

Nr 661

Av herr Norrby, om *u-hjälp genom stöd till svensk exportindustri.*

Motionens innehåll i sammanfattning

De av den allmänna konjunkturutvecklingen betingade sysselsättnings- och avsättningsproblemen har i industriländerna aktualiserat frågan om samverkan i mer eller mindre fast organiserade former mellan företagen.

Det är glädjande att handelsministern i statsverkspropositionen deklarerar sin positiva inställning till ett utökat stöd åt de svenska företagens exportansträngningar och för detta ändamål anvisat en icke obetydlig ökning av anslagen. Handelsministern uttalar vidare: »Särskilt avseende fäster jag vid den verksamhet, som under beteckningen 'Samverkan vid export', bedrivs under ledning av bl. a. Sveriges Allmänna Exportförening.» För denna verksamhet har konstruerats en metod för insamling och bearbetning av företagens önskemål om samverkan i olika former samt för förmedling av marknadsinformationer och tjänster. Modern databehandlingsteknik skulle göra det möjligt att i stor skala hjälpa svenska företag att uppnå stor-driftsfördelar i olika avseenden när det gäller deras internationella marknadsföring. En omedelbar och angelägen tillämpning skulle det antydda systemet kunna få i ansträngningarna att skapa mer meningsfull användning av helst kraftigt ökade anslag för svenskt utvecklingsbistånd. I motionen föreslås därför snabba åtgärder i detta syfte.

Vad kan göras nu för att på kort sikt och på ett konkret säljfrämjande sätt stödja företagens exportansträngningar?

Det gäller att snabbt och på ett systematiskt sätt ta reda på vilka företag som har behov av detta stöd, deras för export lediga kapacitet, produktprogram etc. Vidare vilka marknader som man i första hand bedömer vara intressanta för dessa olika produkter samt vilken typ av åtgärder som företagen finner särskilt lämpade för ett statligt finansierat stöd.

Det krävs vidare en samordnande apparat för att i stor skala dels ge informationer beträffande olika marknaders möjlighet att absorbera det svenska utbudet, dels ge handgriplig hjälp när det kommer till genomförande av olika konkreta säljåtgärder. Den av Exportföreningen och Mekanförbundet gemensamt bedrivna »Operation Exportsamverkan» tjänar som ett intressant initiativ i denna riktning. En förutsättning för att man i verkligt stor skala skall kunna använda en sådan uppläggnings är emellertid att modern databehandlingsteknik tas till hjälp. Att döma av en intervju i nr 18/1967 av *Bihang till riksdagens protokoll 1968. 4 saml. Nr 661—663*

tidningen Affärsekonomi »Nytt initiativ för exportsamverkan» synes man också vara inne på sådana tankar. Man finner sig nämligen vara på väg mot något som skulle kunna kallas en »marknadsföringsmaskin». Framväxten av en sådan »maskin» bör på allt sätt stödjas och uppmuntras.

Vad skall »maskinen» göra?

Riktlinjerna för den av Exportföreningen och Mekanförbundet bedrivna »Operation Exportsamverkan» beskrivs i artiklar bl. a. i Svensk Export nr 3/1967 »Att lyckas i exportsamverkan» samt i augustinumret 1967 av Industria, »Det är inget fult med kooperativ export». Där antyds nämligen en procedur som gör det möjligt för samverkande företag

att komma överens

att slippa binda sig vid långtgående avtal

att »stiga av» när de vill

att välja den distributionsform som passar var och en bäst

att successivt finansiera verksamheten

att fördela kostnaderna efter vars och ens ekonomiska styrka

att upprätta brohuvuden på exportmarknaden inom relativt kort tid

att känna sig för ett steg i sänder utan nämnvärt risktagande.

Det finns anledning tro att den beskrivna metoden för insamling och bearbetning av samverkansönskemål samt förmedling av marknadsinformationer och tjänster med modern datatekniks hjälp skulle kunna utvecklas till ett effektivt instrument för stordriftsfördelar inom internationell marknadsföring. Systemet synes också rymma möjligheter att vinna ett konkret och nyanserat underlag för en mera optimal inriktning och dimensionering av de centralt administrerade exportfrämjande insatserna när det gäller såväl tidsbundna aktioner och kampanjer som insatser av mera löpande karaktär.

Kan den antydda tekniken användas för att höja effekten av den svenska biståndsverksamheten?

Den offentliga debatten angående formerna för och effektiviteten av den svenska biståndsverksamheten har på senaste tid varit livlig. Alla är överens om behovet av snabba och målmedvetna åtgärder. Önskemål har framförts om höjningar i allmänhet av anslagen, och dessutom har man efterlyst en inom givna anslagsramar mera optimal användning av medlen.

Den för »Operation Exportsamverkan» konstruerade och testade metoden synes kunna direkt tillämpas för att på kort sikt öka effektiviteten i den svenska biståndsverksamheten och samtidigt stimulera avsättningen av produkter från företag som för närvarande brottas med sysselsättningsproblem. Härigenom kan också i vissa fall ernås att en nedläggningshotad produktionsenhet skulle kunna hållas intakt, socialt nödvändig sysselsättning upprätthålles och realkapitalförstöring undvikas. I ett första steg skulle syste-

met kunna prövas för de bilaterala svenska biståndsinsatserna. Med ledning av erfarenheter som därvid kommer att vinnas skulle diskussioner sedan kunna upptas med övriga nordiska länder kring formerna för ett praktiskt internordiskt samarbete på detta område. För en generell och multilateral tillämpning blir det sedan naturligt att bygga ut systemet på internationell basis, exempelvis genom anknytning till GATT:s International Trade Center i Genève.

Med hänvisning till det anförda hemställes,

att riksdagen i skrivelse till Kungl. Maj:t begär snabba åtgärder för en ökning av den svenska u-hjälpen med beaktande av i motionen anförda synpunkter samt

att riksdagen måtte besluta att medel för ändamålet får disponeras ur anslag under inrikeshuvudtiteln för sysselsättningskapande åtgärder (B 5, Allmänna beredskapsarbeten m. m.).

Stockholm den 26 januari 1968

Sören Norrby (fp)
