

Internationella råvaruavtal och nationella intressen

Ända sedan sin tillkomst har UNCTAD gjort stora ansträngningar att åstadkomma internationella råvaruavtal. Att döma av dessa ansträngningar och av den entusiasm som hörts från många håll så snart ett avtal trätt i kraft, skulle man kunna tro att fördelarna med internationella råvaruavtal är uppenbara och betydande. Det huvudsakliga syftet med denna artikel är att försöka utvärdera giltigheten i påståendet att internationella råvaruavtal bidrar till framsteg och välfärd i de deltagande u-länderna.

Vår analys börjar med en kritisk diskussion av syftet med internationella råvaruavtal. Därefter kommer vi att granska de effekter som troligen blir följden av en tillämpning av de olika instrument som används för att genomföra sådana råvaruavtal. Efter en kort titt på de empiriska erfarenheter som finns tillgängliga beträffande vissa råvaruavtal

från efterkrigstiden skall vi slutligen hävda att den främsta potentiella fördelen med råvaruavtal är av icke-ekonomisk art och därför svår att utvärdera med ekonomisk analys.

Föregivna syften med internationella råvaruavtal

Man kan skilja mellan ett antal olika mål som kan nås med hjälp av internationella råvaruavtal. Alla utgår de från råvarornas viktiga roll i u-ländernas utrikeshandel. Ungefär 75 procent av dessa länders export består av råvaror och i många fall svarar ett fåtal varor för en övervägande del av hela exporten.

Det första och kanske vanligaste syftet med internationella råvaruavtal är att stabilisera fluktuerande priser. Låg kortsiktig priselasticitet för utbud och efterfrågan utmärker många råvaror. Små förändringar i produktion eller konsumtion leder följaktligen till häftiga prissvängningar.

Ett annat och närbesläktat syfte är att stabilisera intäkterna av råvaruexporten i stället för priset. Man kan förstå en nations oro över osäkra exportinkomster. Oförutsägbara variationer i exportintäkterna skapar troligen problem både för ett lands långsiktiga investeringsprogram och för dess stabiliseringspolitik, med negativa återverkningar på utvecklingstakten som följd. Bristande prisstabilitet får samma effekt endast i den mån varierande priser också gör exportinkomsterna instabila. Detta är fallet när den främsta anledningen till råvaruprissvängningar är varierande ef-

Fil dr MARIAN RADETZKI är chefsekonom vid CIPEC, de kopparexporterande ländernas samarbetsorgan med säte i Paris. De åsikter som framförs i denna artikel är hans egna och återspeglar inte nödvändigtvis CIPECs officiella syn. Radetzki har tidigare varit verksam bl a vid KF och SIDA och doktorexamen på en avhandling om bistånd och utveckling förra året.

terfrågan. Om prissvängningarna är ett resultat av variationer i tillgången, till följd av tex nyckfulla väderleksförhållanden när det gäller jordbruksvaror eller strejker när det gäller mineralier, kommer prisvariationerna i själva verket att *stabilisera* exportinkomsterna. Försök att stabilisera priserna i dylika fall kommer att destabilisera intäkterna.

Föreställningen att en stabilisering av exportinkomsterna främjar utvecklingen i de fattiga, råvaruexporterande länderna har inte bekräftats av någon ekonometrisk undersökning. Försök att jämföra graden av instabilitet i exportinkomsterna med internationella ekonomiska variabler såsom tillväxt i BNP eller investeringar, har inte gett någon signifikant korrelation [Macbean 1966]. Världsbankens ekonomiska avdelning har också utan framgång försökt hitta signifikanta korrelationer mellan instabilitet i exportintäkterna och inhemsk utvecklingstakt. Även om dessa undersökningar förvisso inte är det sista ordet i frågan, ställer de de påstådda vinsterna av en stabilisering av priser och exportintäkter i en något tvivelaktig dager.

Man kan emellertid urskilja andra syften med internationella råvaruavtal. Ett sådant är att säkerställa en stabil långsiktig ökning av priser eller inkomster. Man antar då att de nivåer man uppnår blir högre med marknadsregleringar än utan. I den mån man med ett råvaruavtal lyckas uppnå målet långsiktig stabilitet och högre exportnivåer, skulle den nationella vinsten för exportländerna bestå i en högre och säkrare utvecklingspotential.

