

## Bostonrapporten

*Bostonrapporten har utarbetats av konsulter utan kunskap om varken institutionella svenska förhållanden eller problem med kostnadsläge och valutakurser. De industripolitiska förslagen lider av allvarliga svagheter. Men om man ser rapporten mer som provokation än som analys har gruppen haft en viss framgång.*

Den totala industriproduktionen i Sverige är i år fortfarande lägre än 1974. Svensk industri – och också svensk ekonomi i sin helhet har upplevt en krisartad period utan motsvarighet under perioden sedan andra världskriget. Bruttonationalprodukten har i stort sett stått stilla sedan 1974 och den totala tillväxten hittills under hela 1970-talet rör sig om 12–14 procent. Som jämförelse kan nämnas att den totala tillväxten i OECD-området kan uppskattas till omkring 30 procent under samma period.

Det är naturligt att denna kris utlöser en självrannsakan: vad är det som har gått snett? Hur kommer det sig att Sverige, som under 1960-talet uppvisade en hög tillväxttakt jämfört med OECD-området i stort, under detta decennium har uppvisat en oerhört mycket lägre tillväxt?

### Den "svenska sjukan"

Det är troligt att den "svenska sjukan" är ett komplext fenomen där många faktorer griper in i varandra. Under flera år

har den ekonomiska politiken fått en mycket restriktiv utformning för att komma tillrätta med kostnadsproblem och bytesbalansproblem. En lång rad institutionella förändringar har inträffat på arbetsmarknaden som försvärat rörlighet och säkert inte heller underlättat den traditionella stabiliseringspolitiken [Ståhl 1973, 1978a]. Den offentliga sektorns expansion har lett fram till ett skattetryck och marginalskattesatser som allvarligt kan ha påverkat incitamentsstrukturen [Ståhl 1978b].

Som ett led i denna självrannsakan har det under senaste året startats ett stort antal utredningar, som i första hand skall studera den svenska industrins långsiktiga, strukturella problem. Bakgrunden är uppenbar: utvecklingen efter 1973 och 1974 utlöste akuta krisfenomen i många företag och vi har under ett antal år fått uppleva ett statligt industripolitiskt engagemang utan tidigare motstycke. Även om en folkpartistisk Hussläkarreform fått ersätta den Åslingska akutmottagningen kan vi för en god tid framåt räkna med fortsatta omfattande statliga subventioner.

Styrelsen för teknisk utveckling, Statens industriverk, Ingenjörsvetenskapsakademien och Industriens utredningsinstitut är alla engagerade i utredningar om Sveriges teknologiska framtid. En speciell statlig delegation under ordförandeskap av Televerkets förre generaldirektör Bjurell skall också granska näringslivets utvecklingsbetingelser och snabbt

*INGEMAR STÅHL är professor i nationalekonomi vid Lunds universitet. Han har under senare år publicerat arbeten bl a om arbetsmarknadspolitik, näringspolitik och strukturekonomi. Han har i varit medlem av SNS:s konjunkturråd.*

komma med förslag. Studieförbundet Näringsliv och Samhälle och Sveriges Industriförbund följer i interna utredningsgrupper strukturproblemen och industripolitiken.

Först på plan att presentera sina resultat är emellertid en amerikansk konsultfirma – *Boston Consulting Group* (BCG) – som på åtta månader genomfört en utredning vars huvudrapport "A Framework for Swedish Industrial Policy" (i fortsättningen kallad BCG-rapporten 1978) presenterades i oktober. BCG har fått sitt uppdrag av Volvo, Industridepartementet, Investeringsbanken, Mekanförbundet, PK-banken och Statsföretag. Det är således en ganska respektabel samling av institutioner som finansierat detta projekt, som enligt uppdraget kostat omkring 1,5 miljoner kronor.

Vad har man då fått för pengarna? När denna artikel skrivs föreligger endast den 60-sidiga huvudrapporten som senare skall kompletteras med några bilagor. Mina slutsatser är därför i viss mån preliminära.

