

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.