

Niels Anker Kofoed (V):

Princippet i forslaget, som her er til diskussion, kan vi selvfølgelig tiltræde. Det har vi diskuteret så tit, at jeg synes, det er fornuftigt, at man nu begynder at tage fat på løsningen af problemerne.

Jeg synes, det mest interessante i forslaget er det, der hedder »Meddelelser fra Kommissionen«. Det giver os en kolossal oplysning om, hvad der egentlig sker i Europa, og en statistik, som i sig selv er interessant læsning.

Det er ikke alle statistiske oplysninger, der fremhæver Danmark som et fantastisk fornuftigt land. Jeg tænker bl.a. på udbud af telekommunikation. Dér figurerer vi jo som et land, der overhovedet ikke har haft nogen offentlig licitation. Vi køber bare hos det firma, der passer til den enkelte situation, mens andre lande i Europa har lavet offentlig licitation ved indkøb af udstyr til telekommunikation. Der er mange penge også i det.

Jeg synes også, det er en interessant oplysning, at der omsættes for ca. 3 mia. ECU telefoner i Europa. Denne fabrikation er noget monopoliseret, og der ville åbenbart være en hel del penge at spare, hvis man havde mere konkurrence i de forhold. Her i Danmark, hvor man begynder at liberalisere indkøb af telefoner, falder telefoner i pris. Og det samme kan vi se på andre områder.

Der står på side 17 i »Meddelelser fra Kommissionen«, at det samlede offentlige indkøb er på 1.700 mia. kr. om året. Det er efter min opfattelse ret mange penge, og hvis man i kraft af offentlig licitation kunne nedsætte dette beløb med bare 15–20 pct., så var det jo en udmærket idé og en fordel for forbrugerne, at vores omkostningsniveau dermed kunne blive sænket.

Offentlig licitation har jo selvfølgelig fordele og ulemper. Det første, man hører i Danmark, er, hvordan vi kan undgå, at virkningerne får følger i Danmark. Undskyld, men jeg synes, at hr. Ivar Nørgaard er typisk dansk: Vi går ind for fri konkurrence ved offentlig licitation, men hvordan kan vi undgå, at det får virkninger i Danmark? Et rigtig dansk synspunkt! Hr. Ivar Nørgaard skal have tak, fordi han ligesom repræsenterer det lidt konservative synspunkt, at vi vil undgå, at vi får nogen ulemper, mens vi gerne vil have alle fordelene. Det ved jeg ikke om vi kan få. Jeg mener principielt, at hvis man går ind for den slags, må det virke begge veje, og at man må tage konsekvenserne.

Vi har diskuteret i Markedsudvalget, om man absolut bør respektere nationale overenskomster. Ja, det er selvfølgelig et synspunkt, men vil det fremme vores konkurrencedygtighed? Det kan selvfølgelig udelukke andre firmaer fra at konkurrere hos os, men det udelukker vel også os fra at konkurrere på andre markeder. Hvis nu et af de gode entreprenørfirmaer i Danmark skulle lave et stort havneanlæg i Portugal, skal det så være tvunget til at anvende de portugisiske overenskomster? Hvis det er tilfældet, bliver der i hvert fald ikke megen beskæftigelse for danske arbejdere i Portugal, men det er måske heller ikke meningen.

Principielt synes jeg, at det er et udmærket direktivforslag. Vi er nok ikke dem, der er værst stillet, for hvis vi ser på Meddelelserne, har man jo virkelig sørget for at hytte sine egne kartofler både i Vesttyskland og i Frankrig. Det i sig selv skulle give mulighed for, at vores industri kunne komme ind på tilbudsmarkeder i de andre lande, og så må vi selvfølgelig tage konsekvensen, hvis det også sker, at de andre kommer ind her en gang imellem.

Behnke (FP):

Dette EF-direktiv handler jo dybest set om at få vand-, energi- og transportområderne omfattet af den tilbuds- og licitationspligt, som gælder på så mange andre områder. Det er Fremskridtspartiets opfattelse, at det gælder om at gøre EF til et så stort fælles marked som overhovedet muligt. Skal det blive en realitet, så skal alle områder efterhånden omfattes af licitationspligten. Det gælder om, at vi kan få den bedste vare til den billigste pris, og så er det i øvrigt ligegyldigt, hvor i EF den er fremstillet.

Når netop områderne vand, energi, transport og telekommunikation først nu bliver omfattet af licitationsregler, hænger det jo nok sammen med, at det traditionelt i alle EF-landene er halv- eller heloffentlige virksomheder, der beskæftiger sig dermed.

Vi mener, at også de offentlige områder er særdeles velegnede til at benytte EF-licitationer. Til forskel fra private virksomheder handler offentlige virksomheder jo ikke for egne midler, men for skatteydernes midler, og skatteydernes interesse er at få offentlige ydelser leveret til så billig en pris som overhovedet muligt, også selv om man skal have varerne sendt fra Portugal eller Grækenland.