

Kampen om skogsråvaran i norra Sverige

Köpsågverkens industriella förutsättningar och organisationsformer mellan 1962 och 2003

THOMAS PETTERSSON

Umeå universitet

FREDRIK OLSSON SPJUT

Umeå universitet

I artikeln studeras hur köpsågverk i Norrland organiserat sina intressen på marknaderna för råvara och färdigprodukter. Både externa (statlig inblandning) och interna (konkurrens mellan företag i kartellen) drivkrafter påverkade i vilken utsträckning kartellsamarbetet utvecklades. En avgörande händelse inträffade 1993, då Sverige införde EU-medlemskapet behövde anpassa sin konkurrenslagstiftning, vilket fick långtgående konsekvenser för köpsågverken. Resultaten bidrar till vår kunskap om komplexiteten i och de institutionella förutsättningarna för industriell utveckling.

Inledning

Det svenska näringslivet har sedan 1970-talets krisperiod upplevt ett kraftigt omvandlingstryck. Detta har varit särskilt tydligt i det norrländska basindustrirelaterade företagandet, som skogsindustrin varit och är en viktig del av. Utvecklingen har kännetecknats av ökad internationell konkurrens, ökad koncentration, ny produktionsteknik, samt stordriftsproduktion med större kapitalinsats.¹ Köpsågverk, det vill säga

Artikeln har granskats av två externa lektörer enligt modellen *double blind peer review*.

1. Ronny Pettersson, "Sågverksindustrin 1850–2010, en växlingsrik historia", i Ronny Pettersson (red.), *Sågad skog för välstånd: Den svenska sågverksindustrins historia 1850–2010* (Stockholm 2015) s. 140–150.

Thomas Pettersson (f. 1968) är docent i ekonomisk historia och verksam som lektor vid Enheten för ekonomisk historia, Umeå universitet. Hans forskning omfattar stigberoendeprocesser i den svenska och skandinaviska transportsektorn och omvandlingsprocesser i den norrländska skogsindustrin.

E-post: thomas.pettersson@umu.se

Fredrik Olsson Spjut (f. 1978) är fil. dr i ekonomisk historia och verksam som lektor vid Enheten för ekonomisk historia, Umeå universitet. Hans forskning omfattar regional ekonomisk historia, energi och utbildningshistoria vid svenska järnbruk.

E-post: fredrik.olsson-spjut@umu.se

relativt små privata sågverk som inte äger skog, har därför klämts mellan å ena sidan råvaruförsörjning och timmerpriser och å andra sidan avsättningsmöjligheterna på främst regionala men också nationella och internationella marknader. För att hantera konkurrensen har köpsågverken försökt organisera sina intressen för att framför allt påverka tillgång och prisnivå på råvaran men också för att finna andra områden för samarbete på grund av den hårda konkurrenssituationen. Kartellsamarbeten har spelat stor roll i hela skogsindustrin och präglat köpsågverkens möjligheter att konkurrera på marknader för råvara och färdigprodukter.² Just de norrländska köpsågverken är särskilt intressanta att studera i detta sammanhang, eftersom de upplevt ett omvandlingstryck både från efterfråge- och utbudssidorna, det senare på grund av sämre råvarutillgång än köpsågverken i landets södra delar.³ Ett genomgående drag i skogsbrukets historia är att staten på olika sätt och i varierande omfattning haft kontroll över skogarnas användning. En grund för köpsågverkens möjligheter på råvarumarknaderna lades när den statliga Bränslekommissionen under andra världskriget bildade prisområden där gemensamma priser på timmer fastställdes av kommissionen efter förhandlingar med marknadens parter.⁴ Tanken var att prisområdena och prisförhandlingarna skulle bidra till att lösa två problem, dels att åstadkomma rimliga och stabila prisnivåer på sågtimmer, dels att främja planerbarhet i tillgång till sågtimret, eftersom avverkning ibland behövde uppmuntras oavsett prisbilden, särskilt när det gällde små privata skogsägare. Vid prisförhandlingarna representerades den massavedsköpande industrin av bolag som var organiserade i virkesföreningar och säljarsidan representerades av skogsägarföreningarna. Massavedsköparna representerades av virkesföreningar och köpsågverken av en sågverksförening. Avsikten med prisförhandlingarna var att nå en överenskommelse om de villkor som skulle gälla på virkesmarknaden för en virkessäsong. Efter att bränslekommissionens verksamhet upphört 1950 bildades nya prisområden som under lång tid låg till grund för prisförhandlingar mellan parterna. Norr-

2. Patrik Ekheimer, *Samverkan eller allas krig mot alla: Nationella och internationella kartellsamarbeten i nordisk skogsindustri under 1900-talet* (Göteborg 2019) s. 11–12; Åke Barklund, "Konkurrens och samverkan: Sågverkens organisationer 1850–2010", i Ronny Pettersson (red.), *Sågad skog för välstånd: Den svenska sågverksindustrins historia 1850–2010* (Stockholm 2015); Birgit Karlsson, "Two cartel regimes. Swedish paper cartels and the EEC in the 1970s", *Scandinavian Economic History Review* 68,3 (2020) s. 258.

3. Pettersson (2015) s. 147.

4. Sven Sjunnesson, *Skogsägarrörelsen och virkesmarknaden* (Stockholm 2018) s. 49.

och Västerbotten ingick då i prisområde I som omfattade alla föreningar från Ljungans dalgång och norrut. Totalt fanns sex prisområden i landet där priser sattes under kartellliknande former när köpsågverken under 1960-talet började bilda regionala branschföreningar, som bland annat agerade företrädare i förhandlingarna. Även prislister för trävaror som såldes vidare till byggarvarhus förhandlades och sanktionerades sedan av Statens pris och kartellnämnd, SPK. Eftersom en av målsättningarna i EU var att minska handelshindren mellan länderna skärptes konkurrenslagstiftning i Sverige 1993. Detta påverkade den svenska virkesmarknaden och innebar att kartellsamarbeten när det gällde prissättning av virke förbjöds. Lagen innebar också att alla geografiska begränsningar upphörde när det gällde virkeshandel, varför föreningarna utan hinder kunde gå in i varandras område och anskaffa virke, vilket tidigare var förbjudet. Dessutom upphörde prisförhandlingar mellan parterna på virkesmarknaden, vilket innebar slutet för gemensamma priser på såg-timmer och en ny situation för köpsågverken.⁵

Karteller var under 1900-talet vanligt förekommande i flera branscher både i Sverige och internationellt.⁶ Karteller i den nordiska skogsindustrin kännetecknades av en blandning av formella och informella överenskommelser och statlig inblandning på olika sätt.⁷ Statens olika roller som både reglerare och ägare av stora skogsområden gav upphov till flera konfliktytor i kartellsamarbeten och andra sammanhang, samtidigt som även nationella och internationella överenskommelser var sammanflätade.⁸ Under efterkrigstiden började en gradvis mer restriktiv hållning mot karteller slå igenom i Europa, men restriktionerna fick full kraft först på 1990-talet. För den svenska skogsindustrins del har Birgit Karlsson analyserat argumenten i förhandlingarna om ett frihandelsavtal för pappersprodukter, som skulle tas fram mellan Sverige och EG (nuvarande EU) under 1970-talet.⁹ Enligt Karlsson ville de svenska företrädarna att tullarna avskaffades men att kartellerna borde kvarstå, eftersom de underlättade långsiktiga investeringar som gynnade indu-

5. Barklund (2015) s. 392.

6. Susanna Fellman & Martin Shanahan "Beyond the market: Broader perspectives in cartel research", *Scandinavian Economic History Review* 68.3 (2020) s. 197; Bram Bouwens & Joost Dankers, "The invisible handshake: Cartelization in the Netherlands, 1930–2000", *Business History Review* 84.4 (2010) s. 751f.

7. Ekheimer (2019) s. 251.

8. Ekheimer (2019) s. 233.

9. Karlsson (2020).

strins rationalisering, något som även konsumenterna skulle tjäna på.¹⁰ Till sist fick de svenska producenterna anpassa sig efter EG:s motstånd mot karteller, vilket ledde till att samarbetena tog en mer informell form och samordnades i nybildade exportfrämjande institut. Samtidigt bidrog EG:s övergångstullar på papper till försämrade möjligheter att exportera till den nya EG-medlemmen Storbritannien. Karlsson menar att svårigheterna för svenska företrädare att få gehör för sina argument bland annat bottnade i olika synsätt på marknadernas omfattning och de potentiella fördelarna med karteller för industriell utveckling. Först vid 1983 års utgång var övergångstullarna helt avskaffade, samtidigt som detta för den svenska pappersindustrin förmodligen kompenseras av stärkt konkurrenskraft genom fusioner och uppköp.¹¹ Karlsson betonar också att särskilt skogsindustrin i norra Sverige omfattades av regionalpolitiska aspekter, eftersom skogsindustrin var särskilt viktig för sysselsättningen i de norra delarna av landet, där det fanns risk för arbetslöshet.¹² Detta innebar bland annat att en relativt stor del av det regionalpolitiska transportbidraget från och med 1970-talet i praktiken stödde sågverkens transporter av trävaror.¹³ Patrik Ekheimer har också studerat karteller i skogsindustrin, men med fokus på en längre tidsperiod och på fiber- och spånskiveindustrierna i Norden. Ekheimer visar att samarbetena oavsett form i allmänhet vilade på personliga kontakter och förtroenden, samtidigt som parterna fortsatte att konkurrera med varandra på andra områden.¹⁴ Kartellerna kunde också hantera en del av den kritik som riktades mot dem genom visa på hur kvoteringar under krisen på 1970-talet i och för sig medförde en tillfällig konservering av industristrukturen, men att detta ansågs vara positivt då det bidrog till sysselsättning i glesbygd.¹⁵ Karlssons och Ekheimers studier visar tillsammans på betydelsen av att analysera både externa och interna drivkrafter betydelse för kartellers tillkomst och utveckling, med förändrad lagstiftning, kriser och nya konkurrensförhållanden som exempel på externa faktorer och dynamiken mellan kartellens medlemmar som

10. Karlsson (2020) s. 267.

11. Ekheimer (2019) s. 245.

12. Karlsson (2020) s. 256.

13. Lars Westin, Thomas Pettersson & Jesper Stage, *Konkurrensneutrala transportbidrag: Betänkande från Transportbidragsutredningen* (Stockholm 1997).