### Medhårs

När man bedömer huvudrapporten skall man ha i minnet att BCG i första hand är företagskonsulter med en i vissa avseenden mycket rudimentär uppfattning om samband inom makroekonomi och internationell ekonomi. Detta leder emellanåt till inkonsistenser i resonemangen, felaktiga slutsatser och en osäkerhet i den använda terminologin som kan verka stötande på den professionella nationalekonomen.

Det är dock ett lättläst dokument inte utan elegans och övertygelseförmåga. Kompletterad med en muntlig föredragning och vackra overhead-diagram bör varje företagsledare, som satsat på projektet, få några av sina vanligaste fördomar bekräftade eller i varje fall strukna medhårs. Det finns egentligen inte några poänger eller nyheter som inte redan är

allmängods och förekommer med viss frekvens i den interna svenska debatten. Men just genom att BCG-rapporten väckt sådan uppmärksamhet och kommer att utnyttjas som referenspunkt när de olika svenska utredningarna presenteras kan det vara på sin plats med en mer ingående diskussion – som av naturliga skäl kommer att upprätthålla sig vid punkter som en ekonomisk betraktare ser som svagheter och felaktigheter.

BCG-rapportens huvudtes är att Sveriges långsiktiga ekonomiska problem inte är orsakade av konjunkturen, en övervärderad valuta eller ett i förhållande till omvärlden för högt kostnadsläge. De interna problem som berördes inledningsvis – inhemska institutionella förändringar – berörs inte med ett ord i rapporten. I stället riktas uppmärksamheten mot att vi har förlorat konkurrenskraft i några av våra traditionella näringar: järnmalsmbrytning, skogsindustriella produkter, handels- och specialstål samt varv. Detta beror enligt BCG på att nya lågkostnadskonkurrenter kommit in på dessa marknader. På sikt måste dessa näringar väsentligt bantas.

Exportbortfallet från dessa sektorer måste kompenseras genom expansion i andra näringar, främst mekanisk och elektrisk verkstadsindustri, kemi, läkemedel och transportmedel. Detta blir emellertid inte så lätt eftersom konkurrensen hårdnar även på dessa områden. Men om man riktigt skärper sig och satsar på skaldrift, utvecklingsarbete och försäljning av hela system (med statlig hjälp när det gäller förhandlingar och exportkrediter) skall det kanske lyckas. Industripolitiken skall inriktas mot denna omställning och man skall dra ner stödet till de krympade näringarna och i stället satsa på de expansiva sektorerna. Detta skall ske genom ett mer intimt samarbete mellan stat, industri och fackföreningsrörelse – även om företagen själva måste klara de företagsspecifika besluten.

Mer av konkreta anvisningar lämnar inte BCG-rapporten.

### **Struktur- konjunktur- eller kostnadsproblem?**

BCG-rapporten driver mycket hårt linjen att "krisbranschernas" problem är strukturproblem. En förbättrad konjunktur, devalveringar eller lönesänkningar, hjälper inte. Denna slutsats tror jag bottenar dels i en otillfredsställande analys av de olika sektorernas problem, dels i det faktum att man betraktar varje sektor för sig och inte ser hela näringslivssituationen.

Terminologin är också oklar. Jag bortser därvid från att man aldrig tycks ha förstått begreppet komparativa fördelar och hur dessa vid given växelkurs och given lönenivå också blir absoluta fördelar. (Tentamensfrågeförfattare på ettbetygsnivån har här en formlig guldgruva för att hitta påståenden som studenterna bör kunna analysera.) Det är emellertid viktigt att skilja mellan förväntade och icke-förväntade strukturella förändringar. När BCG talar om strukturella förändringar avser man i första hand att konkurrenter med lägre kostnader kommer in på marknaderna. Huvudtesen är därvid att konkurrenternas kostnader är så låga att lönsamhet i branschen inte kan uppnås genom lägre löner eller devalveringar.

