventionera företagen för att dessa skall kunna genomföra vissa av hans förslag. Nu har vi under det gångna året sett hur USA har stoppat en del av exporten, delvis med motiveringen att industrin har subventionerats. Är inte detta en svår situation för regeringen? Kan det finnas risk för att subventionerad tillverkning gör att man blir bortmotad från vissa marknader?

Tony Hagström:

I min utredning har jag sagt att det, för att kunna genomföra vissa åtgärder, sannolikt blir nödvändigt med statligt stöd. I vilken form det skall ske har jag inte tagit ställning till. I de aktuella områdena har det ju sedan ett antal år bedrivits regionalpolitik, och det är något som är allmänt accepterat också i internationella sammanhang. Jag har inte sett några uppgifter om att exempelvis Fagersta skulle ha några speciella svårigheter på den

amerikanska marknaden på grund av att man har fått omfattande lokaliseringshjalp.

Gunnar Söder:

Jag kan i stort sett instämma med Tony Hagström. Det är nog från USAs sida fråga om en allmänt protektionistisk inställning. Man åberopar olika skäl för den, men mig veterligt har man inte åberopat några konkreta skäl för restriktionerna som har att göra med vårt sätt att försöka lösa problemen inom den svenska stålindustrin. Jag tror inte heller att vi för framtiden behöver riskera några restriktiva åtgärder, om vi håller oss inom de ramar som vi hittills har tillämpat i fråga om lokaliseringsstöd och kreditstöd.

Ordföranden:

I Amerika har man på felaktiga premisser anklagat oss för lagerstödet. Inom den amerikanska administrationen har man dock förstått att det när det gällt stålindustrin är ett inslag i konjunkturpolitiken. Vad gäller andra offentliga insatser, t ex regionalstödet, kan sägas att så länge man håller sig inom ramarna för en mycket klart avgränsad regionalpolitik, så godtas detta i internationella sammanhang. Risken är väl, som förre finansministern Gunnar Sträng sade, att vi bygger ut den grå zonen så att hela Sverige blir stödområde. Då har vi överskridit gränsen för det internationellt acceptabla.

Jag ber att få tacka deltagarna i denna diskussion. Jag skall inte försöka summera, men jag tror att deltagarna har en enhetlig syn på problemen så till vida att vi står inför betydande strukturproblem, som kommer att vålla oss stora svårigheter, regionalt och sysselsättningsmässigt. Hur vi skall kunna lösa dem kan vi inte ge något svar på här.