14. Ekheimer (2019) s. 244.

15. Ekheimer (2019) s. 238.

exempel på interna faktorer. Kartellers interna organisation är viktig att studera, eftersom avhopp och interna konflikter tillsammans med externa krafter varit vanliga orsaker till misslyckanden.¹⁶ Studier av Sverige och Tyskland visar på branschorganisationers betydelse för att ge karteller långsiktiga förutsättningar för att lyckas, något som kommer att belysas även i vår studie av köpsågverken, där branschorganisationen ABSI/Sågab över tid haft olika roller, som kan ha underlättat sammanhållningen i prissamarbeten.¹⁷ Niklas Jensen-Eriksen och Jari Ojala har undersökt vilka strategier som legat bakom den finska skogsindustrins karteller. Ett exempel som illustrerar kraften i de finska företagens samarbeten är när den finska regeringens under 1970-talet försökte reglera investeringar i skogsindustrin, med resultatet att företagen genom täta kontakter med myndigheterna lyckades påverka regelsystemet för att gynna sina egna intressen.¹⁸ I modernare tid har Satu-Anneli Kauranen studerat rättsprocesserna i samband med att de stora finska pappersmassabolagen 2004 avslöjades med att ha fortsatt med kartellsamarbeten för att styra priset på råvaran även efter att karteller förbjöds på 1990-talet. En slutsats i studien är att det var svårt att på ett juridiskt hållbart sätt bevisa att kartellsamarbetet orsakat så stor ekonomisk skada att kartellens medlemmar fullt ut kunde ställas till svars, vilket samtidigt ligger i informella samarbetens natur.¹⁹ Även i vår studie har källorna inte på ett tydligt sätt kunnat visa om och i vilken utsträckning informella kartellsamarbeten fortsatte efter att karteller förbjöds.

Vår studie börjar 1962 när köpsågverkens regionala organisation i Norr- och Västerbotten, ABSI Överbotten som senare ombildades till Sågab, bildas och avslutas 2003 när hela skogsindustrin fick en gemensam nationell organisation. Vi undersöker vad som under perioden karaktäriserat köpsågverkens utveckling i Norr- och Västerbotten med avseende på marknader, produktivitet och lönsamhet för att ge en kontext för nästa del i undersökningen, där vi studerar vilken roll organisationsfor-

16. Susanna Fellman & Martin Shanahan (2020) s. 197f.

17. Ekheimer (2019) s. 245; Justus Haucap & Christina Heldman, "On the sociology of cartels", *European Journal of Law and Economics* 56.2 (2023) s. 306f.; Ekheimer (2019) s. 252f.; Torbjörn Lundqvist, "Socialt kapital och karteller", *Institute for Futures Studies*, 2009:8.

18. Niklas Jensen-Eriksen & Jari Ojala, "Tackling market failure or building a cartel? Creation of an investment regulation system in Finnish forest industries", *Enterprise & Society* 16:3 (2015).

19. Satu-Anneli Kauranen, "The End of the Raw Wood Cartel Saga", *European Competition and Regulatory Law Review* 2019:3 (2019)

mer, karteller och andra former av samarbeten haft för köpsågverkens konkurrenskraft och marknadsutveckling. Hur har dessa frågor diskuterats i den regionala branschorganisationens styrelse och vilken roll har organisationen haft i dessa sammanhang?

Vi börjar med att beskriva huvuddragen i hela den svenska sågverksindustrins utveckling under efterkrigstiden vad gäller produktion och marknader för att klargöra hur den övergripande konkurrenssituationen utvecklats för köpsågverken. I nästa steg kommer köpsågverkens branschorganisationers roll i denna utveckling att beskrivas utifrån de diskussioner som förts i styrelseprotokoll och genom debattartiklar.

Källor

Vårt källmaterial är hämtat från den regionala branschorganisationen Sågabs arkiv och täcker perioden från 1960-talet fram till 2000-talets början, med en tyngdpunkt på 1980-talet. Här finns framför allt protokoll, årsredovisningar och olika typer av underlag för styrelsens beslut.

Vår studie innefattar en genomgång av tidningsartiklar och debattartiklar i svenska dagstidningar under hela undersökningsperioden, för att kunna analysera relevanta aktörers, experters och organisationers syn på marknadsförutsättningar och institutionella förändringar. Genomgången av dagstidningar visar på en relativt omfattande publik debatt angående både marknadsförutsättningar och organisationers möjligheter och förutsättningar att verka inom den svenska skogsnäringen, men också specifikt relationen mellan skogsägare och köpsågverk. Dessutom har sågverksinventeringarna mellan 1958 och 2000, företagsräkningen 1972 och bolagsdatabaser utnyttjats för att beskriva köpsågverkens marknadsutveckling.

Sågverksindustrins utveckling under efterkrigstiden

Skogsprodukter har i olika sammanhang under lång tid haft avgörande betydelse för Sveriges ekonomiska utveckling och internationella konkurrenskraft. I början av 1950-talet var skogsindustrin fortfarande den viktigaste enskilda exportnäringen och svarade för 45 procent av exportinkomsterna. Andelen sjönk sedan kraftigt till 24 procent i början av 1970-talet, trots en produktionsökning.²⁰ Från introduktionen av mo-

20. Pettersson (2015) s. 127–128.

torsågen, vilket ledde till starkt ökad produktivitet i skogsindustrin från och med 50-talet har antalet sågverk kontinuerligt minskat samtidigt som den totala produktionen ökat kraftigt (tabell 1).

TABELL 1: *Sågverkens utveckling av antal anställda och produktivitet 1958–2000.*

	Antal anställda, 1000-tal	Produktion i m ³ per års- sysselsatt, 1000-tal
1958	26,5	6
1965	24,5	8
1973	24	11
1979	21,5	12,5
1984	18	15
1990	14,5	16
1995	13	21
2000	9	27,5

Källa: *Såg 2000: Resultat från sågverksinventeringen 2000*, Rapport 3 SLU (Uppsala 2002). Tyvärr upphörde sågverksinventeringen efter år 2000 vilket innebär att det inte längre finns lika detaljerad statistik.

Trots långvariga problem med hårdare konkurrens svarade köpsågverken år 2000 för 66 procent av Sveriges totala produktion av sågade trävaror, med en produktion fördelad på hundratals enheter av varierande storlek.²¹ Under ytan döljer sig dock en hel del förändringar. Produktivetsökningarna har lett till en förändrad balans mellan sågverken. Antalet aktiva sågverk i Sverige nästan halverades från 615 år 1979 till 295 år 2010. I tabell 2 framgår en skillnad mellan större och mindre sågverk i produktivitet med en tydlig nackdel för köpsågverken, som har liknande produktivitet per person och arbetad timme som de sågverk som ägs av skogsägarföreningar, men betydligt lägre produktivitet än de stora bolagssågverken längs med norrlandskusten.

21. Pettersson (2015) s. 144.

TABELL 2: Produktivitet för olika ägarkategorier år 2000.

Sågverk	Produktivitet m3 per person och timme
Köpsågverk	0,79
Bolagssågverk	1,25
Skogsägarföreningars sågverk	0,81

Källa: Såg 2000: Resultat från sågverksinventeringen 2000, Rapport 3 SLU (Uppsala 2002).

Genom att studera input och produktion i svenska sågverk har Månsson beräknat de olika sågverkens skalelasticitet, dvs. hur många procent större avkastning man skulle nå för varje procent ökad produktion, där de flesta svenska sågverk fastslås vara skalelastiska.²² Sågverken borde alltså tjäna på att växa. En del av sågverken som var aktiva på 1960-talet har idag lagt ned verksamheten medan några har fusionerats, men det finns fortfarande aktiva köpsågverk kvar i Norr- och Västerbotten i olika storlekar. Från och med 1960-talet inleddes dock en trend mot färre små sågverk i hela landet, samtidigt som de största sågverken blev fler. Tabell 3 visar i slutet av perioden en intressant ökning av gruppen mellanstora sågverk (produktion mellan 10 000 och 100 000 m3) där flera av köpsågverken finns med.

TABELL 3: Antalet barr- och lövsågverk i drift, fördelade på storleksklasser 1973–2000.

År	1973	1979	1984	1990	1995	2000
Antal						
1 000 m3	899	615	552	471	420	312
5 000 m3	532	400	373	320	306	241
10 000 m3	342	283	283	260	187	207
100 000 m3	-	17	23	22	33	49

Källa: Såg 2000: Resultat från sågverksinventeringen 2000, Rapport 3 SLU (Uppsala 2002).

22. Jonas Månsson, "Economies of scale in the Swedish sawmill industry", *Journal of Forest Economics* 9:1 (2003) s. 169–179.

