

Beslutningsforslag nr. B 116. Fremsat den 26. februar 1985 af Svend Andersen (S), Ritt Bjerregaard (S), Arne Jensen (S), Erling Jensen (S), Kelm-Hansen (S), Tove Lindbo Larsen (S), Lerne (S) og Lissa Mathiasen (S)

Forslag til folketingsbeslutning om oprettelse af en systemeksportfond

(Offentlig deltagelse i systemeksportforretninger)

Folketinget opfordrer regeringen til at fremsætte lovforslag og/eller træffe foranstaltninger, der i forbindelse med systemeksportforretninger sikrer offentlige myndigheders direkte deltagelse i eksportselskaber sammen med private virksomheder ved at understøtte mulighederne for indskud af ansvarlig offentlig kapital i blandede eksportselskaber samt sikrer udvikling og tilpasning af offentlige systemer til lokale betingelser i u-lande.

Til dette formål oprettes en systemeksportfond, hvori staten indskyder kapital i to puljer:

- En pulje på 100 mill. kr. til finansiering af offentlige myndigheders (styrelser m.v.) indskud af ansvarlig kapital i systemeksportselskaber og
- en pulje på 25 mill. kr. til udvikling og tilpasning af offentlige systemer m.v. til lokale behov.

Den foreslåede systemeksportfond ledes af en styrelse. Styrelsen sammensættes af:

- 3 repræsentanter fra erhvervsorganisationerne.
- 3 repræsentanter fra fagbevægelsen og Arbejderbevægelsens Erhvervsråd.
- 1 repræsentant udpeget i forening af Kommunernes Landsforening og Amtsrådsforeningen.
- 1 repræsentant fra industriministeriet.
- 1 repræsentant fra udenrigsministeriet (denne repræsentant skal være formand).
- 1 repræsentant fra administrationsdepartementet.

Systemeksportfondens sekretariatsvirksomhed varetages af udenrigsministeriet. Sekretariatet skal varetage den daglige forretningsgang i samarbejde med bl.a. udenrigsministeriets handelsafdeling, DANIDA, Danmarks erhvervsfond m.v.

Bemærkninger til forslaget

Systemeksport er ofte forbundet med eksport af viden og systemer, som er udviklet i den offentlige sektor. Forslaget går ud på, at der i forbindelse med systemeksportforretninger, som forudsætter overførsel af offentlig viden m.v., skal åbnes for offentlige myndigheders direkte deltagelse i eksportselskaber i samarbejde med private virksomheder ved at understøtte mulighederne for indskud af ansvarlig offentlig kapital i blandede eksportselskaber samt ved at afsætte en pulje til udvikling og tilpasning af offentlige systemer til lokale betingelser i u-landene.

Fonden skal kunne tage initiativ til at formidle systemeksportopgaver til offentlige myndigheder, videncentre m.v., foretage projektvurdering og, hvor det måtte være nødvendigt, koordinere den offentlige indsats på området. Fonden skal tillige fungere som videnbank på systemeksportområdet med offentlig deltagelse.

Ansøgning om midler til indskud af ansvarlig kapital i eksportselskaber eller særlig systemudvikling fra offentlige myndigheder (styrelser m.v.) i forbindelse med konkrete projekter tilsendes systemeksportfonden, som foretager en projektvurdering samt en eventuel koordinering mellem flere berørte myndigheder.

Ansøgning om kapitalindskud eller systemudvikling kan komme fra (en) offentlig(e) myndighed(er), som i samarbejde med privat(e) virksomhed(er) har udarbejdet et systemeksportprojekt. Indirekte kan en ansøgning fremkomme fra en privat virksomhed, som henvender sig til en offentlig myndighed om et samarbejdsprojekt.

Systemeksportfonden (styrelser og sekretariat) kan tage initiativ til konkrete systemeksportprojekter ved at videreformidle systemeksportopgaver til relevante offentlige myndigheder. Afgørelse om deltagelse i systemeksportforretninger i sådanne tilfælde skal dog træffes af de pågældende offentlige myndigheder, styrelser m.v.

I systemeksportselskaber med offentligt indskud af ansvarlig kapital udpeger de implicerede styrelser repræsentanter til eksportselskabets bestyrelse.

Det udbytte, som tilfalder den offentlige ejerkapital i eksportselskaber, fordeles med $\frac{1}{3}$ til pågældende offentlige myndighed(er) og $\frac{2}{3}$ til systemeksportfonden, dog således at sidstnævnte fordeles med halvdelen til hver af fondens 2 puljer.

