

Nr 1171

Av herr **Hovhammar m. fl.**, i anledning av *Kungl. Maj:ts proposition nr 41, angående stimulansåtgärder för textil- och konfektionsindustrierna samt den manuellt arbetande glasindustrin.*

(Lika lydande med motion nr 1013 i Första kammaren)

Den manuella glasindustrin

I skrivelse till industridepartementet den 19.12.1969 har glasindustrin genom sina tre branschorganisationer lämnat en sammanfattande redogörelse för branschen och de problem som branschen genom det allmänt hårdnande ekonomiska klimatet har ställts inför.

Man har påpekat att såväl från företagarråd som från arbetstagarorganisationernas sida föreligger enighet om att de åtgärder som skall vidtagas måste få en sådan utformning och praktisk tillämpning att branschen totalt sett ges en bättre internationell konkurrenskraft. Åtgärderna får ej ges en sådan inriktning att de snedvrider en sund utveckling av branschen och försvårar en nödvändig anpassning till pågående samhällsutveckling.

Ett stärkande av den långsiktiga planeringen måste också ge till resultat att de anställda kan påräkna ökad trygghet. Från arbetstagarorganisationernas sida har framhållits att de strukturrationaliserande åtgärder som kan bli aktuella och som delvis också är önskvärda att genomföra bör bli verkställda i ett arbetsmarknadsläge, då personal i olika funktioner med minsta möjliga störningar kan beredas annan sysselsättning.

Exportfrämjande åtgärder

Det är uppenbart att branschens hittills befintliga resurser på marknadsföringssidan varit otillräckliga för att exporten skulle kunna hållas uppe på en önskvärd nivå. Det är också klart att de exportfrämjande åtgärder som kunnat genomföras av företagen själva, stundom med bidrag från Kollegiet för Sverige-information i utlandet, varit alltför blygsamma för att de skulle ge den djupgående och långsiktiga effekt som utvecklingen kräver.

Olika former för samverkan på exportsidan förekommer sedan länge inom branschen. Samverkansformerna har dock haft en begränsad omfattning bl. a. på grund av att resurserna icke har räckt till.

För år 1969 kan två genomförda samverkansprojekt redovisas. Det ena

gäller fem svenska belysningsglasbruk, som gemensamt framträdde på den internationella inköpsmässan i London med positivt resultat. Det andra samverkansprojektet är den nu pågående vandringsutställningen — *Reflections in Glass* — som tretton hushållsglasbruk arrangerar på olika varuhus i USA och Canada.

För närvarande arbetar flera företagsgrupper inom branschen med nya samverkansprojekt inom exportsektorn. En grupp har ett projekt som avser upprättandet av eget försäljningsbolag i USA för att där utveckla en effektivare marknadsföring. En företagsgrupp bildar ett eget försäljningsbolag för den australiska marknaden. En grupp samverkande belysningsglasbruk syftar till en effektivare bearbetning av belysningssektorn i USA. Samtliga projekt är kostnadskrävande och återbetalningstiden för de erforderliga investeringarna blir därför lång. För att få den genomslagskraft som är nödvändig krävs ekonomiska insatser av helt andra dimensioner än de som Kollegiet för Sverige-information kunnat erbjuda.

De insatser som den manuella glasindustrin har kunnat göra är ej tillräckliga för att ens vidmakthålla den hittillsvarande glasexporten än mindre för att öka den. Exporten av svenskt glas har under de senaste åren minskat och fortsätter att minska medan importen ökar — även av mer kvalitetsbetonat glas. Det är därför nödvändigt att den livskraftiga sektorn av branschen ges rimliga produktions- och exportvillkor. Under de närmaste åren krävs för branschens sunda utveckling en årlig exportökning i fasta priser med 10 à 15 %. De exportfrämjande åtgärder som bör ifrågakomma måste emellertid ges en sådan utformning att de företagsgrupper eller enskilda företag som har den största exportpotentialen också ges rimliga möjligheter att få vidareutveckla denna.

Ett nytänkande i fråga om exportfrämjande åtgärder blir nödvändigt. Sådana okonventionella åtgärder har med positivt resultat prövats av näringslivet i övrigt. Som exempel kan nämnas framträdande i utländsk television, visning av film utomlands, kollektiva inbjudningsresor till Sverige för utländska storköpare och/eller till utländska journalister. Sådana exportfrämjande åtgärder ställer sig dock väsentligt dyrare än de konventionella metoderna, d. v. s. offerter, brevmaterial o. d. Men man får räkna med att man genom de konventionella metoderna bara har erövat den "lätteste delen" av marknaden. För att öka exporten måste man nu vända sig till den mer "svårerövrade" delen av marknaden, vilket kräver betydligt kraftigare säljfrämjande åtgärder, framför allt på den potentiellt mycket stora USA-marknaden.

TEKO-utredningen har förordat en summa på 175 000 kr./år som en rimlig kostnad för en exportkonsulent. I propositionen föreslås en styckkostnad för textil- och konfektionskonsulenter på 150 000 kr./år. För glas-

branschens konsulent föreslås däremot en styckkostnad på 75 000 kr./år. Någon förklaring ges ej till denna principiella olikhet. Om exportkonsulenten ges en för snäv ekonomisk ram föreligger risk för att exportkonsulenten på grund av bristande medel blir ofullständigt utnyttjad.

För att stödet till den manuella glasindustrin skall få önskvärd effekt bör det av departementschefen föreslagna beloppet om 400 000 kr. höjas till 750 000 kr. Av nämnda belopp bör 600 000 kr. anslås till branschen som helhet och 150 000 kr. till bestridande av kostnaderna för en för branschen gemensam exportkonsulent. Det av oss föreslagna beloppet bör utgå oförändrat under en treårsperiod.

Med stöd av det ovan anförda hemställes,

att riksdagen vid behandlingen av proposition nr 41 måtte för budgetåret 1970/71 under tionde huvudtiteln för exportfrämjande åtgärder för textil- och konfektionsindustrierna samt den manuellt arbetande glasindustrin anvisa ett reservationsanslag av 5 550 000 kronor, varav 750 000 kronor till den manuellt arbetande glasindustrin i enlighet med vad i motionen anförts.

Stockholm den 17 mars 1970

Erik Hovhammar (m)

Sven Johansson (cp)

Rolf Clarkson (m)

i Skärstad

Karl Erik Eriksson (fp)

Bertil Ohlin (fp)

i Arvika