Köpsågverken exporterade normalt en mindre andel av sin produktion jämfört med massaindustriernas sågverk. Därför var hemmamarknadens utveckling relativt viktig för köpsågverken. Bättre möjligheter att anpassa produktionen till lokala behov kan ha varit en fördel för köpsågverken i konkurrensen med de stora skogsindustrierna. Tidigare undersökningar har dock inte studerat utvecklingen i relation till hemmamarknaden, utan fokuserat på frågor som exempelvis förändringar av produktpriser och kostnadsstrukturen i sågverken. Hemmamarknadens roll för sågverken är därför en mindre utforskad aspekt av basindustrins moderna utveckling, som endast utgått från massa- och pappersindustriernas stora exportberoende.²³ Ett beroende av lokala marknader kan också innebära att informella kommersiella relationer är viktigare för köpsågverkens del. Just köpsågverken har dessutom en dubbel konkurrenssituation, som gör branschen till ett särskilt intressant studieobjekt för analyser av relationerna mellan industriell organisation och konkurrens på marknader. Generellt konkurrerar nämligen dessa sågverk lokalt om skogsråvaran med framför allt den övriga svenska skogsindustrin och internationellt med andra sågverk om produkternas avsättning. Denna utsatta position kan ha ställt särskilt höga krav på köpsågverken att hantera konkurrenssituationen genom informella samarbetsformer och att hitta nya marknader för sina produkter.

Köpsågverkens organisationer och marknader

Konkurrensen om råvaran mellan sågverken och massa- och pappersindustrin har under hela efterkrigstiden varit en källa till konflikter inom skogsindustrin. Under den snabba industriella expansionen mellan 1950 och 1975 var tillväxten inte lika snabb inom sågverksindustrin som i massa- och pappersindustrin. Eftersom de båda industrierna i praktiken delar på råvaran från samma träd blev det alltmer akut att finna samarbetsformer för att hantera de gemensamma problemen med råvaruförsörjningen på både kort och lång sikt.

De strukturella förändringar som basindustrin i Norrland genomgick under efterkrigstiden bidrog framför allt till att mindre sågverk tvingades till samarbete för att överleva konkurrensen med de stora bolagen, även manifesterat genom att regionala organisationer för köpsågverken

23. Pettersson (2015).

bildades och konsoliderades.²⁴ I Sverige skedde en viss del av massaindustrins inköp genom inköpsbolag. Skogsägarna var sammanslutna i skogsägarföreningar, vilka företrädde skogsägarnas intressen. På motsvarande sätt var köpsågverken sammanslutna i sågverksföreningar. På virkesmarknaden handlades sågtimmer och massaved samt flis. Virket köptes som leveransvirke eller avverkningsrätter, det vill säga rättighet att avverka ett bestämt bestånd. För leveransvirke fördes årsvisa prisförhandlingar under efterkrigstiden fram till början av 1990-talet. Avverkningsrätter i form av rotposter såldes däremot på auktion och omfattades inte av prisförhandlingarna, vilket ibland skapade konflikter inom köpsågverkens organisationer eftersom enskilda sågverk kunde pressa upp priset i budgivningarna. Efter den nya konkurrenslagen 1993 upphörde prisförhandlingarna och prissättningen blev fri. Biprodukternas ökande betydelse, framför allt flis som användes i massaindustrin, var en tidig drivkraft att organisera sågverkens intressen på regional och nationell nivå och detta blev ännu viktigare efter att prisförhandlingarna på råvaran förbjöds.²⁵

Trots den allt hårdare konkurrenssituationen kännetecknades köpsågverken fram till och med 1960-talet av en fragmenterad organisering av sina egna intressen. I slutet av 1950-talet fanns drygt 20 regionala köpsågverksföreningar i Sverige, med svag eller ingen organisering på riksnivån, samtidigt som de stora skogsindustrierna hade sina egna organisationer för samarbete och politisk lobbying. Det skulle dröja ända till 2003 innan hela skogsindustrin lyckades formera en sammanhållen riksorganisation för alla olika intressen. Denna oförmåga att samarbeta inom skogsindustrin i stort hade en bakgrund i att de stora koncernägda sågarna längs norrlandskusten konkurrerade om skogsråvaran med köpsågverken, inte minst eftersom de stora skogskoncernerna ofta ägde egen skog och kunde samordna råvaran till både sågverkens och massaindustrins behov. När omvandlingen tog fart på 1950-talet aktualiserades frågan om samarbete åtminstone mellan de olika köpsågverksföreningarna.

Sveriges Sågverksägares Riksförbund bytte namn till Svenska Sågverksföreningars Riksförbund 1956 när de regionala distrikten för första gången samlades under en riksorganisation. För att stärka de mindre

24. Barklund (2015).

25. Barklund (2015) s. 387.

köpsågsverkens positioner vid inköp av råvara bildades AB Sågverksintressenter (ABSI) 1961. Västerbotten fick ett regionalt kontor för norrlandslänen i Skellefteå. ABSI (avser ABSI, Sågverksintressenter Överbotten AB, regionen omfattade Norr- och Västerbotten) pekade i stadgarna särskilt ut syftet att ”ingående diskutera och förhandla i råvarufrågor för att ge medlemmarna samma möjligheter som annan skogsindustri”.²⁶ ABSI ombildades 1988 till sågverksföreningen Sägab, en sammanslutning av köpsågsverk i Norr- och Västerbotten, som sedan den 1 oktober 2000 även organiserar köpsågsverk i hela Norrland genom ett samgående med Nedre Norrlands Sägverksförening. Sägab har varit en samordnare för medlemsföretagens samarbeten inom produktion och försäljning. Antalet bolag inom Sägab har minskat på grund av sammanslagningar och nedläggningar och de 65 köpsågsverken från det första verksamhetsåret 1962 hade år 1981 minskat till 40, för att år 2000 minskat ytterligare till 27. Till år 2001 hade dock antalet ökat till 32 på grund av samgåendet med Nedre Norrlands Sägverksförening.

ABSI Överbottens verksamhet från 1962 till 1979

Denna period inleddes med att ABSI, AB Sågverksintressenter bildades 1962 och sammanförde de flesta regionala sågverksföreningar till en riksorganisation som svar på alltmer välorganiserade timmerförsäljare. Perioden avslutas 1979 eftersom början på 1980-talet innebar bättre och delvis nya förutsättningar när 1970-talets lågkonjunktur mattades av.

Sågverksintressenten Överbotten AB (ABSI Överbotten), som samlade köpsågsverk i Norr- och Västerbotten, bildades vid ett möte i Skellefteå den 27 april 1962.²⁷ Första året var 65 sågverk anslutna med en gemensam produktion av 200 000 m³. Under 1960- och 1970-talen dominerades verksamheten av råvarufrågor. Det handlade framför allt om att förhandla i råvarufrågor, att ge jämnare flöden av råvaran till sågverken, att förhandla om en ”förnuftig” placering av råvaran mellan olika industrier (sågverk och massaindustrier, samt regionalt), samt att uppnå ett ”förtroendefullt samarbete” med skogsägarnas organisationer. ABSI Överbotten mötte i dessa frågor ”många gånger starkt motstånd från virkesleverantörernas sida”.²⁸ Ett exempel på detta är att det tog tio år

26. Stadgar för ABSI Överbotten, Sägabs arkiv, Umestans företagspark, Umeå.

27. Sägverksintressenter Överbotten AB, Historik 1962–1982, Sägabs arkiv.

28. Sägverksintressenter Överbotten AB, Historik 1962–1982, Sägabs arkiv.

innan den nya organisationen accepterades som motpart i förhandlingar om pris på sågtimmer i prisområde 1, samtidigt som den organiserade sågverk som utgjorde den största gruppen köpare av sågtimmer i området. I andra änden av produktionskedjan har vi biprodukter som spån och flis, som var av stort intresse för massaindustrierna. Här betonar ABSI Överbotten att de genom långa och ofta hårda förhandlingar med fiberindustrin lyckats åstadkomma avtal som "varit av helt avgörande betydelse för sågverkens utveckling" (något exempel på ett sådant avtal finns inte i källmaterialet). Dessa förhandlingar bjöd på hårt motstånd från massaindustrierna. Ett styrelsemöte i Skellefteå föranleddes av "det diktatoriska meddelandet från fiberindustrin angående beslutade avsevärda prissänkningar på sågverkens cellulosaflis".²⁹ Styrelsen beslutade att gå vidare med skriftliga protester å medlemmarnas vägnar och överväga juridisk prövning. Denna händelse illustrerar hur köpsågverken ofta hamnade i kläm mellan skogskoncernerna genom att de köpte in skogsråvara från dem, samtidigt som de förband sig att sälja tillbaka flis och spån till priser som koncernerna hade en styrkeposition att fastställa. Den utsatta marknadssituationen gav köpsågverken starka skäl att samarbeta. ABSI Överbotten och senare Sågab uttryckte ofta att de skulle tjänat på att skogsindustrins olika förädlingsled bedrevs enligt så fria marknadsprinciper som möjligt, samtidigt som verkligheten inte alls såg ut så, med de stora skogsindustriernas ägande av egen skog.

När skogsägareföreningarna etablerade egna sågverk med start under 1960-talet reagerade styrelsen över att den fria konkurrensen om råvara skulle beskäras ytterligare. De levererade volymerna av råvara från skogsägareföreningarna halverades mellan 1960 och 1980, vilket styrelsen menade berodde på att de prioriterade egna sågverk.

