

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, renovationssystemer (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-