Den del af udbyttet, som tilfalder pågældende offentlige myndighed, kan anvendes til videre udvikling af systemeksportmuligheder, til køb af særlig ekspertise i forbindelse med systemeksport eller videreudvikling af systemer m.v. og i specielle tilfælde til særligt vederlag til de involverede medarbejdere, i sidstnævnte tilfælde dog efter nærmere regler aftalt mellem aftaleparterne på det offentlige arbejdsmarked.

Hvor en offentlig myndighed tillige stiller offentligt ansatte til rådighed (udlån, rekvireret arbejde m.m.), skal de almindelige regler for udlån af medarbejdere følges.

Alle systemeksportforretninger, hvor det offentlige bidrager med kapitalindskud eller udlån af medarbejdere m.v., foreslås administreret af systemeksportfonden.

Generelle bemærkninger

Virksomhedernes og et lands konkurrenceevne afhænger af mange faktorer.

En væsentlig konkurrenceevnefaktor – både på kort og langt sigt – er afsætningsbestræbelser og marketingindsats på de udenlandske markeder. Den øgede internationalisering og specialisering af landenes økonomier stiller store krav både fra det offentlige og virksomhederne til de ressourcer, der anvendes til at øge eksportindsatsen. Et væsentligt træk ved det sidste årtis udvikling er, at service-, udviklings- og salgsaktiviteter har fået – og vil få – en stigende betydning.

Hertil kommer, at udviklingen i den globale økonomi med stigende inddragelse af u-lande, OPEC-lande, NIC-lande har medført dels en ændring af de traditionelle varestrome i retning mod disse landeområder, dels en ændring af den internationale handels karakter.

Udviklingen er således gået i retning af mindre vægt på traditionel varehandel til mere vægt på eksport af kapitalgoder, projekteksport og totale systemleverancer (herunder også know-how) til de nævnte lande. Endvidere må man regne med, at den store kreds af u-lande (inkl. OPEC, NIC og statshandelslande som Kina) ofte vil stille krav om direkte kapitaldeltagelse i forbindelse med leverancer af større projekter eller systemer. Altså en form for øgede direkte investeringer i disse lande (f.eks. i form af joint ventures med lokale virksomheder, herunder statslige virksomheder).

Ændringerne i den internationale økonomi med relativ større vægt på u-landenes fjerne markeder (nævnes skal også Japan) stiller store krav til afsætningsbestrebelse, forstået som både økonomiske og menneskelige ressourcer (kendskab til sprog, lokale kulturer og traditioner, lovgivning osv.).

Danmarks samhandel med u-landene er steget

relativt stærkt de seneste år. Af den samlede vareeksport gik ca. 16–17 pct. i 1982 til u-landene, en stigning fra 11 pct. i 1976. Især eksporten af industrivarer, herunder især maskiner og transportmidler, har været stigende.

Denne stigning i eksporten til u-landene afspejler således disse landes øgede betydning i den internationale økonomi.

Men hvor stor en del af denne eksport udgør system- eller projekteksporten?

Når dette skal gøres op, støder man ind i en række statistikproblemer, fordi udenrigshandelen opgøres på varegrupper og ikke på projektleverancer, der kombinerer leverancer fra flere forskellige varegrupper og tjenesteksport.

Det er således vanskeligt at opgøre projekteksportens omfang.

På Center for Udviklingsforskning har man på denne baggrund foretaget en undersøgelse af omfanget baseret på interviews af virksomheder.

Undersøgelsens resultater er vist i tabel 1.

Tabel 1. Værdien af dansk projekteksport til udviklingslandene 1975–82 i millioner kroner og projekteksportens andel af eksporten til udviklingslandene i procent

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Vareeksport til u-landene.....	6.649	6.662	8.457	8.164	9.261	12.139	18.058	19.669
Værdien af projekteksport	1.010	988	1.251	4.534	2.604	4.517	3.831	5.089
Projekteksport i pct. af vareeksporten ..	15,2	14,8	14,9	55,5	28,1	37,2	21,2	25,9

Kilde: Eksport af viden til u-lande. Jakob Nordvig Larsen, CUF.

Der er tale om ret store og stigende beløb karakteriseret ved store variationer på grund af store enkeltleverancer bl.a. i forbindelse med byggeeksporten til Algeriet.

Der er grund til at understrege, at den skønnede eksportværdi af projekteksporten af undersøgel-

sens forfatter vurderes forsigtigt.

I tabel 2 nedenfor er projekteksporten fordelt på 1) systemeksport (totale systemer), 2) nøglefærdige anlæg og 3) projektleverancer, hvor ambitionsniveauet ikke er at levere en hel »pakkeløsning«, men dog så væsentlige dele af en pakke, at der ikke har været tale om traditionel vareeksport.