Jonas Florén beskrev i en artikel i *Dagens industri*, vintern 1977, en kommande råvarubrist inom den svenska skogsnäringen. Kapaciteten och produktionen ansågs vara större än återväxten av skog, vilket skulle medföra ökade timmerpriser enligt Florén. Den tilltagande konkurrensen sågs som särskilt problematisk för sågverk som inte ägde skog utifrån antagandet att skogsägare och skogsägareföreningar med sågverk i första hand tillsåg att säkerställa timmertillgång vid de egna sågverken. Med andra ord skapades en tilltagande brist av timmer för köpsågverken. I

29. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten i februari 1968, Sågab:s arkiv.

artikeln intervjuades den tidigare centerledaren Gunnar Hedlund som var VD i Norrlands Skogsägares Cellulosa AB, 1961–73. Hedlund delade problembilden att det fanns en överkapacitet i relation till timmertillgång. Dock motsatte han sig synen på att skogsägare gynnade de egna sågverken. Hedlund föreslog att en lösning på problem med bristsituationer var ett ökat samarbete mellan föreningar och sågverk.³⁰ Formen för samarbete som Hedlund föreslog var ett ökat samarbete mellan föreningar (skogsägarföreningar) och sågverk. Hedlund nämnde inte sågverksföreningar eller köpsågverksföreningar. Svårigheterna för de många små sågverken att samordna och förhandla om biprodukter med några få starka skogskoncerner ledde till att köpsågverken 1974 bildade Sågverkens råvaruförening på nationell nivå, för att få större inflytande i råvaru- och biproduktfrågor. I södra Sverige etablerade sågverksföreningarna olika former av gemensamma industriprojekt, bland annat en spånskivefabrik för att öka avsettningsmöjligheterna för biprodukterna. Dessutom lanserades en medlemstidning (*Såg-revyn*) i södra Sverige. Motsvarande samarbeten inom den industriella produktionen inleddes inte i Norrland, delvis på grund av en annan marknadssituation med de stora concernsågarnas dominans.³¹ De norrländska föreningarna fokuserade därför helt på frågor om pris och tillgång på råvara och prissättning av biprodukterna till massaindustrin. Vissa industriella samarbeten initierades dock av ABSI Överbotten en bit in på 1980-talet.

ABSI Överbottens och Sågabs verksamhet från 1980 till 1992

En djup internationell lågkonjunktur drabbade sågverksindustrin från mitten av 1970-talet, med en rekordstor utslagning av sågverk under resten av decenniet som visades i tabell 3. Devalveringen 1982 lättade på trycket, men hindrade inte att regionalpolitik under 1980-talet blev ett allt viktigare inslag i köpsågverkens strategier, framför allt i Norrlandslänen där andelen sysselsatta i sågverksindustrin var högst i landet och i vissa mindre kommuner den helt dominerande industriella arbetsgivaren.³² Under 1980-talet blev till exempel det regionalpolitiska transportstödet en viktig fråga för köpsågverken, som kommenterades

30. Jonas Florén, "Nytt larm: Råvarukris hotar skogen redan om ett par år", *Dagens industri (Di)* 1/3 1977.

31. Barklund (2015) s. 390.

32. Pettersson (2015) s. 131–135.

flertalet gånger i ABSI Överbottens och Sågabs styrelseprotokoll och årsredovisningar.

År 1981 hade antalet anslutna sågverk sedan grundandet av ABSI Överbotten minskat med 25 till 40 men med en produktion som ökat från 220 000 kubikmeter till 750 000 kubikmeter. Medlemsföretagens utveckling av produktion och produktivitet speglar utvecklingen i hela landet. I stort sett alla protokoll behandlar på något sätt marknadsläget och förhandlingssituationen för råvaran och biprodukterna och svårigheterna att uppnå avtal som omfattar tillräckligt många aktörer. Under 1980-talet pågick parallellt en nationell debatt om virkespriser och olika aktörers förutsättningar och agerande på virkesmarknaden. I en artikel av Sophie Petzell i *Svenska Dagbladet* från 1985 beskrevs en oroväckande utveckling med kraftigt ökande virkespriser samtidigt som konjunkturen återigen försvagades efter att devalveringens positiva effekter avmattats. I artikeln framgick att regeringen uppmärksammat detta och försökte motverka utvecklingen genom bland annat likviditetsindragningar från skogsindustrin, detta i form av depositioner i Riksbanken motsvarande tre procent av exportvärdet från papper och massa. Petzell beskriver att regeringens politik och de kraftiga prisökningarna diskuterades i en interpellation från folkpartisten Rune Ångström. Ångström betonade att sågverken i Väster- och Norrbotten var särskilt utsatta. Han hävdade också att staten bidrog till problematiken i denna region genom Statens Skogsindustrier, ASSI, som startat priskriget med de mindre köpsågverken. ASSI:s agerande i Norrbottens fick följdverkningar i Västerbotten. Ångström noterade också att ASSI under den senaste tiden fått ägartillskott från staten. Stadsrådet Roine Carlsson svarade på interpellationen genom att påminna om att det fanns andra stora skogsföretag i norra Sverige, samt att påpeka att det var de små sågverken som startat priskriget. Tillika svarade han att ASSI inte ämnade delta i någon form av priskrig. Carlsson hävdade också att Ångströms förargelse i grund och botten berodde på att statens företag börjat gå bra och beslutat om utdelningar till dess ägare – staten.³³ Drygt två år efter ovan beskrivna interpellation i riksdagen kan vi, i en artikel av Björn Sunesson i *Svenska Dagbladet* 1987, notera att ASSI sålde tre av sina större sågar längs Norrbottenskusten, samt planerade nedläggning

33. Sophie Petzell, "Regeringen söker dämpa virkespriset", *Svenska Dagbladet (SvD)* 24/3 1985.

av sågen Karlsborg i Kalix. Skälen som angavs var lönsamhetsproblem och mer specifikt råvarubrist. Hälften av virket till sågarna hade levererats från statliga Domänverket, men ändå hade ASSI varit en del i striden om virket. Privata köpsågverk hade genom uppvaktning av regeringen meddelat att de gärna såg att de kunde ta hand om virket från Domänverket. Beslutet om nedläggningar av sågverk tolkades i artikeln som en kompromiss och att de privata sågverken skulle komma att få mer virke.³⁴ Även om denna nationella händelseutveckling kan ses som en framgång för köpsågverken, så manifesterades svårigheterna att hålla ihop organisationen ABSI Överbotten på flera sätt under 1980-talet.

Generellt var det under perioder med starkt utbud av råvara lättare att både få medlemmarna att dra åt samma håll i prisfrågor och förhandla med massindustrin. Ett exempel på bristande lojalitet som lyfts flera gånger är problem med "virkespirater",³⁵ det vill säga råvaruinköp som inte följde de överenskomna prislister och procedurerna. Vid ett styrelsemöte i början av 1982 redogjorde VD för ABSI Överbotten för kampanjen att avstå från att köpa sågtimmer via virkespirater eller på annat sätt runda prisöverenskommelserna. Av föreningens 40 medlemmar hade 31 undertecknat förbindelsen, en ytterligare hade lovat att underteckna vid ett senare tillfälle. En ansåg sig inte kunna skriva under "av principiella skäl".³⁶ Trots att uppslutningen inte var fullständig ansåg AU att resultatet var tillfredsställande, vilket säger en del om svårigheterna att binda samman medlemsföretagen i prisfrågor när konkurrensen om råvaran hårdnade. Det kanske ligger något i Barklunds konstaterande att "sågverksfolk betraktades som utpräglade individualister, som höll på sitt och spelade med korten tätt mot bröstet"³⁷, när han försökte förklara den långsamma processen att organisera sågverkens egna intressen. Vid samma möte konstaterade AU att råvarumarknaden blivit så ansträngd att ytterligare försök att importera timmer från Finland och Ryssland borde undersökas. Även situationen för försäljning av flis och spån till massindustrin var ansträngd. AU ansåg att massindustrin "på olika sätt försöka skaffa sig monopol på sågverkens biprodukter och därmed

34. Björn Suneson, "Assi säljer sina Norrlandssågar", *SVd* 15/10 1987.

35. Enskilda företagare med egna avverkningsresurser som köpte avverkningsrätter och sedan sålde virket vidare till mindre sågverk. Mejlsvar 2023-09-08 från Bo T. Holm, VD för Sågab under 1990-talet.

36. Mötesprotokoll med AU ABSI Överbotten 31/3 1982, Sågab:s arkiv.

37. Barklund (2015) s. 364.

också förbättrade möjligheter att styra kvalitets- och prisutvecklingen". AU konstaterade att föreningen och alla dess medlemmar med kraft borde avvisa alla sådana tendenser. Motsättningarna mellan köpsågverk och massaindustri utvecklades till att föreningen senare under 1980-talet försökte hitta alternativa köpare till biprodukterna för att förbättra sin förhandlingsituation.

I ABSI Överbottens stadgar stod att föreningen även skulle främja utbildningsfrågor, vilket illustreras med att styrelsen konstaterade att medlemmarna skänkt 8000 kr till ett nytt kårhus vid skogshögskolan i Umeå, men att sågverken borde kunna bidra med mer.³⁸ Till saken hör att föreningen i sig förfogade över små egna medel och var därför beroende av bidrag från medlemmarna eller andra aktörer ifall specifika satsningar skulle kunna genomföras.

Svårigheterna att få betalt för flis diskuterades även under 1980-talet, exempelvis vid ett möte med ABSI Överbottens arbetsutskott (AU) i oktober 1982 då AU konstaterade att "föreliggande förhandlingsbud på flis och spån ej är accepterbara". Vid samma möte beslutade AU att erbjuda värmeverket i Umeå några "provlass bark och spån" för att se om det fanns möjligheter till lönsammare avsättning.³⁹ Strategin har under 1980-talet varit att försöka vidga avsättningsmarknaderna och samtidigt samordna inköp, och inte bara av sågtimmer utan även sågverkens elförbrukning upphandlades gemensamt. Ibland kunde dock svårigheter uppstå med att hålla ihop medlemmarna i ABSI för gemensamma syften, eftersom sågverken också konkurrerade med varandra i andra avseenden. Vid samma möte konstaterade AU att "devalveringsvinsten" borde "användas till att åstadkomma en behövlig lönsamhetsförbättring i sågverken" i stället för att råvarupriserna höjdes. I övrigt framställde VD marknadssituationen som positiv med bättre utbud av råvara och ett bättre uppträdande i budgivning på rotposter, efter att ett marknadsuppträdandeavtal kommit på plats. Dessutom hade prishöjningar på export accepterats av importörerna till samma nivå som devalveringen, vilket höll lönsamheten uppe på samma nivå med hänsyn till valutakursförändringarna. Den starka efterfrågan fick dock styrelsen att på ett möte senare samma år uppmana medlemsföretagen att "iakttaga sans och måtta i budgivningen på rotposter", eftersom detta inte

38. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 16/4 1982, Sågab:s arkiv.

