

alternativer som repræsentationen vurderer, vil kunne varetage den danske virksomheds interesser på tilfredsstillende vis. Er der lokale firmaer med en eller anden grad af dansk tilknytning vil disse normalt være blandt de alternativer som repræsentationen nævner ligesom repræsentationen typisk vil have et samarbejde med de pågældende firmaer i forbindelse med seminarer, konferencer og andre aktiviteter, som skal medvirke til at oplyse dansk erhvervsliv om muligheder og faldgruber på det pågældende marked.

Endvidere udarbejder alle danske repræsentationer jævnlige opdaterede lister, som omfatter alle danske datterselskaber i det pågældende land, som er repræsentationen bekendt. Listerne kan rekvireres af alle danske virksomheder og borgere for et mindre vederlag. Gennem disse lister kommer det ud til en bred kreds hvilke danske virksomheder, der er til stede på det pågældende marked.

#### Spm. nr. S 2777

Til udenrigsministeren (12/3 04) af:

**Colette L. Brix (DF):**

»Har udenrigsministeren tænkt sig at gøre noget i takt med, at Danmarks Eksportråd udvider sine produkter og ydelser og på den måde giver mindre plads til danske virksomheder?«

#### Begrundelse

Det er en kendsgerning, at Danmarks Eksportråd over de seneste år har bredt sine ydelser ud, således at rådet nu tilbyder at hjælpe med næsten alt, hvad der har med aktiviteter i udlandet at gøre. Jo flere produkter, jo lettere bliver det at opfylde indtægtskravene, som Eksportrådet stiller til enten medarbejder eller afdeling. Det er spørgerens indtryk, at der ofte er tale om et »nul-sums-spil«, hvor det at få ordren er vigtigere end at skabe markedsadgangen.

Det er svært for danske private virksomheder at konkurrere med en organisation, som ikke behøver at tænke på omkostninger, men kun skal tilfredsstillende visse indtægts- og omsætningskrav. Danmarks Eksportråd behøver ikke at bekymre sig om sammenhængen mellem indtægter, udgifter og arbejdsindsats. Det paradoksale er, at

de private virksomheder er med til at støtte Danmarks Eksportråd via skatten.

Der er ingen tvivl om, at Danmarks Eksportråd har sin berettigelse og gør et godt stykke arbejde. Men det er helt ulogisk, at en organisation, som vel som målsætning må have at fremme det danske eksportmarked, gang på gang optræder som konkurrent til danske virksomheder.

#### Svar (24/3 04)

**Udenrigsministeren (Per Stig Møller):**

Danmarks Eksportråd er en kundefokuseret organisation, som først og fremmest udbyder de produkter og ydelser som danske virksomheder efterspørger fra netop Udenrigsministeriet. Der er således tale om løbende at tilpasse ydelserne til erhvervslivets behov, snarere end at øge antallet af produkter.

Der henvises i øvrigt til besvarelsen af S 2721.

#### Spm. nr. S 2624

Til skatteministeren (5/3 04) af:

**Peter Brixtofte (UFG):**

»Hvad vil ministeren gøre i anledning af, at skattereglerne tilsyneladende blokerer for det fornuftige tiltag, som virksomheden Coloplast har taget vedrørende motion til medarbejderne, som omtalt i vedlagte læserbrev af Centrum-Demokraternes leder Mimi Jakobsen, bragt i Politiken den 5. marts 2004?«

#### Svar (22/3 04)

**Skatteministeren (Svend Erik Hovmand):**

For god ordens skyld bemærkes, at jeg – af hensyn til den navngivne virksomhed – ikke har mulighed for at kommentere direkte på en konkret sag, som der på den anden hånd henvises til.

Overordnet kan jeg imidlertid oplyse, at der allerede efter de eksisterende regler er vide muligheder for, at arbejdsgiveren uden beskatning af arbejdstageren og alligevel med bevarelse af arbejdsgiverens fradragsret for udgiften, kan betale for sundhedsbehandlinger og forskellige andre sundhedsfremmende tiltag for arbejdstageren. Det gælder også, hvor arbejdstageren udviser løntilbageholdenhed eller der aftales en kon-