Ett något annorlunda syfte, som ibland föreligger, är att försöka dra fördel av den låga kortsiktiga priselasticiteten för efterfrågan på många råvaror och maximera inkomsten under en begränsad tidsperiod genom att skära ned utbudet och låta priserna stiga till mycket hög nivå. Visserligen är det troligt att konkurrensen från producenter som inte godkänt avtalet och från substitutvaror efter hand urholkar de vinster som kan tas ut av en utbudsnedskärning. Men om de som deltar i en sådan aktion har tillräckligt hög tidspreferens (en säker inkomst nu är värd mycket mera än

en osäker inkomst i framtiden), kanske de finner resultatet synnerligen fördelaktigt även om deras långsiktiga utsikter på marknaden därigenom utsätts för en obotlig försämring.

Vart och ett av de uppräknade målen kan tänkas vara värdefullt för de deltagande exportländerna. Läget blir emellertid komplicerat när, som så ofta händer, råvaruavtalen syftar till att uppnå flera mål på samma gång. Många av avtalen har tex det något oprecisa syftet att stabilisera både priser och exportinkomster. Att samtidigt uppnå dessa mål är inte möjligt, när instabiliteten orsakas av förändringar på utbudssidan. I praktiken är det vanligt att prisstabiliteten prioriteras av de båda målen. Detta skulle kanske kunna förklaras med att det är bekvämt och enkelt. Internationella prisförändringar på råvaror tillkännages överallt och omedelbart medan utvecklingen av ett lands exportintäkter är svårare att fastställa och blir känd först långt i efterhand. Det är emellertid inte troligt att det blir några nationella vinster alls för det exporterande landet när ett prisstabiliseringsprogram skapar fluktuationer i exportintäkterna.

Det är sannolikt att de olika målen kräver olika kombinationer av åtgärder. Försök att nå flera av dem inom ramen för ett enda råvaruavtal är i de flesta fall oförenliga och kan rentav visa sig få effekter motsatta de avsedda.

De internationella råvaruavtalens instrument, deras kostnader och vinster

Alla råvaruavtal bygger på användningen av ett eller flera av tre olika instrument. Priser och inkomster kan stabiliseras eller ökas genom anpassningar i utbudet med hjälp av *exportkvoter*. Prisvariationer kan jämnas ut genom att *buffertlager* upprättas, som ökar marknadens utbud eller efterfrågan. Anpassningar av importländernas efterfrågan inom ramen för ett *multilateralt kontrakt* är den tredje metoden som brukar användas för att uppnå de önskade målen.

Anpassningen av tillgången genom

exportkvoter har ett flertal fördelar och nackdelar. Om exportutbudet påpassligt skärs ned när priserna faller och ökas när de stiger, blir resultatet otvivelaktigt en jämnare prisutveckling. Exportinkomsterna stiger emellertid till följd av begränsningarna i exportvolymen endast när priselasticiteten för efterfrågan på råvaran är mindre än 1. Låg priselasticitet för efterfrågan föreligger troligen för varor utan nära substitut. UNCTAD har sålunda uppskattat den medellånga priselasticiteten för kaffe och bly till mindre än 0,5. Naturgummi och koppar å andra sidan har nära substitut i syntetiskt gummi och aluminium. Efterfrågan på dem är därför mera priskänslig och efterfrågeelasticiteten följaktligen högre. UNCTADs uppskattningar ligger mellan 0,5 och 1.

Det är troligt att priselasticiteten för efterfrågan är betydligt högre på lång sikt än på kort och medellång. Substituten utgör ett hot för nästan alla varor när priserna är för höga under en längre tid. Detta är förklaringen till vår tidigare anmärkning att vinsterna av stora nedskärningar i utbudet i syfte att höja priserna kraftigt, tenderar att bli relativt kortlivade.