39. Mötesprotokoll med AU ABSI Överbotten oktober 1982, Sågab:s arkiv.

omfattades av prisöverenskommelserna.⁴⁰ Under våren 1983 hade konjunkturuppgången nått en topp och VD redovisade på ett styrelsemöte med ABSI Överbotten att sågverken nu utnyttjade sin fulla kapacitet, delvis tack vare det gynnsamma kostnadsläge som devalveringen orsakat. Samtidigt hade utbudet av sågtimmer också ökat kraftigt.⁴¹ Vid ett möte under hösten 1983 betonade VD att högre sågtimmerpriser bara kunde accepteras om ersättningen för flis som skickades till massaindustrin också höjdes. Lönsamheten var fortsatt god för sågverken, men konkurrensen hade skärpts genom att MoDo krävde att få överta all transport av flis från sågverken till massaindustrins anläggningar, för att få bättre kontroll över transportkostnaderna. VD menade att detta bara kunde accepteras ifall ABSI Överbotten fick mer insyn i transportkostnaderna för det timmer som MoDo levererade till sågverken.⁴² Vid samma möte diskuterade AU också hur reglerna för handel med massaindustrin skulle kunna ändras så att de tydligare stimulerade de förningsanslutna köpsågverken, exempelvis genom selektiv prissättning på flisen. Dessutom borde "tillskapas sådana bestraffningsregler att den skötsamme uppnår fördelar", vilka borde regleras via ABSI Överbotten, som borde ta emot flislikviden och sedan fördela den vidare för att få ett påtryckningsmedel mot sågverk som bryter mot överenskommelser.⁴³

Under våren 1984 hade högkonjunkturen nått en nivå som fick VD att upprepa behovet av att planera för ett produktionsstopp under vintern 1984/85, eftersom sågverken gick för maximal kapacitet samtidigt som Sågtimmerbalansutredningen visade på ett underskott i råvaruutbud på 200 000 kubikmeter, vilket dessutom kunde öka eftersom Domänverket signalerat minskningar av leveransvolymerna.⁴⁴ Denna situation ledde till att styrelsen på ett extrainkallat möte i juli samma år diskuterade förhandlingsstrategier där styrelsen ansåg att medlemmarna måste stärka kollektivets förhandlingsstyrka "genom ett mer solidariskt stöd från medlemmarnas sida, innebärande inga bindande avtal om virkesbytesvolym och provisioner med massaindustrin förrän de centrala förhandlingarna avslutats".⁴⁵ Dessutom ansåg styrelsen att större hänsyn

40. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 2/12 1982, Sågab:s arkiv.

41. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 17/5 1983, Sågab:s arkiv.

42. Mötesprotokoll med AU ABSI Överbotten 27/10 1983, Sågab:s arkiv.

43. Mötesprotokoll med AU ABSI Överbotten 27/10 1983, Sågab:s arkiv.

44. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 9/5 1984, Sågab:s arkiv.

45. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 2/7 1984, Sågab:s arkiv.

borde tas sågverken emellan på den oreglerade rotpostmarknaden, där prisnivåerna hade en tendens att dra i väg. Bristen på råvara fick styrelsen att vid ett extrainkallat möte behandla de "smittorisker" som ansågs föreligga med att Västerbottens skogsägareförening gått ut med en kontrakteringspremie till sina leverantörer samtidigt som hela tillvägagångssättet betraktades som ett "oacceptabelt avtalsbrott".⁴⁶ Dessutom uppmanades medlemmarna att på grund av denna händelse hålla VD löpande informerad om "allt som sker på virkesmarknaden i och för den gemensamma informationen och sammanhållningen". På nästa styrelsemöte inledde VD en diskussion om råvarumarknaden, som utmynnade i att ABSI Överbotten uppmanade alla köpsågverk att dra sig ur rotpostmarknaden, som på grund av en regnig höst gett en svag inkörning av virke från skogen samtidigt som de stora bolagen konkurrerade om virket vilket tryckt upp priserna.⁴⁷ Denna rekommendation upprepades senare på regionens höststämma och dessutom rekommenderades alla medlemmar att ansluta sig till Svenska sågverks- och trävaruexportföreningens (SSTEF) föreslagna produktionsbegränsning.

ABSI Överbotten lämnade i början av 1986 tillsammans med massafabriken Bowaters i Umeå ett remissvar till Länsstyrelsen i Västerbotten angående råvaruförsörjningen för skogsindustrin i Västerbotten.⁴⁸ Bowaters var den enda massafabriken i Västerbotten som inte ägde egen skog utan tvingades köpa in all råvara, precis som köpsågverken. Även Bowaters hade tidigare noterat att alltmer av massavedråvaran med ursprung i Västerbotten transporterats vidare till de stora skogskoncernernas massafabriker i andra län, inte minst i Norrbotten. I remissen hävdade man att kombinationen av en försämrad konjunktur för färdigvarorna och en allt hårdare kamp om skogsråvaran hade drivit upp kostnaderna för köpsågverken på ett orimligt sätt. En hotbild som styrelsen tidigare poängterat hade nu enigt styrelsen besannats genom att "stora delar av Västerbottens virkesmarknad blivit tummelplats för de två i förhållande till sin råvarubas överutbyggda skogsindustrigrupperna ASSI och Mo & Domsjö".⁴⁹ Styrelsen menade att Västerbottens försörjning av sågtimmer drabbats hårt av att de stora massaindustrierna i Norrbotten

46. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 24/10 1984, Sågab:s arkiv.

47. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 15/11 1984, Sågab:s arkiv.

48. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 7/1 1986, Sågab:s arkiv.

49. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 7/1 1986, Sågab:s arkiv, s. 1.

och Västernorrland införskaffade sin råvara från Västerbotten i stället för att i större utsträckning förlita sig på import. Aktörerna hade också misslyckats med att fastställa gemensamma prislistor för sågtimmer i prisområdet på grund av den intensiva konkurrensen om råvaran. Här betonades det allvarliga läge som länets skogsföretag hamnat i på grund av den hårdare konkurrensen om skogsråvaran. I remissvaret finns även en utredning av marknadsförhållandena för råvaran i Västerbotten där man konstaterar att ett kärnproblem är ”den under senare år minskande priselasticiteten, det vill säga virkesutbudets följsamhet till virkespriserna” och svårigheterna med att få utbudsekonomin att fungera. På sikt menade man att ändrad reavinstbeskattning, sänkta marginalsatser och en bekämpad inflation skulle vara mer verkningsfullt än lagstiftning och premier på grund av det svaga sambandet mellan pris och utbud. På kortare sikt menade styrelsen att de stora statliga sågverken (ASSI och Domänverket) längs Norrbottenskusten borde dra ned på kapaciteten för att förbättra virkesbalansen mellan Norr- och Västerbotten och ge de mindre privata köpsågverken bättre tillgång till råvara.

Vid ett styrelsemöte den 20 januari 1986 beslutades att Anders G. Lundmark skulle föreslås som ny VD för ABSI Överbotten, från och med januari 1987, samtidigt som kontoret skulle flyttas från Skellefteå till Umeå.⁵⁰ Den nya VD:n kom från massindustrin som delvis konkurrerade med köpsågverken om skogsråvaran, samtidigt som just Bowaters, som Lundmark kom från, inte tillhörde en stor skogskoncern som också ägde skog, vilket försatte dem i en liknande situation som köpsågverken på råvarumarknaden. Att kombinera köpsågverkens och Bowaters organisationer kan ses som en strategi för att stärka de gemensamma intressena på råvarumarknaden. Följaktligen diskuterades möjligheten att ABSI Överbotten tog över Bowaters trävaruagentur för att samordna kanslipersonalen.⁵¹ AU berörde också möjligheterna att stärka sågverkens engagemang i Stockholmsorganisationerna, genom ett mer samlat uppträdande. Detta hängde samman med att styrelsen skulle yttra sig om en ny träfiberlag, som AU ansåg vara alldeles för detaljinriktad för att fylla något praktiskt behov för skogsindustrin i framtiden. Eftersom köpsågverken i Norrland i större utsträckning än i södra Sverige konkurrerade med massindustrin, så konstaterar man att kontakter med

50. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 20/1 1986, Sägab:s arkiv.

51. Mötesprotokoll med AU ABSI Överbotten 23/10 1986, Sägab:s arkiv.

de centrala organisationerna var extra viktiga för den egna regionen i sådana frågor. AU konstaterade också det positiva i att lokala samarbetsinitiativ tagits emellan sågverken i Bjurholm och Skellefteådal. Det framgår dock inte i detalj vad dessa sågverk samarbetat om.

