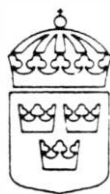


Motion till riksdagen

1989/90:N237

av Bengt-Ola Rytta (s)

Åtgärder för att främja export av trävaror



Mot.
1989/90
N237–244

60 % av Sveriges trävaruproduktion går på export. 1989 beräknas exportvärdet uppgå till 9,25 miljarder kronor. Bytesbalansens nettotillskott beräknas därmed bli cirka 8,7 miljarder kronor. Trävarubranschen är därmed ett viktigt inslag i vårt folkhushåll.

Inte ens de största av de cirka 200 svenska sågverken som exporterar trävaror har mer än 4–5 procent av det importerande landets marknad. För det mesta rör det sig om mindre än en procent. Sågverken kan alltså inte var för sig uppnå en marknadsledande position. De utsätts för en mycket hård konkurrens på Europamarknaden, främst från den växande tyska och franska sågverksindustrin. Detta leder självfallet till svårigheter när det gäller att bearbeta marknaden. I en hårdnande konkurrenssituation är detta än mer bekymmersamt, med tanke på att de flesta andra exportländer har statliga bidrag för sin marknadsföring.

Den starka opinionen mot regnskogsskövlingarna har trängt undan marknaderna för de tropiska trädslagen. För svensk trävarumarknad är det ett utmärkt tillfälle att söka nå ytterligare marknadsandelar.

Sverige har tre organisationer som kollektivt sysslar med exportfrämjande insatser. Det är Järnkontoret, Svenska Sågverks- och Trävaruexportföreningen och Exportrådet. Träinformation är Svenska Sågverks- och Trävaruexportföreningens organ för marknadsfrämjande arbete. För att öka exportandelen och därmed nettotillskottet i bytesbalansen krävs betydligt aktivare marknadsföring, vilket förutsätter direkta resurser för exportfrämjande åtgärder. För ren marknadsföring och konsumentpåverkan ställs idag inga allmänna medel till Träinformations förfogande.

Hemställen

Med hänvisning till det anförda hemställs

att riksdagen som sin mening ger regeringen till känna vad i motionen anförts om behovet av insatser för att främja exporten av trävaruproduktionen.

Stockholm den 24 januari 1990

Bengt-Ola Rytta (s)