För att lyckas öka exportinkomsterna måste ett råvaruavtal som använder exportbegränsningar omfatta alla faktiska och potentiella exportörer. Om inte, kommer utomstående producenter att frestas att utnyttja de högre priserna till att öka sin produktion. En mindre marknadsandel och lägre vinster kommer då att återstå för dem som burit bördan av avtalet. Detta har förmodligen varit det största felet med tidigare gjorda försök att begränsa exporten. Ett närbesläktat problem är hur man skall fördela den överenskomna exportvolymen mellan deltagarna. Gräl om denna fråga är vanliga i förhandlingar om exportrestriktioner. En ofta använd metod är att fördela kvoterna i enlighet med historisk produktion eller exportvolym. Detta verkar till nackdel för nya producenter med låga kostnader, som har en snabbt expanderande export. Om avtalet lyckas upprätthålla denna metod för kvotering, blir resultatet förmodligen en mindre effektiv global produktionsstruktur på sikt, eftersom lågkostnadsproducenternas

tillväxt begränsas. Erfarenheten visar att en kvotering i enlighet med i förväg avtalade produktionssiffror är svår att upprätthålla på lång sikt. Antingen kommer nya producenter att vägra delta eller också kommer de att bryta överenskomsten vid ett senare stadium.

Ett av de främsta av de problem som exportbegränsningarna skapar på den nationella nivån är produktionens anpassning till exportkvoternas nivå. Regeringen i ett deltagande exportland lyckas inte alltid minska produktionen i den omfattning som behövs. Detta kan exempelvis bero på väderleksförhållanden över vilka regeringen inte har något inflytande eller på starka politiska påtryckningar från arbetare eller kapitalägare i näringsgrenen. Resultatet blir då växande överskottslager, som hotar landets fortsatta deltagande i avtalet.

Exportbegränsningar kan vara fördelaktiga för ett deltagande land även om en del av dess produktion lagras på obestämd tid eller enbart går till spillo. Från nationell synpunkt blir fördelarna större om produktionen minskas i överensstämmelse med exportbegränsningarna. De därav följande minskningarna i de samhälleliga produktionskostnaderna kommer då att bli en nettovinst för landet. Den enskilde arbetaren eller kapitalägaren kommer emellertid att se frågan ur en annan synvinkel. Med den stela ekonomiska struktur och oförmåga att genomföra inkomstfördelningar som utmärker de flesta u-länder, är ägare till produktionsfaktorer som stöts ut ur produktionen vid en volymminskning dömda att bli lidande. Problemen blir socialt sett allvarligast när produktionsnedskärningen drabbar sådana råvaror som för sin produktion kräver många utbildade arbetare.

Sammanfattningsvis kan sägas att exportbegränsningar kan vara ett effektivt verktyg för att stabilisera priser. De kan också öka exportinkomsterna på varor som inte är priselastiska. Detta är fördelarna. Nackdelarna är de restriktioner som läggs på nya producenter med låga kostnader, de eventuellt irreparabla långsiktiga substitutionseffekterna av alltför höga priser och den arbetslöshet som drabbar produktionsfaktorerna när produktion och export skärs ned. De möjli-

ga vinsterna och förlusterna varierar beroende på vilken vara och vilket land det gäller. Det finns emellertid uppenbarligen ingen anledning att dra den slutsatsen att de exportbegränsningar som genomförts vanligen skulle ha lett till nettovinster för de deltagande länderna.

Medan exportbegränsningar vanligen används för att öka priserna eller de totala exportintäkterna har upprättandet av internationella *buffertlager* i allmänhet haft till syfte att minska de livliga prisrörelserna på råvarumarknaderna.