Vid ett styrelsemöte den 5 februari 1987 bildades Bottenviken Sawmills Trading AB, förkortat BSTA, för att samordna handeln med sågverkens biprodukter, med framför allt massaindustrin som motpart.⁵² BSTA var ett dotterbolag till ABSI Överbotten och sågverksföreningens första formaliserade samarbete som direkt berörde distribution av råvara. Redan från början fick BSTA i uppdrag att utöka avsättningsmarknaderna till fler köpare än massaindustrin, eftersom sågverken rapporterade ett stort överskott av sågspån och bark.⁵³ Vid samma möte bytte ABSI Överbotten formellt namn till Sågab – Sågverken i övre Norrland.

Vid ett möte med styrelsen hösten 1987 diskuterades ett "otillfredsställande läge gällande avsättningen av spån och bark".⁵⁴ Sammanträden var planerade med värmeverkscheferna i Umeå och Skellefteå, syftande till spånförsäljning av samma slag som sågverken lyckats med i Nedre Norrlands Sågverksförening (NNS). Även export av sågverksflis diskuterades. Samma dag skickades ett pressmeddelande med titeln "Hindra ej inlandssågarna köpa timmer från statens skogar". Sågabs styrelse ansåg att "tillgång till Domänverkets sågtimmer är nyckeln till många inlandssågars överlevnad och utveckling".⁵⁵ Dessutom argumenterade styrelsen för att "det moderna sättet att i konkurrens med Finlands, Sovjets och Kanadas stora sågar, producera och marknadsföra trävaror, sker effektivast i medelstora, flexibla sågar nära råvaran", eftersom detta gav förutsättningar att "integrera marknadens önskemål med skogens förutsättningar". Styrelsen menade att sågverk med den målsättningen tenderar att bli mer sysselsättningsintensiva jämfört med "bulksågverken" vid kusten, men att de ändå står för en stor del av skogens nettovärde för skogsägaren. Styrelsen avslutade med att hävda att Domänverket borde lösas från sitt leverantörstvång till ASSI:s sågverk och att marknaden för sågtimmer i stället borde släppas fri.

52. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 5/2 1987, Sågab:s arkiv.

53. Styrelseprotokoll ABSI Överbotten 18/5 1987, Sågab:s arkiv.

54. Styrelseprotokoll SÅGAB 23/9 1987, Sågab:s arkiv.

55. Styrelseprotokoll SÅGAB 23/9 1987, Sågab:s arkiv, bilaga 3.

Sågab förmedlade ofta prisuppgifter och strategier mellan medlemmarna inom de områden som inte styrdes av de regionala prislistorna. Ett exempel på detta är att Sågab på ett styrelsemöte den 18 december 1987 beslutades att "berörda medlemsföretag skall underhand, mot uttalat löfte om diskretion i ärendet, informeras om de nivåer, efter vilka de olika MoDo-förvaltningarna söker genomdriva sina provisionsöverenskommelser och vilken ungefärlig nivå som sedan bedömts ha blivit praktiska förhandlingsavslut".⁵⁶ Att sådan information spreds informellt och med löften att inte spridas vidare var en strategi som skulle ge ett övertag i förhandlingarna. Andra varianter på förhandlingsstrategier gällde inköp av timmer från Finland. Sågab:s strategi skulle vara att de enskilda sågverken själva ansvarade för sina egna inköp av timmer, enligt principen "frihet under ansvar". Som allmän policy skulle Sågab "på alla sätt söka vinna de nu aktuella finska företagens förtroende i syfte att finna former, som långsiktigt kan tillåta en betydande timmerfångst för medlemsföretagen i norra Finland".⁵⁷ Samtidigt skulle "massavedsflöden från Sverige, främst björk, till Finland stimuleras i möjlig omfattning".⁵⁸ Sågab försökte därmed förbättra marknadsvillkoren i Norr- och Västerbotten genom att finna fler konkurrerande köpare av sågverkens biprodukter samtidigt som man ville säkra tillgång till finskt sågtimmer på inköpsidan. Ett annat exempel är att Sågab ställde sig bakom Sågverkens Råvaruförenings skrivelse till Industridepartementet med begäran om borttagande av restriktionerna rörande användning av sågspån till bränsle inom Norr- och Västerbotten, även detta för att öppna upp för större konkurrens om biprodukterna genom försäljning till värmeverk. På följande styrelsemöte rapporterade VD att Sågab nu dessutom hade förmedlat drygt 81 000 kubikmeter sågtimmer från Ryssland, som varit en tidigare liknande strategi.⁵⁹ VD bedömde att importen från Ryssland trots sina högre kostnader i alla fall bidragit till att hålla nere priserna på rotpostmarknaden.

De viktigaste nya strategierna under 1980-talet var att ABSI/Sågab inledde en mer direkt form av samverkan mellan medlemmarna genom att bilda dotterbolaget STAB, som skulle utvidga marknaden för köp-

56. Styrelseprotokoll SÅGAB 18/12 1987, Sågab:s arkiv.

57. Styrelseprotokoll SÅGAB 30/6 1988, Sågab:s arkiv.

58. Styrelseprotokoll SÅGAB 30/6 1988, Sågab:s arkiv.

59. Styrelseprotokoll Sågab 23/8 1988, Sågab:s arkiv.

sågverkens biprodukter. Förhandlingar om gemensamma prislistor och strategier för att öka tillgången till sågtimmer förekom även tidigare, men fick en tydligare internationell inriktning genom att föreningen organiserade import från Finland och Ryssland. Samordnad upphandling av el förekom också under perioden. Trots ansträngningarna att hålla samman föreningen och stärka dess funktion som kartell, finns flera exempel på hur enskilda företag brutit mot överenskommelser, framför allt för att säkra tillgång till råvara till ett högre pris än i de gemensamma prislistorna. Hela spelplanen skulle dock komma att förändras en bit in på 1990-talet.

Sågabs verksamhet från 1993 till 2003

Debatten om förutsättningar och tillgång på virke mellan skogsägare och privata köpsågverk fortsatte också under 1990-talet. Lars Tulin skrev i en artikel i *Dagens industri* 1994 att AssiDomän anklagades av köpsågverk i Norrbotten för att strypa leveranserna av timmer, till förmån för AssiDomäns egna anläggningar. Det specifika fallet gällde fem köpsågverk i Norrbottens inland som ansåg sig befinna sig på en marknad som inte präglades av lika villor då de menade att AssiDomäns minskade leveranser var en "utsvaltning" av köpsågverken.⁶⁰

Roland Fransson skrev 1994 i *Dagens industri* om hur nationalekonomen Lars Hultkrantz gett sig in i debatten. Enligt Hultkrantz hade de stora skogsbolagen marknaden i ett järngrepp och därigenom sattes också priset som styrmedel ur spel, vilket ABSI/Sågabs styrelse diskuterade vid ett flertal tillfällen sedan 1960-talet. Till skillnad från många andra menade Hultkrantz också att råvarubrist inte var ett existerande problem, då han bedömde att 50 procent mer skog skulle kunna avverkas med utgångspunkt i dåtidens uttag. I stället lade Hultkrantz skulden på den icke fungerande marknaden, och framför allt på massaindustrin. Han menade att massaindustrin, genom föreningar, hade bildat karteller som kontrollerade prissättningen. En central komponent i relationen mellan massaindustrin, som också ägde skog, och köpsågverken var byteshandeln med flis och sågtimmer. Om ett sågverk försökte höja priset på flis till massaindustrin kunde massaindustrieföreningarna bestraffa det aktuella sågverket. Massabolagen valde att

60. Lars Tulin, "AssiDomän anklagas för strypa leveranser", *Di* 24/2 1994.

sälja timmer enbart givet att de blev mottagare av flis. Utifrån detta tvingades köpsågverken ensidigt anpassa sig till massaindustrins pris-sättning. Hultkrantz menade också att den icke fungerande marknaden blev ytterligare problematisk utifrån det faktum att sågverken låg före massafabrikerna i konjunkturcykeln, vilket innebar att det var först när massaindustrin upplevde en konjunkturuppgång som prishöjningar kunde släppas fram. Detta skapade en situation där köpsågverken tvingades ligga lågt i brist på virke och missade affärer då deras konjunktur var god.⁶¹ Denna diskussion, som känns igen från tidigare perioder, skulle dock överskuggas av andra förändringar, som skulle ta upp en stor del av uppmärksamheten i köpsågverkens föreningar i flera år framåt. En viktig händelse som påverkade virkesmarknaden på ett mer långsiktigt sätt inträffade 1993 och slog ned som en bomb i köpsågverkens organisationer. Sverige skulle bli medlem i EU och behövde anpassa sin konkurrenslagstiftning. Den öppna handeln mellan medlemsländerna innebar skärpta regler när det gällde kartellbildningar, vilket fick stora effekter för skogsindustrins föreningar, med deras långa traditioner av kartellliknande samarbeten om priser. Sågabs styrelse konstaterade att den nya konkurrenslagen förbjöd såväl säljar- som köparkarteller och att hur lagen ska tolkas har "utomordentligt stor principiell betydelse för att någon köpare inte skall vara prisdiskriminerad på marknaden". VD påpekade också att "om skogsägareföreningarnas verksamhet blir ifrågasatt kommer det att bli stor turbulens på marknaden".⁶² Under 1990-talet ser vi också relativt omfattande offentliga debatter om den förändrade konkurrenslagstiftningen. Kärnpunkten i debatten var frågan om vilka som får samverka. Debatten om samverkan runt uppköp och priser handlade dels om storleksförhållanden mellan aktörer på marknaden, dels om vilka aktörer och/eller föreningar som skulle tillåtas samverka. När det gäller storleksfrågan var ett argument från köpsågverken att deras samverkan runt inköp skulle tolkas som att de tillsammans blev en storleksmässigt jämförbar part i förhandlingar med stora skogsägare och skogsägarföreningar. Samverkan mellan köpsågverk komprimerades på detta sätt redan etablerade skevheter på virkesmarknaden. Detta argument kom inte att få någon verkan i den nya konkurrenslagstiftningen.

