

[Bjørn Westh]

overordnede strategier for, hvilke sektorer og hvilke markeder der skal have en særlig bevågenhed, og man hjælper så hinanden med at nå de fastlagte mål. Vi må gøre noget af det samme herhjemme. Ingen dansk virksomhed er stor i international målestok, men alle danske virksomheder skal konkurrere, ofte med meget store, slagkraftige udenlandske virksomheder.

Vi kan lide den erhvervsstruktur, vi har i Danmark med de mange små og mellemstore virksomheder. Den har mange fordele, men der er også ulemper. Ulemperne kan vi formindske netop ved samarbejde mellem alle sektorer, mellem offentligt/privat, mellem virksomhederne indbyrdes. Dansk erhvervsliv har gode styrkepositioner, veluddannet, stabil medarbejderstab, leveringssikkerhed, godt ry for kvalitet og design, god omstillingsevne, velfungerende offentlig sektor, god infrastruktur, stærk tradition for landbrug og fiskeri.

Men vi har også nogle svage punkter: en alt for begrænset forsknings- og udviklingsindsats – vi skulle gerne op på 2½-3 pct. i de næste 10-15 år – en for ringe uddannelsesindsats både af basale grunduddannelser og efteruddannelser, en utilstrækkelig teknologisk udvikling og udnyttelse af den ny teknologi. Der er store muligheder f.eks. inden for bioteknologien, men vi ønsker naturligvis, at den skal udnyttes med omtanke og under kontrol.

Vi mangler udnyttelse af den offentlige viden; et eksempel herpå er, at det var forskerne på DTH, der fandt på ideen med hybridbusser, at udnytte bremseenergien i busserne, men det blev Volvo, der kom til at udvikle ideen, fordi der ikke var penge til det i Danmark – regeringen sagde nej. Vi har en for lille udnyttelse af den offentlige indkøbspolitik. Vi må have Formidlingsrådet til at være med til at skabe nye markeder for nye danske produkter. Vi har for lidt slagkraft, vi har for lidt udholdende eksportpolitik, vi har for lidt medarbejderindflydelse, vi har for lidt risikovillig kapital.

I vort program om en målrettet erhvervs politik peger vi på, hvordan vi kan gøre det bedre, så vi får en prismæssigt større konkurrenceevne.

Hvad er det så for strategier, vi skal vælge? Jeg har nævnt samarbejdsstrategien, der betyder et udvidet, udbygget offentligt/privat

samarbejde bl.a. inden for systemeksport. En anden strategi er at søge at kombinere vore ønsker om vækst i erhvervslivet med vore velfærdsønsker. Kan vi lave en sådan kombination på et område, hvor Danmark i øvrigt har et godt ry i udlandet, er det et godt område at satse på.

Et eksempel her er hele miljøområdet. Vi ønsker alle en renere og mindre forurenede natur, og vi ønsker forhåbentlig også alle nogle bedre og sundere arbejdsmiljøer. Kan vi udvikle nogle miljøteknologier, så vi kan løse nogle af vores velfærdsønsker, samtidig med at vi skaber produkter, der er og vil blive efterspørgsel efter også uden for landets grænser, er det en god idé. Nye miljøteknologier udvikles bl.a. ved, at vi stiller krav til os selv og vore virksomheder, ved at vi sikrer, at vore forskningsinstitutioner har midler både til at forske og produktudvikle, men også ved, at det offentlige gennem sin indkøbspolitik er med til at give virksomhederne baggrund for at gå ind i udviklingsopgaver. Det er en industripolitisk udfordring at sikre, at de mange nødvendige milliarder, vi skal investere i forbedring af vort vandmiljø, også vil være med til at sikre, at vores erhvervsliv udvikler en konkurrenceevne på dette område.

Af andre eksempler på kombination af erhvervsønsker og velfærds mål kan nævnes ældreområdet, levnedsmiddelområdet, som kan være et stort område, renere produktions teknologier m.v.

Også på eksportområdet må vi som japanerne målrette vores bestræbelser mod udvalgte markeder og varegrupper. Også her gælder det nemlig, at vi er små og ikke kan gabe over alt. Vi må søge at omlægge vor eksport til markeder i vækst og til lande, hvor der er stigning i importen, men vi skal også i høj grad være opmærksom på de nære markeder.

Vi må arbejde for en bedre markedsføringsindsats gennem markedsanalyser og gennem et mere smidigt eksportfremmesystem ved at gøre eksportkreditordningerne mere risikovillige. Vi må gøre en ekstra indsats for at styrke systemeksporten, afbureaukratisere reglerne, give virksomhederne og institutionerne flere og friere muligheder. Handelshuse må oprettes både nært og fjernt, f.eks. både i Malmø og Tokio, for at støtte de mindre og mellemstore virksomhe-