Ett buffertlager kan endast upprättas för varaktiga råvaror. Det för med sig två typer av kostnader. För det första kostnaden för själva lagringen. Denna kan vara obetydlig för vissa varor, t ex koppar och tenn, men väsentlig för känsliga varor som kakao eller kaffe, som kräver noggrann reglering av temperatur och fuktighet under lagringen. Finansieringskostnaderna för att upprätta lagret är troligen mera betydande. Hur stora medel som behövs är beroende av priselasticiteten för utbud och efterfrågan, på storleken i de väntade förändringarna i utbuds- och efterfrågefunktionerna och på den grad av prisstabilitet som eftersträvas. Antag att en råvara har en stabil utbudskurva med en priselasticitet på 0,5 i det aktuella intervallet. Antag vidare att priselasticiteten för efterfrågan likaså är 0,5 men att efterfrågan varierar med konjunkturen så att den volym som efterfrågas till varje pris under de två åren efter högkonjunktens topp ligger 20 procent över cykelns genomsnitt, medan den under de två åren efter lågkonjunktens botten ligger 20 procent under samma genomsnitt. Följden av dessa variationer i efterfrågan blir att priserna rör sig 40 procent upp och ned från genomsnittet för en fullständig konjunkturcykel. Antag nu att syftet är att minska prissvängningarna till 20 procent uppåt och nedåt från detta genomsnitt. För att åstadkomma en sådan stabilisering måste buffertlagret köpa upp 20 procent av den genomsnittliga omsättningen under de två lågkonjunkturåren och sälja motsvarande mängd under de följande högkonjunkturåren. Det som maximalt krävs för att finansiera buffertlagret under det andra lågkonjunkturåret motsvarar 40 procent

av värdet av den årliga omsättningen av varan. Om detta är 1 miljard dollar¹ krävs för ett buffertlager i vårt exempel maximalt 400 miljoner dollar. I genomsnitt skulle endast hälften av krediterna användas. Om kreditkostnaderna utgör 10 procent och kostnaderna för garantier för tillgång till ytterligare kredit i händelse av behov sätts till 1 procent skulle finansieringskostnaderna för att hålla ett sådant buffertlager i vårt exempel vara 22 miljoner dollar per år i genomsnitt eller 2,2 procent av den årliga omsättningens värde.

Även om vårt exempel är ytterst förenklat och abstraherar från många av verklighetens komplikationer, har dessa slutsatser förmodligen någorlunda rimliga proportioner. Vi kan t ex konstatera att tennavtalet, vars buffertlager har en maximal köpkapacitet på 25 000 ton, vilket motsvarar endast 10 procent av världsoomsättningen, inte har lyckats särskilt bra med att hålla priset inom den överenskomna ramen 10—15 procent omkring det fastställda medelpriset, trots att det stöds av ett väl fungerande kvoteringsavtal.

En intressant iakttagelse är att med några undantagsfall så kommer prisstabilisering med hjälp av buffertlager att öka de totala exportintäkterna när tillgången är den instabila variabeln och minska exportinkomsterna när förändringar i efterfrågan är orsaken till prissvängningarna [Radetzi 1970, kap 6, avsnitt 2]. Det är mycket svårt att kvantifiera denna effekt utan starkt restriktiva antaganden.

Förutsatt att den långsiktiga prisutvecklingen inte är fallande och att buffertlagret sköts framgångsrikt, dvs man köper vid låga priser och säljer vid höga, borde dess verksamhet ge vinst. Tennavtalets buffertverksamhet har faktiskt givit årliga vinster på mellan en halv och en miljon pund under de gångna 15 åren. Men detta är det sammanlagda resultatet av tennbufferten och andra investeringar av medel som anförtrots buffertlagrets chef [*The Pricing and Marketing*

¹ År 1970 uppgick det sammanlagda värdet av exporten från u-länderna till omkring 1 miljard dollar för vardera kakao, gummi och tenn.

of Metals 1972, s 6]. Det verkar inte heller som om man dragit av någon ränta på kapitalet när man beräknat dessa vinster. Dessutom har tennpriset under denna period ökat mycket kraftigt. Den positiva erfarenheten av tennbufferten kanske därför är något av ett undantag.

Vi kan nu göra en summering. Prisstabilisering med hjälp av buffertlager medför betydande nettokostnader. När utbudet varierar blir de totala exportintäkterna instabila, men i gengäld något högre i genomsnitt. När efterfrågan är den instabila variabeln, blir exportintäkterna stabila, men deras värde sjunker. Även om stabilare priser betraktas som något positivt i sig självt och bufferten ibland kan förhindra obehagliga prisfall under produktionskostnaderna, är det inte alls säkert att nettoeffekten av en buffertlagerverksamhet är fördelaktig för exportländerna. U-länder har all anledning att tänka sig för två gånger innan de bestämmer sig för att vara med och bekosta ett buffertlager.

