

Nr 116

Av herrar **Darlin** och **Nordgren**, om åtgärder i syfte att stödja den mindre företagsamhetens kontakter med den internationella marknaden.

Svenska produkter som söker sig ut på exportmarknaderna möter ett för varje dag alltmera ökat motstånd. Till följd av bland annat ett oförmanligt kostnadsläge har många svenska produkter prismässigt sett ett ogynnsamt utgångsläge. Den svenska kvaliteten är visserligen fortfarande ett bärande försäljningsargument men kan inte alltid hävda sig i en konkurrens med lägre priser och långa krediter. Många länder har vidtagit långtgående statliga stödåtgärder för att ytterligare intensifiera tidigare exportansträngningar. För att under dessa förhållanden kunna hävda den svenska exporten erfordras avsevärda allmänna såväl som enskilda initiativ och åtgärder. Det är därvid inte minst av vikt att nya produkter söker sig ut på exportmarknaden. Särskilt bör den svenska småindustrien nå en större exportandel än vad fallet är för närvarande. Vid en närmare granskning av den mindre industriens möjligheter att öka sin export finner man vissa för denna del av vår industri alldeles speciella förhållanden, vilka måste beaktas. I många fall kan den mindre industrien uppvisa produkter som borde ha goda förutsättningar för export. Hit hör exempelvis sådana produkter som bygger på uppfinningar och på högt uppdriven teknisk skicklighet. Ofta saknas emellertid såväl erfarenhet som finansiella förutsättningar för att på ett framgångsrikt sätt föra ut dessa produkter på exportmarknaderna.

Vissa åtgärder i form av rådgivning och exportkreditförsäkring har vidtagits eller är under planering för att avhjälpa dessa brister. Trots dessa åtgärder når inte alltid därför lämpade produkter ut till de främmande marknaderna. Själva introduktionsarbetet har många gånger verkat avskräckande. Det krävs bland annat deltagande i internationella mässor och utställningar — en insats som kräver tillgång på kapital, men vars möjligheter och resultat man på förhand har svårt att överblicka.

I fråga om den sektor av exportfrämjande åtgärder som täckes av deltagande i mässor och utställningar utomlands har från olika länders sida omfattande ansträngningar vidtagits för att hjälpa och stödja exportindustrien. För svensk exports del skulle en motsvarande effekt kunna nås genom att skapa garantier för en fond ur vilken företag med för export lämpade

produkter skulle kunna erhålla lån, vilka skulle möjliggöra ett deltagande i internationella mässor och utställningar. Genom att vid utfärdande av kreditgaranti för ett dylikt lån eller vid en direkt långivning uttaga en mindre engångsavgift skulle täckning kunna erhållas för den förlustrisk som kan föreligga. Lån ur en sådan särskilt upprättad fond skulle kunna göras amorteringsfritt under förslagsvis två à tre år.

Skapandet av en fond för detta ändamål skulle ytterligare bidra till att skapa förutsättningar för en ökad svensk export. I och med utvidgandet av den svenska kronans konvertibilitet kommer anspråken på vårt lands valutareserv att öka, varför alla ansträngningar för att öka den svenska exporten måste vidtagas. En exportökning innebär bland annat, att det skapas förutsättningar för en förbättrad sysselsättning.

Med hänvisning till vad sålunda anförts hemställer vi,

att riksdagen måtte i skrivelse till Kungl. Maj:t hemställa, att Kungl. Maj:t måtte låta undersöka möjligheterna att genom kreditgaranti eller på annat sätt stödja den mindre företagsamheten i vad avser dess behov av kontakter med den internationella marknaden på mässor och utställningar i utlandet samt för riksdagen snarast framlägga förslag i frågan.

Stockholm den 26 januari 1959

Gösta Darlin

Hans Nordgren