Den bilden är uppenbart sann för de stora delar av tekoindustrin, som inte har höggradigt specialiserade eller högkvalitativa produkter. Men de nyindustrialiserade ländernas expansion på detta område har pågått länge och är förhållandevis väl prognosticerbar. Men det torde också vara lika uppenbart att avvecklingstakten i Sverige är beroende av vårt internationella kostnadsläge.

### **Varven**

När det gäller varven är det lämpligt att tala om en icke-förväntad förändring av

efterfrågan på grund av oljekrisen och dess efterverkningar. Om oljekonsumtionen fortsatt att växa i takt med BNP-utvecklingen hade problemen med upplagda tankers och låga frakter varit betydligt mindre. Visserligen har ny varvskapacitet tillkommit i länder som Spanien, Sydkorea och Singapore, men dessa tillskott har haft liten betydelse jämfört med efterfrågebortfallet. Det är trivialt att konstatera att en lönesänkning inte räcker när marknadspriset på en tanker ligger under materialkostnaderna.<sup>1</sup>

---

**” . . . att man aldrig tycks ha förstått begreppet komparativa fördelar . . . ”**

---

Frågan om varven har en långsiktig framtid är emellertid mycket mer komplicerad än att bara konstatera att nyindustrialiserade länder har gått in i branschen. Hur ser den framtida efterfrågetillväxten ut på tonnage? Vid vilken tidpunkt har efterfrågan kommit i kapp det befintliga tonnaget? Hur stor varvskapacitet kommer att finnas kvar i de traditionella varvsländerna och hur stora kapacitetstillskott kommer i de nyindustrialiserade länderna? Dessa relevanta frågor ställs aldrig, men det är möjligt att man når en korrekt (för varven negativ) slutsats på felaktiga premisser.

### **Malmen**

När det gäller malmen går man också mycket snabbt fram. Såvitt framgår av

---

<sup>1</sup> Det hade också känts skönt om en utländsk konsult hade haft modet att till en av sina uppdragsgivare – industridepartementet – påpeka det groteska i att eliten av svensk verkstadsindustrins arbetare tillbringar dagarna med att svetsa, boja och på annat sätt förstora järnplåt (dvs åstadkomma ett negativt förädlingsvarde) med skattebetalarbidrag.

LKAB:s verksamhetsberättelse [LKAB 1978] täcker dagens låga malmpriser någorlunda de rörliga kostnaderna inom företaget, med säkerhet om man endast tar hänsyn till malmbanans rörliga kostnader. (Driftunderskottet i gruvrörelsen inklusive frakter var i princip 200 milj kr men samtidigt betalade man till SJ och NSB frakter på 600 milj kr.) Dagens malmprisnivå är exceptionellt låg och ger inte fullkostnadstäckning i transoceaniska dagbrottsgruvor [Lundberg 1978]. En höjning av de lika exceptionellt låga transoceaniska fraktsatserna till en nivå som medger nyinvesteringar i fartyg borde medföra att Lapplandsgruvorna under en avsevärd tid kan hänga med på export till Europa. Visserligen kanske vi aldrig får tillbaka alla investerade medel och någon kvantitativ expansion är det nog inte fråga om. Men det är inte fråga om en omedelbar exekution utan en planerad och långsiktig strypning.