Innan man upprättar ett dyrbart buffertlager borde man också överväga andra typer av stabiliseringsåtgärder. Samma grad av stabilisering skulle kanske kunna uppnås med alternativa metoder som är bekvämare och kostar mindre. De resurser som krävs för att upprätta ett råvarulager skulle i stället kunna användas för att bygga upp större valutareserver i ett exportland. Alternativt skulle en nation som lider av instabil export kunna försöka förhandla sig till generösare kreditvillkor från utländska kreditinstitutioner. Sådana åtgärder har naturligtvis sina egna positiva och negativa konsekvenser. Detta är emellertid inte rätta tillfället att utreda följderna av dessa alternativ.

Det multilaterala kontraktet, det tredje instrument med vars hjälp man ibland verkställer internationella råvaruavtal, kan ha ett stort antal olika former och kan inte definieras lika strikt som exportbegränsningar och buffertlager. I princip består ett multilateralt kontrakt av åtaganden från exportländernas sida att tillhandahålla bestämda kvantiteter till eller under bestämda priser och motsvarande åtaganden från importländernas sida att köpa givna kvantiteter till eller över priser som har avtalats gemensamt av båda sidor. Medan exportrestriktioner

och buffertlager ofta har skötts av exportsidan ensam, är det utmärkande för ett multilateralt kontrakt att det nödvändiggör ett aktivt deltagande av importsidan. Beslut om priser, kvantiteter och andra förhållanden som reglerar handeln är alltid resultatet av förhandlingar mellan parterna på båda de deltagande sidorna.

Med tanke på de olika former som multilaterala kontrakt kan ha, är det inte möjligt att mera precist fastställa vilka fördelar de kan ha för de deltagande exportländerna. I en del fall har multilaterala kontrakt upprättats med det ohöjda syftet att förbättra exportörernas villkor. Detta var t ex fallet med kaffeavtalet, där Förenta staterna av politiska skäl ville tillförsäkra de latinamerikanska kaffeexportörerna högre priser. Av större allmän betydelse är att genom ett multilateralt kontrakt enar exportintressena och gör det möjligt för dem att förhandla som ett block, stärks deras förhandlingsposition. Vi återkommer till denna fråga i artikelns slutavsnitt.

Erfarenheter av internationella råvaruavtal efter kriget

Efterkrigstidens regleringar av råvarumarknaderna genom internationella avtal kan inte anses ha varit särskilt framgångsrika. För det första har avtal ingåtts för mycket få varor. Endast vete-, socker-, kaffe- och tennmarknaderna har med varierande framgång reglerats av internationella råvaruavtal. Av dessa fyra är det dessutom endast tennavtalet, ingått 1956, som har fungerat utan avbrott fram till dags dato. Veteavtalet som länge upprätthölls genom de två största exportörernas (Förenta staterna och Kanada) nationella politik snarare än med hjälp av internationellt avtalade åtgärder, har förlorat mycket av sitt innehåll under senare år, när man tog bort de prisgränser inom vilken transaktionerna skulle äga rum. Sockeravtalet upphörde att gälla 1961 i samband med Kuba-krisen och upplivades av UNCTAD i en mycket försvagad form 1968. Förenta staterna och EG har stått utanför samarbetet på sockermarknaden under senare år. Kaffeav-

talet ingicks 1962 men förhandlingarna om ett nytt avtal strandade i slutet av 1972 på frågan om de kvoteringsregler som reglerar den internationella handeln. Inom UNCTADs ram undertecknades ett kakaoavtal av ett antal producent- och konsumentländer, vilket skall träda i kraft i slutet av 1973. Liksom när det gäller sockeravtalet deltar inte Förenta staterna.

Olika kombinationer av de instrument som beskrivits ovan har använts i de fyra råvaruavtalen på senare år. Tennmarknaden regleras av en kombination av exportkvoter och ett buffertlager. Jordbruksavtalen, inklusive kakaoavtalet, utgörs alla av multilaterala kontrakt med bestämmelser om exportrestriktioner och varierande regler för nationell och internationell lagerpolitik.