61. Roland Fransson, "Skogsjättarna styr priset. Massabolagens karteller straffar sågverk som vill betala mer för skogen", *Di* 6/5 1994.

62. Styrelseprotokoll Sågab 25/11 1993, Sågabs arkiv.

När vi ser på frågan om vilka som kunde tänkas få samverka, hävdade köpsågverken att den nya lagstiftningen och framför allt undantagen skulle ytterligare öka ojämlikheten på marknaden för sågtimmer. Stig Johansson, VD för riksföreningen Sågverkens biprodukter (SÅBI), lyfte denna fråga i en debattartikel i *Dagens industri* från 1994. Johansson ifrågasatte förslaget att undanta skogsägarnas samverkan från den nya konkurrenslagens förbud mot samverkan. Han menade att det inte gick att likställa skogsägarna med jordbrukare, vilka föreslogs undantas i den nya konkurrenslagen, detta eftersom lantbrukets primärföreningar (för mjölk, slakt med mera) inte kunde samverka när Konkurrensverket först försökte applicera den nya konkurrenslagstiftningen. Näringsministern gav då i uppdrag att utreda undantag för jordbrukets föreningar, med tillägget att skogsbruket, i fråga om ekonomiska föreningar, också skulle undantas. Stig Johansson ifrågasatte att skogsägare skulle undantas då han menade att marknaden för jordbruk och skogsbruk inte var densamma. Detta undantag skulle endast förstärka skevheten på den svenska virkesmarknaden, både i norr och söder, menade Johansson.⁶³

I dessa sammanhang var regeringens synsätt av centralt intresse, eftersom det handlade om lagstiftning. Statssekreterare Hans Karlander skrev i *Dagens industri* att han såg den nya lagstiftningen som balanse-rad. Han uttryckte också att små företag som tillsammans blir mycket starka är skadligt för övriga aktörer. Skogsägare som samverkade såg han som möjliga att likställa med jordbruksorganisationer utifrån organisationsformen, vilka borde särregleras. Det handlade i detta fall om ekonomiska föreningar. Köpsågverken var inte organiserade i ekonomiska föreningar. Det var i stället enbart organisationer som kunde ge konsumentnytta som borde undantas den nya konkurrenslagstiftningen, menade Karlander.⁶⁴ Diskussionen om den nya lagstiftningen fortsatte under hela 1990-talet och argumenten byggde på att marknaden redan var snedvriden, med aktörer som utifrån olika styrkeförhållanden påverkar konkurrensen. Ett tydligt tecken på lagstiftningens faktiska innebörd står att finna i slutet av 1990-talet då konkurrensverket förbjöd ett antal sågverksföreningar, bland andra Sägab, att ge ut rekommendationer om priser och prislistor för inköp av timmer till dess medlemmar. I *Göteborgs-Posten* 1998 skrev Nils Odén att medlemsföretagen i Värmlands

63. Stig Johansson, "Varför får skogsägarna samverka men inte sågverken?", *Di* 3/1 1994.

64. Hans Karlander, "Bra balans i nya konkurrensregler", *Di* 6/5 1994.

Sågverksförening inte fick Konkurrensverkets tillåtelse att samarbeta om gemensamma inköp av transporter av flis och upprättande av transportavtal. Detta gällde också Sågab som fick ett negativt beslut gällande ansökan om i första hand ett icke-ingripandebesked och i andra hand undantag från konkurrenslagen gällande samarbete runt virkesprislistor för inköp av sågtimmer och försäljningspriser för massaved. Konkurrensverket menade att detta var förbjudet enligt konkurrenslagen. Dessutom svarade Sågab för cirka 40 procent av inköpen av sågtimmer på den lokala marknaden. Detta skulle, enligt Konkurrensverket, begränsa konkurrensen på ett ”märkbart sätt”. Myndigheten menade också att föreningen inte hade kunnat visa hur prislistor lett till en högre effektivitet och vinster som kommer kunder till godo.⁶⁵ Sågabs styrelse konstaterade i årsredovisningen för 1998 att en gemensam prislista för hela föreningen var förbjudet, men att ”Sågab får dock fortsättningsvis hjälpa enskilda sågverk med prislisteframtagningar, prislisteuplägg och kalkylering i oförändrad omfattning”, vilket var en skillnad mot en del av de andra sågverksföreningarna som inte fick tillstånd för det tekniska arbetet.⁶⁶ VD gjorde även bedömningen att det kunde vara tillåtet för Sågab att ta fram gemensamma prislistor för mindre grupper av företag.

Efter flera år med överklaganden av konkurrensverkets beslut att förbjuda Södra Skogsägarnas verksamhet, som blev ett prejudikat när det gällde pris och volymsamarbeten på utbudssidan, det vill säga vid försäljning av sågtimmer, undanröjde till sist tingsrätten Konkurrensverkets beslut. Skälet var att Södra Skogsägarna inte ansågs ha tillräckligt stora marknadsandelar för att kunna sätta konkurrensen på timmermarknaden ur spel. Skogsägarna kunde alltså efter tingsrättens beslut fortsätta med prissamarbeten som tidigare. Konkurrensverkets beslut överklagades sedan i sin tur av alla sågverksföreningarna. I januari 2001 ändrades konkurrenslagen så att skogsägareföreningarna fritt kunde samarbeta om prislistor, vilket försatte köpsågverken i en oklar position. Företag som på koncernnivå omsatte under 30 miljoner kronor undantogs från förbudet mot prissamarbete, detsamma gällde om de samarbetande företagens marknadsandel inte översteg 15 procent. Efter dessa förtydliganden inleddes en långdragen diskussion med Konkurrensverket där Sågab argumenterade för att även om Sågab-företagens marknadsandel

65. Nils Odén, ”Gemensamma prislistor för sågverk förbjuds”, *Göteborgs-Posten* 14/1 1998.

66. Årsredovisning Sågab 1998, Sågabs arkiv, s. 6.

på inköp av sågtimmer var högre än 15 procent så borde ett samarbete ändå tillåtas, eftersom motparten fick agera utifrån gemensamma prisöverenskommelser.⁶⁷ Resultatet blev kortare prisperioder och större variation i prisnivåerna. Köpsågverkens situation fick ingen tydlig lösning i svallvågorna efter den nya konkurrenslagen. Sågab skiftade i stället fokus mot gemensam upphandling av el och telefoni, samt ökat fokus på regionalpolitiskt transportstöd, som i ett förslag bara skulle ges till vidareförädlade varor, men där köpsågverken lyckades stoppa förändringen som hade uteslutit dem från sådant stöd. Sågab lade också kraft på att påverka de mer strukturella förutsättningarna för utbudet av sågtimmer. Under 2001 hade Sågab deltagit i en delegation, som syftade till att förmå regeringen att med Staten som ny ägare av AssiDomän sälja ut massa- och sågverksindustrins del av koncernen för att ge köpsågverken större frihet att köpa in sågtimmer via en öppen marknad samt att agera friare på marknaden för flis till massaindustrierna.⁶⁸ Denna fråga återkommer även i 2002 och 2003 års redovisningar. Även i rikspolitiken blev köpsågverkens situation mer uppmärksammas i början av 2000-talet, i svallvågorna av den nya konkurrenslagen. Centerledaren Maud Olofsson gav sin syn på problemen gällande konkurrensen och marknadsrelationen inom skogsbranschen i en artikel i *Dagens industri* 2001 av Daniel Pettersson. Hon menade att det var ett stort problem att det inte gick att driva sågverk i glesbygden på ett lönsamt sätt. Olofsson pekar ut de stora företagen som problemet då de hade en alltför stor möjlighet att styra priser genom att de både äger skog och sågverk. Olofsson hävdade också att undantaget för Kooperationer (ekonomiska föreningar) var viktigt, samtidigt som hon såg problemen för de fristående köpsågverken. Dock ansåg hon att om man gav fristående sågverk rätt till samverkan så måste man släppa det för alla småföretag.⁶⁹

Den viktigaste nya strategin under 1990-talet var att Sågab tvingades till intensiv lobbying för att tillsammans med andra sågverksföreningar skydda sina möjligheter att fortsätta förhandla om gemensamma prislistor, trots den nya konkurrenslagen. Eftersom de stora bolagssågarna inte alls hade samma betydelse för marknaderna i södra Sverige hade

67. PM till Bo T. Holm (VD Sågab) från advokatfirman Lindahl KB, 19/6 2001, Sågab:s arkiv.

68. Årsredovisning Sågab 2001, Sågab:s arkiv.

69. Daniel Pettersson, "I skogen fungerar inte konkurrensen", *Di* 25 juli 2001.

prisförhandlingarnas betydelse redan mer eller mindre försvunnit där. Köpsågverk i Norrland fick därför en särskilt ansträngd situation, vilket märks i Sågabs försök att på olika sätt mejsla ut nya utrymmen för pris-samarbeten som kanske kunde rymmas inom den nya lagstiftningen, som att ge medlemmarna indirekt förhandlingsstöd och att stödja grupper av mindre sågverk. Strategierna för att öka avsättningen av biprodukter och att samordna inköp av elektricitet och telefonitjänster fortsatte dock som tidigare.