#### Stålet

Nedgången för stålverken innehåller också klart konjunkturella drag [Höök 1978]. Under 1974 producerades i världen omkring 700 miljoner ton råstål. Produktionen sjönk sedan ner mot 625 miljoner ton och kommer först i år att återigen vara uppe i 700-miljonertonernivån. Men 1973 och 1974 – när Stålverk 80 planerades – låg prognosen på över 800 miljoner ton vid slutet av 1970-talet. Det är i sig korrekt som BCG konstaterar att en stor del av den nya kapaciteten kommer i Brasilien, Mexico, Indien och Sydkorea. Men det avgörande problemet för "stålkrisen" har inte varit dessa kapacitetstillskott utan det stora efterfrågebortfallet. Även om vi inte skall nyinvestera i kapacitet är det rimligt att anta att anläggningar som de relativt moderna masugnarna och stålugnarna (LD-ugnarna med tillhörande stränggjutningsmaskiner) i Luleå och Oxelösund kommer

att täcka sina rörliga kostnader under lång tid framöver. Även här föreligger problemet att det uppstår ett finansiellt underskott i företagen när man tidigare lånat till anläggningar som inte får ersättning för sina kapitalkostnader. Men dessa "windfall losses" är företagsekonomiska problem och inte samhällsekonomiska. Huvudregeln är att driften skall fortgå så länge de rörliga kostnaderna täcks; kapitalkostnaderna kan man i värsta fall alltid klara genom en konkurs (men med fortsatt drift efter en finansiell rekonstruktion).

#### Skogen

Svagheten i BCG:s analys blir mer uppenbar när man kommer in på skogen. Argumentet är därvid att skogsråvaran i Sverige är dyrare än hos konkurrenterna. Vad man saknar är en ordentlig analys av prisbildningen på skog. Priset kan delas upp i en del som är den rena avverknings- och transportkostnaden och en del som utgör rotvärdet, dvs ett slags jordränta till skogsägaren. Villkoret för optimal avverkning är att avverkningen drives så långt att man för de sist avverkade virkespartierna precis får täckning för de direkta avverkningskostnaderna. Bilden kompliceras av att man alltid kan vänta med avverkning till en följande period. Kvantiteten har därvid vuxit samtidigt som avverkningskostnaderna kan ha sjunkit. (Det är billigare per kubikmeter att avverka grovstammig skog.) Det är här fråga om ytterligt intrikata optimeringskalkyler som påverkas av prisförväntningar, räntesatser, skatteförhållanden, jordbrukspriser (som anger alternativintäkten för många bönder), skogsvårdspolitik etc. Ett sjunkande massapris på grund av konkurrens från utlandet kommer att leda till att marginella virkesuttag minskar samtidigt som rotvärdena sjunker. Prisbildningen sker dock med en betydande eftersläpning. Under rekordåret 1974 var virkespri-

serna lägre än under bottenåret 1977 och en stor del av konjunkturvinsten hamnade främst i massaledet.

För att förstå hur pass konkurrenskraftig svensk skogsindustri är måste man således ha hela utbudskurvan klarlagd, dvs hur stora kvantiteter som är lönsamma att avverka vid olika prisnivåer. Mitt personliga intryck efter att ha studerat kostnadsdata för ett stort antal massaanläggningar är att nästan hela vår nuvarande massakapacitet vid *dagens* virkespriser täcker sina rörliga kostnader och ger rejäla överskott i de bäst belägna, största och väl skötta anläggningarna. De höga virkespriserna beror främst på att svensk skogsindustri har en hög konkurrenskraft som medger betydande rotvärden. Däremot är massaprisnivån inte tillräckligt hög för att nyinvesteringar skall täcka sina fulla kostnader.

---

**” . . . även ett högteknologiskt läkemedelsföretag befinner sig i många valsituationer där lönekostnaderna spelar roll.”**

---

Skogen har emellertid stora problem som sammanhänger med vår *egen* politik [SIND 1978]. Skattesystemet, skogsvårdskraven och DDT-förbudet vid nyplanteringar verkar på olika sätt utbudshämmande. Vi har en syn på skogen som innebär att vi inte vill avverka mer än tillväxten. Om vi släppte denna restriktion och mer betraktar skogen som en engångsreserv föreligger troligtvis inga problem att förse dagens industriella kapacitet med virke. Att landets yta om 100 år till stor del skulle vara täckt av björkskog och inte av granplanteringar uppfattar jag som ett mindre problem än att idag inte ekonomiskt utnyttja den kapacitet och de skogstillgångar som finns. Jag kan inte finna annat än att ryktet om

skogen som en permanent krisbransch är betydligt överdrivet.