En ytlig undersökning av utvecklingstendenserna för närbesläktade varor och av utvecklingen på vete-, socker-, kaffe- och tennmarknaderna innan de avtal upprättades som reglerar dessa marknader, ger inte vid handen att internationella råvaruavtal har haft något större mått av framgång när det gäller att stabilisera eller höja priserna. Möjligtvis utgör kaffe ett undantag, där högre priser var resultatet av ett medvetet politiskt beslut från Förenta staternas sida.

Den mest framgångsrika åtgärden på råvaruområdet under efterkrigstiden erkänns sällan som ett internationellt råvaruavtal. Hjälpta av förseningar i atomkraftens utveckling och av en oväntat snabb tillväxt i världens energiefterfrågan, har de oljeexporterande länderna varit förvånansvärt framgångsrika när det gäller att höja priser, exportinkomster och statliga intäkter av oljeförsörjningen. OPEC, deras organisation för gemensam aktion och förhandlingsstyrka representerar inte några konsumentintressen. Visserligen härrör en del av OPECs framgångar från den strategiska roll som oljan spelar i den industriella produktionen och från bristen på substitut för petroleum på kort och medellång sikt. Men det är alldeles uppenbart att de fördelar som OPEC kan ge sina medlemsländer skulle ha varit avsevärt mindre, om konsumentintressen hade deltagit i besluten om organisationens politik och åtgärder.

Är förstärkt förhandlingsposition behållningen av framgångsrika råvaruavtal?

Nationalekonomisk standardteori säger att ett jämviktspris uppstår genom trycket från utbud och efterfrågan på en fritt fungerande marknad. Marknadsregleringar kan få till effekt att jämviktspriset inte uppnås. Denna snedvridning av priserna leder då till olika slag av ineffektivitet i resursallokeringen. Detta är i korthet många ekonomers främsta invändning mot reglering av råvarumarknaderna genom internationella råvaruavtal. Det är enligt deras åsikt viktigt att ekonomiska jämviktspriser uppnås och den bästa, i själva verket enda möjliga vägen att nå den önskade jämvikten är genom en fritt fungerande marknad. Hur giltig är denna invändning för regleringen av internationella råvarumarknader?

Utan råvaruavtal kommer priserna att nå jämviktsnivån, men endast på villkor att perfekt konkurrens råder på åtminstone ena sidan av marknaden. Det ideala fallet för ekonomisk analys är naturligtvis när fri konkurrens råder på marknadens båda sidor. Det jämviktspris som då uppstår blir ett sant resultat av marknadskrafterna.

Ett marknadsbestämt jämviktspris kommer också att uppstå när de agerande på ena sidan av marknaden är så få att en oligopol- eller monopolsituation uppstår. Med vinstmaximering som ledande princip kommer detta pris normalt att bli lägre än det rena konkurrensfallet om oligopolet eller monopolet ligger hos köparna och högre om säljarna är få och villiga att samarbeta för sitt eget bästa.

Men vad händer med priserna när både köpare och säljare är få och beroende av varandra och medvetna om fördelarna med samlad aktion? Ekonomisk analys är inte till någon hjälp under sådana omständigheter för att fastställa vilken prisnivå som kommer att uppstå. Det finns i själva verket inget ekonomiskt jämviktspris i detta fall och den faktiska prisnivån kommer inom en mycket vid ram att bestämmas inte av ekonomiska principer eller marknadskrafter utan av en förhandlingsprocess

mellan säljare och köpare, där olika icke-ekonomiska argument kommer att användas för att förstärka respektive parter position.

En internationell råvarumarknad med perfekt konkurrens existerar inte i verkligheten. Både säljare och köpare brukar vara medvetna om att de är beroende av varandra, men köparna har förmodligen kommit mycket längre i att organisera sig i mäktiga grupper. Det marknadsbestämda jämviktspriset kommer, om det nu tillåts uppstå, under dessa omständigheter att bli lägre än det skulle ha blivit på en marknad med perfekt konkurrens och sålunda mindre fördelaktigt för exportörerna. Oftast har emellertid marknadskrafternas inflytande på prisbildningen utsatts för hårda begränsningar. Regeringar eller grupper av regeringar deltar på vardera sidan tillsammans med de kommersiella företag som verkar på marknaden i förhandlingar där handelsvillkoren för råvarutransaktioner fastställs. Med den överväldigande ekonomiska, finansiella och politiska makt som finns representerad på importsidan tenderar förhandlingsprocessen att bli mycket ojämn. Handelsvillkoren kan mer eller mindre dikteras av köparna, i synnerhet som säljarna, frånsett att de är mindre mäktiga, också är svagare organiserade.

