

fremtiden starter her...



DANSK ERHVERV OG DANSK BYGGERI
POLITIKPAPIR

FREMME AF VÆKST
VIA INTERNATIONAL
SAMHANDEL



DANSK ERHVERV OG DANSK BYGGERI

COVERNOTE MED ANBEFALINGER

ANBEFALINGER TIL INDRETNINGEN AF FREMTIDENS OFFENTLIGE SYSTEM TIL FREMME AF INTERNATIONAL HANDEL OG INTERNATIONALISERING I DANMARK:

- ❖ DANSK ERHVERV OG DANSK BYGGERI ØNSKER, AT IMPORTFREMME INTEGRERES SOM ET NYT STRATEGISK PRIORITETSOMRÅDE FOR EKSPORTRÅDET.
- ❖ DANSK ERHVERV OG DANSK BYGGERI ØNSKER, AT RAMMEVILKÅRENE FOR SERVICEEKSPORTEN FORBEDRES. DET DREJER SIG BL.A. OM GENSIDIG ANERKENDELSE AF KVALIFIKATIONER, SÅ DET BLIVER NEMMERE FOR SERVICEUDBYDERE ENTEN FAST ELLER MIDLERTIDIGT AT SÆLGE DERES TJENESTER I UDLANDET SAMT BEDRE MULIGHEDER FOR ETABLERING AF SERVICEVIRKSOMHEDER PÅ EKSPORTMARKEDER.
- ❖ DANSK ERHVERV OG DANSK BYGGERI ØNSKER, AT EKSPORTRÅDET I SIN PRIORITERING MELLEM FJERNMARKEDER MED HØJT VÆKSTPOTENTIALE OG EUROPÆISKE NÆRMARKEDER MED MERE MODERATE VÆKSTUDSIGTER I HØJERE GRAD BASERER SIG PÅ MARKEDSVOLUMEN OG FAKTISK EFTERSPØRGSEL EFTER DANSKE SPIDSKOMPETENCER.
- ❖ DANSK BYGGERI OG DANSK ERHVERV ØNSKER, AT EKSPORTRÅDET OPPRIORITERER ARBEJDET MED "GLOBAL PUBLIC AFFAIRS" (GPA) TIL GAVN FOR HELE ERHVERVSLIVET OG I OVERENSSTEMMELSE MED MCKINSEYS EVALUERING AF ORGANISATIONEN I 2014.
- ❖ DANSK ERHVERV OG DANSK BYGGERI ØNSKER, AT INDTJENINGSKRAVET AFSKAFFES FOR EKSPORTRÅDET. I DEN FORBINDELSE BØR DET OVERVEJES, I HVILKEN GRAD DEN AFLEDTE REDUKTION I INDTÆGTERNE BØR OPVEJES AF EN EKSTERN RESSOURCETILFØRSEL FRA REGERINGEN MED HENBLIK PÅ AT FRIHOLDE ORGANISATIONENS BUDGET.
- ❖ DANSK BYGGERI OG DANSK ERHVERV ØNSKER, AT DER INDFØRES ET PRINCIP OM, AT PENGE, DER GIVES SOM ERHVERVSSTØTTE, FØLGER VIRKSOMHEDEN.

Politikpapir om fremme af vækst via international samhandel af Dansk Erhverv og Dansk Byggeri

Formål

At bidrage til, at Danmark får et topmoderne og internationalt førende offentligt system til fremme af international handel, der er på omgangshøjde med den skærpede konkurrencesituation, som danske virksomheder møder på verdensmarkedet.

Indledning

Den største vækstmotor for dansk økonomi har gennem de seneste år været eksporten, der udgør omkring 1000 mia. kr. på årsbasis og dermed omkring halvdelen af det danske BNP. Danmark er en åben økonomi med et lille hjemmemarked, hvorfor vi er dybt afhængige af at kunne handle nemt og gnidningsfrit med udlandet. Når skabelsen af nye arbejdspladser og den økonomiske vækst er så afhængig af udenrigshandlen, er det magtpåliggende for Dansk Erhverv og Dansk Byggeri, at de statslige, skattefinansierede ordninger, der er etableret med henblik på at fremme danske virksomheders internationalisering, fungerer optimalt.