#### **Investeringsvaror – konsumtionsvaror**

Det finns också ett annat konjunktorellt inslag som BCG helt förbiser. Svensk exportindustri har i hög grad baserats på produktion av insatsvaror – malm, stål, sågat virke och massa – samt av verkstadsprodukter. Om man bortser från massan och verkstadsprodukter för hushållsändamål – Volvos bilar och Electrolux hushållsmaskiner – så är det i hög grad frågan om varor som är beroende av investeringskonjunkturen. En låg tillväxt och överkapacitet i våra köparländer innebär att investeringsefterfrågan varit låg och att svensk industri därmed antagligen relativt kraftigt kommit att känna av konjunkturavmattningen under de senaste åren. Det som var en styrka under 1960-talet med dess snabba internationella tillväxt har blivit en svaghet under 1970-talet.

Det är överhuvudtaget förvånande att BCG aldrig tar upp problemet om avvägningen mellan insatsvaror och investeringsvaror å ena sidan och konsumentvaror å andra sidan. En intressant jämförelse hade kunnat ske med Schweiz. Av de sex största företagen är det inte mindre än fyra som befinner sig i konsumentvarusektorn – livsmedelsföretaget Nestlé samt de tre läkemedelsgiganterna Ciba-Geigy, Hoffman-LaRoche och Sandoz [SBG 1978].

#### **Kostnadsläget**

Det är möjligt att BCG har rätt när de konstaterar att en devalvering eller en lägre lönekostnadsökning inte på ett påtagligt sätt skulle ha förbättrat konkurrensläget för vissa av de här nämnda basindustrierna. Men deras argumentation är felaktig. En devalvering ser de i huvudsak som vinstskapande. Dessa vinster kan sedan användas till att investera

antingen för att öka produktiviteten eller för att expandera. De bortser helt från att en devalvering, som vid givna världsmarknadspriser ökar priserna i svenska kronor, ger möjlighet för marginell kapacitet att täcka sina rörliga kostnader och därmed få en längre livslängd. Därmed mildras de tidskrävande omställningsproblemen.

Det är naturligtvis också korrekt att en lönesänkning till 10–15 kronor i timmen från nuvarande 45 kronor som skulle "rädda" krisindustrier med u-landskonkurrens är orealistiska. Men det är ju inte detta som är problemet. En löne-kostnadssänkning ger också större överlevnadsmöjligheter för marginell kapacitet samtidigt som en löneberoende verkstadsindustri lättare kan expandera. BCG hade här gärna kunnat dra lärdom från uppdragsgivaren Volvos svårigheter med sjunkande exportförsäljning efter löneexplosionen 1975 och 1976 men före devalveringarna 1977.

Problemet är inte att finna en lönenivå som räddar de strukturellt mest hotade industrierna vid oförändrad sysselsättningsnivå. En så låg lönenivå skulle omedelbart ge mycket stora vinster i de företag som nu klarar sig bra och dessutom ge alltför kraftiga expansionsincitament till dessa företag. En massiv löneglidning skulle bli följd. Problemet är att finna en *jämviktsnivå* som ger en tillräcklig storlek på industrisektorn för att någorlunda jämvikt skall erhållas i bytesbalansen.

Det är möjligt att vi kortsiktigt når ett sådant läge under 1979 med dess begränsade löneökningar. Men det låga kapacitetsutnyttjandet innebär troligen att nyanställningar blir begränsade. Man kan därför ställa frågan om denna lönenivå är tillräcklig för att absorbera de friställningar som långsiktigt sker från de krympande branscherna. Det är inte heller säkert att kostnadsläget är tillräckligt lågt för att ge nödvändiga investeringsincita-

ment för expanderande sektorer. För att en tillräckligt stor industrisektor skall bestå inpå 1980-talet kan det därför behövas en högre lönsamhet än vad som på kort sikt ger balans.