Diskussion och slutsatser

Vid Skogens dag i Umeå 1988 höll VD:n för Sågab, Anders G. Lundmark, ett anförande som illustrerar hur branschföreträdare har sett på skogsindustrins framtid och inte minst köpsågverkens möjligheter att överleva. Lundmark beskrev i sitt anförande ett möte som Flottningsföreningen arrangerade 1962 med företrädare för skogsindustrierna:

Herrarna var rörande ense om att småsågarna ingenting hade att hämta i framtiden – endast stora välstrukturerade anläggningar i händerna på företag med ordnad råvarubas skulle klara de stora svårigheter som branschen stod inför i den framtid som då kunde överblickas.⁷⁰

Vår underökning visar på en trend mot koncentration och stordrift för köpsågverken generellt, samtidigt som skillnaderna i storlek bland de köpsågverk som fanns kvar i början av 2000-talet fortfarande varierade stort. En bidragande orsak till att utslagningen inte varit ännu större kan vara ABSI:s och Sågabs samordning av köpsågverken så att nackdelar med litenhet ändå i viss utsträckning uppvägts på marknaderna. Sågab:s VD Lundmark nämnde också i sitt tal i Umeå 1988 att han "tror på fullt allvar på informell samverkan mellan grannföretag på samma sätt som företagarna lär samarbeta i Gnosjö". Det verkar som att Sågab lyckades med samverkan i råvaruförsörjning, upphandling av el, samt förhandling om försäljningspriset på flis och spån, medan andra typer av samarbeten inte haft någon större betydelse. Anpassning och flexibilitet har betonats som viktigt i konkurrensen, samtidigt som det utan tvekan

70. Anförande hållet 5/5 1988 av Anders G. Lundmark, Umeå, VD i Sågab – Sågverken i Övre Norrland AB, vid Skogens dag i Umeå, Sågab:s arkiv s. 1. Bland "herrarna" fanns bland andra SCA:s skogsdirektör Folke von Heidiken och Gösta Hallmans från Västerbottens skogsägarförening.

också varit avgörande att öka de egna volymerna i produktionen för att finnas kvar som köpsågverk på längre sikt. Det finns dock inga tecken på att Sågab samordnat inköp av produktionsteknik eller koordinerat andra typer av direkta samarbeten inom produktionen, som Lundmark hade förväntningar om i citatet ovan. Här verkar det som att medlemsföretagens inbördes konkurrenssituation lade hinder i vägen för tätare samarbeten.

Vår studie av köpsågverken i Norrland stämmer väl in med tidigare forskning om karteller i skogsindustrin. För det första har råvaruförsörjningen haft en stor betydelse för att driva på mot mer samarbete mellan i övrigt konkurrerande sågverk och massaindustrier. För det andra har både externa och interna drivkrafter påverkat hur mycket kartellsamarbetet fördjupats. En extern drivkraft har varit statens olika roller som både regelskapare och aktör på marknaderna. Detta påverkade både ABSI, Sågab och köpsågverken på flera sätt, bland annat genom att staten hade direkt betydelse för utbudet av sågtimmer. Staten drev också egna sågverk i Norrbotten via ASSI, som påverkade utbudet av sågtimmer. Ekheimer menar i sin studie av skogsindustrins karteller att interna konflikter ofta gällde åsiktsskillnader mellan stora och små företag. Det finns inga spår av detta i vår studie, men det är samtidigt tydligt att de stora köpsågverken hade ett direkt och starkt inflytande i ABSI och Sågab och kontinuerlig representation i styrelsen under hela perioden.

Forskning om kartellers och branschorganisationers inre dynamik har betonat det sociala kapitalet och långsiktighetens betydelse för sammanhållningen. Även vår studie visar att branschorganisationen haft betydelse för kartellens uthållighet. ABSI och Sågab har samordnat medlemmarnas intressen i fler avseenden än kartellens fokus på prisbildning. Detta innebar att branschorganisationen och kartellen inte var samma sak, men hade överlappande roller, som sannolikt stärkte möjligheterna att hålla samman i prisbildningsfrågorna. Inte minst blir detta tydligt i och med att Sågab fortfarande finns kvar idag trots att kartellen är sedan länge avvecklad. ABSI:s och Sågabs kontinuitet när det gäller verksamhet och styrelse har förmodligen också bidragit till att stärka de sociala banden mellan medlemmarna och öka trycket att följa kartellens prislistor, även om det fanns företag som vid enstaka tillfällen bröt mot dem. Sågab och riksorganisationen Sågverkens riks-

förbund försökte in i det sista hitta undantag från den nya kartellagstiftningen, vilket signalerar kartellens stora betydelse för köpsågverken i norra Sverige. Även om det inte finns belägg i källorna för att Sågab fortsatte att tillämpa informella prislistor när förbudet mot karteller var ett faktum, så var detta som tidigare nämnts fallet i delar av den finländska skogsindustrin.

Den nya konkurrenslagen kan ses som en extern effekt, som underminerade Sågab:s legitimitet att förhandla för hela gruppen. Att skogsägareföreningarna lyckades få undantag på grund av deras organisationsform (ekonomisk förening) spelade en helt oväntad roll i detta sammanhang och stängde ut köpsågverken och deras organisationer, som bedrevs i aktiebolagsform, från motsvarande undantag. I Norrland kan detta ha gett Sågab särskilt stor betydelse på grund av de stora bolagssågarnas dominans på marknaderna, eftersom Sågabs medlemmar även fortsättningsvis mötte karteller på råvarusidan och stora bolagskoncerner på försäljningssidan för både biprodukterna och uppköp av bolagens timmer. Detta kan förklara varför Sågab fortsatte erbjuda sågverken hjälp med förhandlingsupplägg i norra Sverige medan detta avvecklades i södra delen av landet. Ett skäl till att Sågab överlevde att kartellen avvecklades kan också vara att hela skogsindustrin fick en gemensam nationell organisation 2003, vilket satte press på köpsågverken att behålla sina organisationer även regionalt. Man kan därför med fog påstå att kampen om skogsråvaran i Norrland varit hård både före och efter konkurrenslagens inrättande, den har bara tagit nya former. Lundmark minns att "herrarna" vid tidigare nämnda möte i Umeå särskilt diskuterade Brattby Såg AB:

Bland alla småsågar som skulle gå i kaputten nämndes detta som ett av de allra första. Deras uppträdande på rotpostmarknaden, och jag tycks även minnas färdigvarumarknaden, borgade för detta.⁷¹

Så hur gick det då för Brattby Såg AB? Sågverket finns kvar idag med huvudsakligen samma produktionsinriktning mot sågat och hyvlat virke. I årsredovisningen för 2018 skrev VD att "2018 har varit ett riktigt bra sågverksår", men trots detta startade sågverket under hösten 2018 en egen

71. Anförande hållet 5/5 1988 av Anders G Lundmark, Umeå, VD i SÅGAB – Sågverken i Övre Norrland AB, vid Skogens dag i Umeå, Sågabs arkiv s. 1.

råvaruavdelning för att köpa upp avverkningsrätter av lokala skogsägare och genom den egna organisationen koordinera avverkning och transport av timmer till sågverket, för att försöka säkra tillgång och pris på råvaran. Fortfarande upplevdes alltså tillgången till råvaran som en begränsande faktor för sågverkets verksamhet. Samtidigt skriver VD också att sågverkets stora styrka varit att snabbt kunna ställa om och anpassa produktionen efter den lokala marknadens efterfrågan, inte minst vad gäller specialdimensioner. Detta förutsätter täta kontakter i den lokala ekonomin och öppnar upp för spännande frågor för fortsatt forskning inom detta område, nämligen om och på vilket sätt det ökande samarbetet mellan köpsågverken och deras lokala avnämare gett dynamiska effekter på branschens utveckling. År 2021 blev Brattby Sågs bästa år någonsin med en omsättning som landade på 178 miljoner kronor, upp från 119 miljoner kronor 2020, samtidigt som resultatet mer än tredubblades. Ett sätt att hantera konkurrenslagets förbud mot prissamarbeten mellan företag vid uppköp av råvaran är att bilda ett nytt företag enkom för att hantera inköp av råvara, vilket Brattby Såg gjorde tillsammans med NK Lundströms såg i Vännäs under 2021. Detta nya företag, QBIK, beskrivs av VD som en framgång, men det återstår att se vilka konkurrensfördelar detta kan ge på sikt.

Competing for Northern Sweden's forest resources: The sawmill sector and industrial operations, 1962–2003

This article addresses how private sawmills that did not own forests (merchant sawmills) managed the supply of raw materials, timber prices, and market conditions in the late twentieth century, when faced by tougher international competition, increased concentration, demands for new production technology, and large-scale production with greater capital investment. Why did some firms survive longer than others? How did they deal with changing market conditions and a new political climate? We analyse how merchant sawmills in the Swedish county of Västerbotten tried to organise their interests to influence the supply and price level of their raw material. The study focuses on the interest organisations whose archives we have had access to, AB Sågverksintressenter (ABSI) later Sägab, which primarily worked to secure access to timber and influence price levels. In this context, the government also played a major role since the Swedish timber market was divided into price areas. The sawmills, through their cartels, negotiated the price in each area with the sellers through the forest owners' associations. The decisive moment came in 1993, when Sweden was to become a member of the EU and needed to adapt its competition legislation, which had far-reaching consequences, especially for the merchant sawmills. Our investigation shows some merchant sawmills tended towards concentration and large-scale operations, while the differences in size among the remaining merchant sawmills in the early 2000s still varied greatly. The coordination of the merchant sawmills by ABSI and Sägab could have offset some of the disadvantages of smallness in the markets. Sägab succeeded in coordinating the supply of raw materials, electricity contracts, and the negotiation of the sales price of woodchips, while other types of cooperation were not thought important – for example there is no sign that Sägab coordinated the purchase of production technology or the like. Both external forces (state involvement) and internal forces (intracartel competition) influenced the extent to which cartel cooperation developed. The results contribute to our knowledge of the complexity and institutional conditions of industrial development.

Keywords: Sweden, forestry, cartels, special interest organisations, competition