Tabel 2. Dansk projekteksport til udviklingslandene 1975-82. Kontraktsum og eksportværdi i mill. kr.¹⁾

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	I alt	Eksportværdi
1. »Systemeksport«	-	-	-	200	1.050	1.065	2.727 ²⁾	1.110	6.152	3.076
(antal projekter)				(3)	(6)	(3)	(6)	(4)	(22)	(22)
2. Nøglefærdige anlæg	1.894	1.695	2.441	8.282 ³⁾	4.013	7.548 ⁴⁾	3.424	7.258 ⁵⁾	36.555	18.278
(antal projekter)	(23)	(15)	(26)	(27)	(23)	(23)	(26)	(36)	(199)	(199)
3. Kombineret viden- og vareleverancer	126	280	60	585	145	420	1.511	1.810	4.937	2.469
(antal projekter)	(2)	(4)	(1)	(4)	(3)	(3)	(11)	(24)	(52)	(52)
1.-3. I alt kontraktsum	2.020	1.975	2.501	9.067	5.208	9.033	7.662	10.178	47.644	23.822
(antal projekter)	(25)	(19)	(27)	(34)	(32)	(29)	(43)	(64)	(273)	(273)
1.-3. I alt eksportværdi ⁵⁾	1.010	988	1.251	4.534	2.604	4.517	3.831	5.089	23.822	-
(antal projekter)	(25)	(19)	(27)	(34)	(32)	(29)	(43)	(64)	(273)	

Kilde: Egne beregninger

Bemærkninger: 1) Kontraktsum er opført det år, kontrakten er indgået.

2) Omkring to tredjedele af beløbet skyldes et landbrugsprojekt i Libyen og et sundhedsprojekt i Saudi Arabien.

3) Cirka tre fjerdedele af beløbet er forårsaget af store F. L. Smidth-kontrakter på cementfabrikker disse år.

4) Omkring halvdelen af dette beløb stammer fra byggektrakter i Algeriet.

5) Eksportværdien er beregnet.

Kilde: Eksport af viden til u-lande. Jakob Nordvig Larsen, CUF.

F.t. beslutn. vedr. en systemeksportfond

Som nævnt i indledningen er der sket – og sker fortsat – en ændring i den internationale arbejdsdeling. U-landenes – herunder også OPEC- og NIC-landenes – betydning i verdensøkonomien er blevet større. Vækstcentrene har særligt været Japan, OPEC- og NIC-landene, men også u-landene i øvrigt har haft en kraftigere vækst inden for industrien end de industrialiserede lande.

Denne udvikling har – indtil gældskrisen for alvor slog igennem i en række u-lande – medført en meget stærk stigning i eksporten af kapitalgoder fra industrilandene.

Den forcerede industrielle udvikling i u-landene medfører ikke blot øget import af projektleverancer til opbygning af industrien, men også behov for en kraftig udvikling af infrastrukturen og landbruget.

Denne udvikling må – på trods af gældskrise – forventes at blive forstærket.

Udviklingen har samtidig betydet en ændring fra traditionelle vareleverancer i retning af nøglefærdige anlæg over mod systemleverancer (inkl. know-how) og direkte investeringer. Også denne udvikling må forventes at blive forstærket.

Det direkte engagement i virksomheder i u-landene som f.eks. partner i et joint venture skyldes dels u-landenes mange dårlige erfaringer med leverancer af nøglefærdige anlæg, dels – og sammenhængende hermed – at man ønsker at binde de udenlandske leverandører økonomisk for at sikre et projekts eller et systems levedygtighed, og dels, at mange u-lande ikke har råd (på grund af gældskrisen) til at importere udstyret og derfor kræver en direkte investering (kapitaltilførsel).

Ser vi på de områder, som u-landene satser på, hvor der er systemeksportmuligheder, kan det konstateres, at det danske samfund står godt rustet til at møde efterspørgslen og dermed den internationale konkurrence.

Det drejer sig om tre hovedområder:

a. Projekter i relation til landbruget (»agrokomplekset«)

- Projekter til levnedsmiddelsektoren: mejerier, slagterier, sukkerfabrikker, kølesystemer, (frysehuse), byggerier, fabrikker til behandling af fisk, fiskeri mere generelt.
- Projekter i forbindelse med landbruget: gødningsfabrikker, foderstoffabrikker, landbrugsmaskiner, staldanlæg, fjerkræanlæg, kombinerede agro- og veterinærssystemer m.v.

b. Projekter i relation til bygge-, entreprenør- og infrastrukturelle projekter (»bygge- og anlægs-komplekset«)

- Anlæg til produktion af byggematerialer, cementfabrikker, betonelementer, farve- og lakfabrikker.
- Entreprenør- og rådgivningsvirksomhed, vej-, havne- og boligentrepriser, vandforsyningsprojekter, byggeplanlægning, renovationsystemer (affaldsbortskaffelse) m.v.

c. Projekter i relation til den offentlige sektor. (Nogle eksempler er allerede nævnt under punkt a. og b.)