### "Nischer"

Avvisandet av kostnadsläget som ett problem blir desto märkligare när BCG argumenterar för en expansion inom verkstadsindustri och kemisk industri inkl läkemedel. Man driver här en tes om

---

**"... om dessa 'nischer' eller 'segment' verkligen finns varför har då företaget inte redan tagit chansen?"**

---

att det gäller att finna unika produkter och system som ger företaget en stor marknadsandel. Även om man inte är helt explicit, avser man tydligen produkter där företagen genom patentskydd eller unik kompetens under en tidsperiod har en monopolliknande situation och kan behärska prissättningen. Läkemedelsföretag torde vara ett bra exempel på vad man åsyftar. Men sådana produkter hittar man inte kostnadsfritt på hyllan och det räcker inte med att konsulter beskriver en förenklad produktcykelteori.

För det första bortser man från att en stor del av den berörda industrin är påtagligt lönekänslig. Det anförda exemplet med Volvos sjunkande marknadsandelar som byttes i uppgång efter devalveringarna och de lägre lönekostnadsökningar är belysande. Men även ett högteknologiskt läkemedelsföretag befinner sig i många valsituationer där lönekostnaderna spelar roll. Forskning kan med fördel läggas i länder med riklig tillgång på akademiker och låga löner – exempelvis England där många icke-brit-

tiska multinationella företag etablerat forskningslaboratorier. Tillverkning, konfektionering och paketering kan också förläggas utanför företagets moderland. Snarare torde det gälla ganska generellt att många av dessa högteknologiföretag med en internationell marknad och lätttransporterade produkter är mycket lätttrörliga.

För det andra bortser BCG från den begränsade sysselsättningsvolym som dessa högteknologiföretag kan ge på kort sikt. Den samlade sysselsättningen i svensk läkemedelsindustri är av samma storleksordning som ett enda storvarv eller större handelsstålverk.

För det tredje – om dessa "nischer" eller "segment" verkligen finns, varför har då företagen inte redan tagit chansen? Finns det institutionella och ekonomiska hinder mot innovationer i svensk ekonomi? Vilken roll spelar höga marginskattesatser för incitamenten? Varför väljer många forskare en bekymmersfri karriär i den offentliga sektorn i stället för att satsa på egna innovativa företag?

---

**"Det enda vi vet är att nya produkter inte skapas vid sammanträden mellan partsrepresentanter . . ."**

---

Vad innebär hot om löntagarfonder och successiv destruktion av aktiemarknaden för att minska incitamenten för innovativa insatser och expanderande företag? Detta är exempel på frågor som bör ställas – annars blir det för enkelt att kvittera ut konsultarvoden på allmänt prat om behovet av att hitta nya nischer där kostnaderna spelar mindre roll.

Lund utgör för övrigt ett intressant exempel på innovationsmiljöns roll. I kommunen finns Tetrapak med dryckesför-

packningar som blivit en världsprodukt, Draco (som ingår i Astragruppen) med ett unikt astmamedel Bricanyl som huvudsakligen exporteras, Gambro som med sina konstgjorda njurar är ett av Sveriges lönsammaste företag samt värmväxlardivisionen inom Alfa Laval. Vi har här en unik koncentration av de högteknologiföretag som BCG rekommenderar. Men så vitt jag vet har inget av dessa företag tillkommit genom "cooperative efforts of government, management and unions". Unika, gammaldags kapitalister som Ruben Rausing och Holger Craford ligger bakom två av företagen. Forskningsmiljö kring teknisk högskola, universitet och regionsjukhus kan också ha bidragit. Decentraliserade former för forskning och marknadsföring inom Astrakoncernen, där ansvaret direkt kan knytas till en produkt, kanske också har sin betydelse. Problemet är att vår kunskap om vilka villkor som skapar en innovativ miljö fortfarande är mycket rudimentär. Det enda vi vet är att nya produkter *inte* skapas vid sammanträden mellan partsrepresentanter i olika branschråd.

