

Stöd till svensk u-landsexport?

Den främsta förklaringen till Sveriges varierande exportframgångar i u-länderna står att finna i intensiteten i marknadsbearbetningen, skriver Marian Radetzki i polemik mot Carl Hamiltons inlägg i Ekonomisk Debatt 3/80. □

I min bok Sverige och den tredje världen skriver jag bl a följande om Sveriges handel med u-länderna: "Den främsta slutsats som kan dras av de resonemang och siffror som presenterats här är att svensk färdigvaruexport är starkt underrepresenterad på många viktiga u-landsmarknader, och att följaktligen goda möjligheter borde finnas att öka de svenska marknadsandelarna i dylika länder." (sid 84) Carl Hamilton polemiserar mot mitt resonemang i ett inlägg i förra numret av *Ekonomisk Debatt* [Hamilton 1980]. Hamilton menar att svenska marknadsandelar i skilda u-länders import bl a beror på hur väl det svenska exportutbudets sammansättning passar importlandets behov.

Jag är övertygad om att Hamiltons argument utgör en del av förklaringen till varierande svenska exportframgångar i skilda geografiska regioner. Emellertid tror jag att intensiteten i marknadsbearbetningen är en betydligt viktigare faktor i sammanhanget. Det är svårt att finna någon annan vettig orsak till de markanta skillnaderna i svensk kommersiell närvaro mellan närbelägna u-länder med likartad industriell utveckling. Att svenska färdigvaror år 1976 svarade för 9,5 procent av Iraks färdigvaruimport, men bara för 1,9 procent av Irans beror sålunda framför allt på att den förra marknaden bearbetats mycket intensivare av svenska företag än den senare. Samma faktor utgör främsta förklaring till att Sverige svarar för så mycket som 2,6 procent av Malaysias färdigvaruimport, men bara 0,3 procent av Sydkoreas.

Små relativa marknadsandelar för svenska produkter är i min mening ofta ett resultat av att landet i fråga inte bearbetats av potentiella svenska exportörer. Följaktligen vidhåller jag, att det finns goda möjligheter för att öka svensk färdigvaruexport till dylika länder genom en intensivare marknadsbearbetning.

Variierande orsaker kan ligga bakom de bristande initiativen hos svenska företag till penetration av många snabbexpanderande och på sikt mycket betydelsefulla u-landsmarknader. Diskussionen i min bok leder till slutsatsen att nya marknadsengagemang i u-länderna ofta är förenade med svårforcerade trösklar, i synnerhet för de mindre och medelstora företagen. Även där den långsiktiga samhällsnyttan för Sverige är klart positiv, tvekar enskilda företag inför kommersiella satsningar, kanske på grund av alltför korta planeringshorisonter, alltför höga diskonteringssatser, bristande information eller överdrivna riskbedömningar.

Min bok propagerar visserligen inte för ökat offentligt stöd till kommersiella svenska engagemang i u-länderna. Men där det kan visas att samhällsnyttan av nya u-landssatsningar är större än den privatekonomiska avkastningen, finns det anledning för vår regering att lämna stöd i lämpligt avpassade former för att hjälpa företagen över trösklarna och att därmed öka Sveriges kommersiella närvaro i tredje världen. Denna slutsats synes mig överensstämma med Hamiltons egen, uttryckt i ett av de arbeten han citerar [Hamilton och Svedberg 1977].

Det ovanstående ska dock inte uppfattas som en generell välsignelse av alla handa ogenomtänkta exportsubventioner och investeringsbidrag. Politiker och byråkrater (ofta påhejade av berörda företag och fackföreningar) har en ovana att besluta om offentliga resursallokeringar vars samhällsekonomiska konsekvenser inte blivit klargjorda. Jag delar Hamiltons oro inför den svåröverblick-

bara snårskog av selektiva stödåtgärder till svensk export som växt fram under 70-talet.

*Marian Radetzki**

Referenser

- Hamilton C., [1980] "En förhastad slutsats", *Ekonomisk Debatt*, årg 8, nr 3
Hamilton, C., och Svedberg, P., [1977] "Skatte-
stöd åt svensk export?", *Ekonomisk Debatt*,
årg 5, nr 1,

* Författaren är docent och forskare vid Institutet
för internationell ekonomi, Stockholms universitet