Exempel på hur maktpolitik snarare än ekonomiska förhållanden bestämmer priser och andra villkor för råvaruhandeln är inte svåra att hitta. Hela systemet med i-ländernas tull- och avgiftspolitik, i synnerhet på jordbruksområdet, är ett viktigt fall. Genom att skydda sina egna jordbruksproducenter, minskar i-länderna i allmänhet, och EG i synnerhet, effektivt den internationella efterfrågan med efterföljande press nedåt på priserna. Politiska hänsyn har förmått Förenta staterna att lägga kvoter på sin oljeimport med en liknande nedtryckande effekt på de internationella oljepriserna under långa tidsperioder. Förenta staternas beslut i början av 1973 att göra sig av med en stor del av sina strategiska råvarulager kommer troligen att få drastiska effekter på priserna på vissa råvaror under de närmaste åren. I världens förhandlingsstyrka manifesterar sig stundtals i skenbart välvilliga gester

mot vissa exportländer med uppenbara nackdelar för andra exportörer av samma vara. Förenta staternas och Storbritanniens preferenssystem för import av socker från vissa länder till priser som ligger långt över världsmarknadsnivån är ett typfall. Uppenbart minskar marknadsmöjligheterna för de återstående exportörerna genom detta slag av preferensarrangemang. EGs nya förslag att garantera råvaruexport för associerade afrikanska länder är ett annat exempel på denna politik att härska genom att söndra, genom vilken i-länderna försöker knyta politiska band eller uppnå kommersiella fördelar på andra områden. De exempel som givits torde räcka som tecken på att råvaruprisernas nivå oftast är mindre ett resultat av äkta marknadskrafter än av politisk och diplomatisk köpslagan.

Innebörden av dessa omständigheter torde inte vara så svår att sluta sig till. Ekonomernas argument mot reglering av råvarumarknaderna är knappast giltiga. Även i avsaknad av formella råvaruavtal har ekonomiska jämviktspriser föga praktisk relevans på de flesta råvarumarknader. Exportörerna har en hel del att vinna på ett närmare samarbete. En gemensam kontroll av den ganska stora andel av utbudet som representeras av u-länderna är förvisso en mäktig faktor, som till fullo bör utnyttjas. Samarbete med dem som producerar substitut skulle ytterligare öka exportländernas marknadsstyrka. Men gemensamma manifestationer från exportörerna kan också frammana politiska, sociala och till och med moraliska hänsyn till stöd för bättre handelsvillkor. Kollektiv marknadsföring eller kollektivt agerande när det gäller prisförhandlingar och andra förhållanden som rör utbudet, diplomatiskt och politiskt understödda av u-ländernas regeringar skulle ge deras exportörer en ställning något mera jämbördig med importörernas.

Det kan tänkas att internationella råvaruavtal skulle kunna ge exportländerna större fördelar om de i stället för att försöka påverka marknaderna direkt, lade mera vikt vid att ena exportörerna och stärka deras förhandlingsstyrka. Denna ökade styrka behövs väl för att förmå i-länderna att göra avkall på de

skeva handelsvillkor som för närvarande gäller för internationell handel och för att driva priserna uppåt inom det breda spektrum vi har mellan ytterligheterna monopol och monopsoni. Fallet med de oljeexporterande länderna kan vara speciellt gynnsamt. Men det har pekats på en väg som är möjlig att följa.

Översättning: *Kerstin Lundgren*

Referenser

- Macbean, A., [1966], *Export Instability and Economic Development*, London
Radetzki, M., [1970], *International Commodity Market Arrangements*, London
The Pricing and Marketing of Metals, [1972], The Institution of Mining and Metallurgy, London