Jag skulle helst vilja förbigå BCG:s resonemang om den offentliga sektorn och investeringsverksamheten med tystnad – det finns inte anledning att lägga ner tid på att bemöta alla oklarheter och felaktigheter. Ett exempel kan räcka: "There is less tax incentive to make investments of this sort" (R & D, marketing etc), (BCG s 46) dvs olika former av icke-materiella investeringar. I själva verket är ju dessa investeringar de från skattesynpunkt mest gynnade genom att de får dras av omedelbart och aldrig behöver aktiveras! För forskningsinvesteringar utgår dessutom extra avdragsmöjligheter. I investeringsavsnittet saknar man också en explicit diskussion om lönsamhetsproblemen. Återigen överbetonar BCG den roll som konkurrens från lågkostnadsländer spelar, medan hela

kostnadsproblematiken 1975–1978 förbigås.

### Industripolitiken

Allvarligare blir slappheten i de avslutande avsnitt som mynnar ut i industripolitiska rekommendationer. BCG konstaterar att den svenska statens utvecklingsstöd till industrin är lägre än i många andra länder, exempelvis Västtyskland. (Hur hållbar denna slutsats verkligen är kan diskuteras; det förefaller som man endast sett siffrorna från Styrelsen för teknisk utveckling och exkluderar därvid bla det omfattande indirekta stöd som finns i försvars- och kärnenergiprogrammen.) Men man förklarar aldrig egentligen varför det skulle behövas statligt stöd. Om projekten är företagsekonomiskt lönsamma behövs uppenbart inget stöd. Är det däremot så att företagen inte

---

**” . . . man förklarar aldrig egentligen varför det skulle behövas statligt stöd.”**

---

kan få tillbaka sina forskningskostnader genom prisbildningen, men konsumenterna får en vinst i form av bättre produkter eller lägre priser, finns ett teoretiskt argument för en subvention. Men detta argument är ganska svagt för ett litet land. Antag att ett svenskt läkemedelsbolag med statliga pengar utvecklar ett läkemedel som i huvudsak säljs utomlands. Genom brister i patentlagstiftningen kan företaget kanske inte få tillbaka alla forskningskostnader och värdet av den nya produkten tillfaller i princip utländska konsumenter. I en sådan situation kan man med fog fråga sig om sådana forskningsuppgifter är särskilt angelägna för svenska skattebetalare.

Som ett exempel på svårigheter med omfattande statliga utvecklingsinsatser kan man också invända att de två områ-

den där miljardsatsningar gjorts – militärflyg och kärnkraftanläggningar – av politiska skäl aldrig fått utvecklas riktigt. Svensk vapenexport är belagd med sådana restriktioner att nästan inga acceptabla köpare återstår. Denna återhållsamhet har dock inte lett till någon global nedrustning – effekten torde vara begränsad till ett bättre samvete för en handfull idealister. När det gäller kärnkraft har regeringen ännu inte kunnat besluta om fortsatt byggande av Forsmark III som skulle vara en referensanläggning för Asea-Atoms exportsträvanden.

Rapporten avslutas med ett slags credo till en ny form av planhushållning där regering, industri och fackföreningar skall slå sig ner och utforma något slags överordnad plan. Nu kan man invända att vi redan har vissa erfarenheter från denna statliga långsiktiga planering. Satsningen på Stålverk 80 hade en betydande facklig-politisk consensus. Såvitt är bekant har den fackliga rörelsen inte protesterat mot varvpolitiken och de berörda företagen är tacksamma mottagare av statligt stöd.