- Social- og sundhedssystemer, hospitaler, undervisningssystemer (f.eks. samlede tandlægesystemer), miljøsystemer (eks. Chemcontrol, Danish Pollution Control, Oil Chem Recovery), fysisk planlægning (planstyrelsen), boligområdet (byggekontrol standarder og normer). Varmeplanlægning, kraftvarme- og varmesystemer, energiberedskab. Trafik- og vejplanlægning (systemer, projekteringsopgaver m.v. f.eks. Danroad System A/S, vejdirektoratet). Kommunikationssområdet (P & T f.eks. girosystemet). Arbejdsmiljøområdet, toldbehandlingssystemer osv.

Ovennævnte områder er karakteriseret ved dels at have en høj prioritet i mange u-lande, dels af at det danske samfund på netop disse områder har udviklet en række internationale styrkepositioner, som i meget høj grad skyldes udbygningen af den offentlige sektor samt offentlig regulering af en række områder (byggeområdet, miljøområdet osv.). Den offentlige sektor har således opbygget en meget betydelig know-how og ekspertise med velfærdsstaten som grundlag.

Det skal endvidere betones, at systemeksport på de nævnte områder ikke kun retter sig mod u-landene, men også mod de industrialiserede lande. Netop salg af integrerede systemer, hvor der leveres både produktionsudstyr og know-how (hard ware og soft ware) er et område af voksende betydning også i i-landene, herunder også de østeuropæiske statshandelslande.

Men systemeksportopgaver er som oftest karakteriseret ved at være så store og komplekse, at en enkelt (dansk) virksomhed ikke har ressourcer til at løfte dem. Selv de største danske projektksporrende virksomheder må ved en international sammenligning og i forhold til projekternes størrelse betegnes som ret små.

Hertil kommer, at systemeksport på de mere fjerne markeder stiller store krav til afsætningsar-

bejde, kendskab til sprog, traditioner, lokal lovgivning osv. Identifikation af projekter, kontakter med lokale aftagere m.v. forudsætter frem for alt tålmodighed og langsigtet salgsarbejde – og hermed ressourcer.

Fælles for ovenstående barrierer for en øget dansk systemeksport er, at de danske virksomheder som hovedregel er for små til at løfte større systemopgaver. Det gælder med hensyn til finansiering, afsætningsbestræbelser og det at »strikke« pakked løsninger sammen m.v.

Et øget samarbejde mellem forskellige virksomheder er derfor under alle omstændigheder en nødvendighed.

Men det er ikke tilstrækkeligt, fordi man på en række systemleveranceområder ofte skal konkurrere med store multinationale selskaber, som dels har store finansielle ressourcer og teknisk ekspertise til rådighed, dels i mange tilfælde har mange års erfaring med hensyn til salgsarbejde i u-landene – i mange tilfælde også lokale salgsafdelinger osv.

I mange tilfælde konkurreres også med andre landes statselskaber.

Hvis den danske systemeksport i de kommende år skal have et løft, og det er alle enige om, forudsætter det et øget direkte offentligt engagement. Det er vanskeligt i dag at forestille sig, at staten

ikke skal være aktiv part i en øget indsats, således som det allerede er tilfældet i en række vesteuropæiske lande. Alene det forhold, at stat-til-stat handler har en stigende betydning, taler for dette.

Hertil kommer den ikke uvæsentlige »blåstemplingseffekt«, som er forbundet med offentlig deltagelse.

For et øget offentligt engagement i systemeksportforretninger taler selvsagt, at netop eksport af systemer, hvori offentligt udviklet know-how indgår, vil få en stigende betydning i den internationale efterspørgsel.

Endelig kan fremføres, at hvis det offentlige blot stiller sin viden til rådighed for private virksomheder mod betaling af lønudgifter o.lign., som herefter profiterer på den gennem systemleverancer, vil den offentligt udviklede viden blive kapitaliseret i den private virksomhed, og følgelig vil formuefordelingen blive skævere. Også derfor må det offentlige direkte ind i systemeksportforretninger for derved at få del i formuetilvæksten.

Et vigtigt supplerende synspunkt er, at direkte offentligt engagement gennem indskud af aktiekapital i virksomheder eller systemeksportforetagerer samtidig vil kunne sikre en langsigtet risikovillig kapital. Og systemeksport er som nævnt karakteriseret ved store kapitalkrav og en langsigtet indsats.