Det allvarliga – eftersom rekommendationen kan få extra stöd och en viss legitimation genom att den kommer från ett amerikanskt företag – är att det egentligen saknas varje uns till analys av hur en sådan politik skulle utformas. Konsulterna är antagligen naivt omedvetna om vilka problem som uppstår att få röstmaximerande politiker att visa återhållsamhet när det gäller att fördela skattepengar till industriprojekt [Ruist mfl 1975]. Delvis faller man också på eget grepp: just de sofistikerade produkter och systemlösningar man talar om är de områden där ett politiskt beslutsfattande har största sannolikheten att misslyckas. I en politisk planering kan man möjligen ta ställning till ett stålverk eller en ny bädd för supertankers. Men att hitta en nisch som Walleniusrederierna gjorde med biltransporter är



inte lika lätt. Ett beslut om att satsa på läkemedel räcker inte långt: problemet är att sedan finna en kombination av forskare, forskningsmiljö, farmakologisk problemlösning och internationell marknad som ger ett bra resultat. De internationella laboratorerna är fyllda med misslyckade projekt som vart och ett kan ha kostat tiotals eller i vissa fall hundratals miljoner kronor.

---

**”Rapporten avslutas med ett slags credo till en ny form av planushållning. . .”**

---

### Impression och provokation

BCG-rapporten har arbetats fram under kort tid av konsulter som dels inte kunnat de institutionella svenska förhållandena, dels varit ovana att göra analyser på nationell nivå. Man har inte riktigt förstått eller velat förstå problem med kostnadsläge och valutakurser. Om lösningarna ligger i sådana makroekonomiska justeringar försvinner ju en del av efterfrågan på företagskonsulters tjänster. I stället har man satsat på en framtida marknad där man kan hjälpa företag att identifiera ”nischer” och ”segment”.

Det är emellertid möjligt att national-ekonomer lätt blir överkritiska gentemot den impressionistiska utredningsansats som BCG och andra företagskonsulter

utvecklar. Problemet för dem är inte att finna oomtvistliga vetenskapliga sanningar. Tvärtom, genom snabba analogier och kanske till och med felaktiga beskrivningar vinner man en del av sitt syfte: att få igång en diskussion som alltid är början på en förändringsprocess. Syftet är att provocera en debatt. Om man tolkar ambitionerna på detta sätt – och inte som definitiv analys med recept som bör accepteras – så har Bostongruppen haft en viss framgång. Ett ringa bevis är att denna artikel blev skriven.

### Referenser

- BCG-rapporten*, [1978], *A Framework for Swedish Industrial Policy*. A report submitted by the Boston Consulting Group, mimeo
- Hook, E., [1978], ”Konjunktur och struktur i svensk stålindustri”, *Skandinaviska Bankens Kvartalstidskrift*, 1978: 3–4, s 65–74
- LKAB [1978], *Luossavaara-Kiirunavaara AB, Verksamhetsåret 1977*
- Lundberg, A. S., [1978], ”Malmerna i vår onda tid”, *Skandinaviska Bankens Kvartalstidskrift*, 1978: 3–4 s 75–79
- Ruist, E., Ståhl, I., och Wohlin, L., [1975], *Stålverk 80. Ekonomi och politik*, Stockholm
- Ståhl, I., [1973], ”Trygghetens pris”, *Ekonomisk Debatt*, årg 1, nr 4
- [1978 a], ”Arbetsmarknadsorganisationerna i stagflationsekonomin”, *Ekonomisk Debatt*, årg 6, nr 6
- [1978 b], ”Den offentliga sektorns expansion”, *Skandinaviska Bankens kvartalstidskrift*, 1978: 3–4 s 92–98.
- SIND [1978], *Statens industriverks yttrande över 1973 års skogsutrednings betänkande*, Dnr 359–40/78
- SBG [1978], *Die grossten Unternehmen der Schweiz*, Herausgegeben von der Schweizerischen Bankgesellschaft, Zurich