Det danske eksportfremmesystem består både af offentlige og private aktører. Inden for den offentlige eksportfremme er omkring 85 pct. af aktiviteterne forankret i statsligt regi i form af Eksportrådet i Udenrigsministeriet. Organisationen har i alt ca. 300 eksportfremmemedarbejdere, hvoraf ca. 270 er placeret ude på repræsentationer i 60 lande. Siden kommunalreformen i 2007 er der tillige blevet etableret fem regionale væksthuse i Danmark, der drives af kommunerne, og som har til opgave at rådgive virksomheder med internationale vækstambitioner. Eksportrådet har udplacert medarbejdere i de fem væksthuse.

Dansk Byggeri og Dansk Erhverv opfatter Eksportrådet som en værdifuld samarbejdspartner og central aktør med hensyn til at hjælpe danske virksomheder i forbindelse med eksport og tiltrække udenlandske investeringer til Danmark. Af hensyn til betydningen af udenrigshandlen for dansk økonomi er det imidlertid vigtigt, at regeringen i tæt dialog med erhvervslivet løbende evaluerer organiseringen af det offentlige eksportfremmesystem og de tilbud, som man udvikler for danske virksomheder.

Dansk Erhverv og Dansk Byggeri har med udgangspunkt i den feedback, der løbende kommer fra erhvervslivet identificeret en række opmærksomhedspunkter, hvor der i dag er rum for forbedringer og omprioriteringer.

1) Øget fokus på import - Det snævre fokus på eksport er merkantilistisk arvegods

Indledning

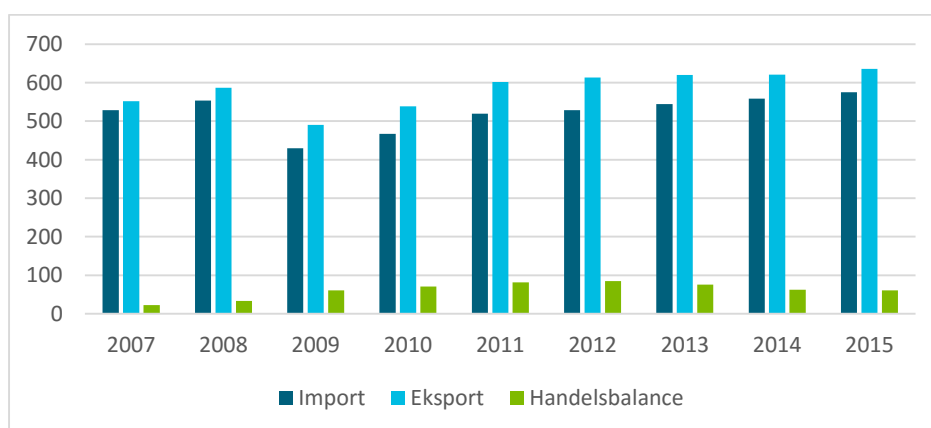
Globaliseringen er med til at udviske en vares nationalitet. Det betyder, at importindholdet i danske eksportvarer stiger, hvilket igen øger betydningen af den nemmest mulige adgang for virksomhederne til den billigst mulige import. Derfor ønsker Dansk Erhverv og Dansk Byggeri, at importfremme gøres til et nyt prioritetsområde i Danmarks offentlige system til fremme af international handel.

Vestlige lande har i årtier arbejdet med eksportfremme, og i dag har alle OECD-lande statslige organisationer og ambassadenetværk, der har til formål at understøtte og øge landenes eksport. De officielle begrundelser for at prioritere eksportfremme varierer fra land til land. Et klassisk argument er, at der eksisterer ekstra transaktionsomkostninger ved udenrigshandel såsom told og tekniske handelshindringer, som der ikke findes ved handel på hjemmemarkedet. Derfor ser mange regeringer det som en statslig opgave at mindske transaktionsomkostningerne for deres landes virksomheder ved hjælp af diverse støtteordninger.

Derimod er der så godt som ingen, der arbejder systematisk med importfremme til trods for, at en nem adgang til importvarer og en billig import i form af lave toldsatser og et fravær af tekniske handelshindringer i høj grad gavner Danmarks økonomi. Det gør det fordi, importen indgår som en vigtig del af virksomhedernes produktion, da mange services, halvfabrikata og delkomponenter indgår i den produktion, der i sidste ende sælges til danskerne eller eksporteres til udlandet. I kraft af globaliseringen er der en stadig tættere sammenhæng mellem et lands eksport og import som følge af, at virksomhedernes indkøb af råvarer og deres produktionsprocesser bliver stadig mere fragmenterede og spredt på tværs af lande grænser.

Figur 1

Danmarks varesamhandel med udlandet 2007-2015 i mia. kr.



Kilde: Danmarks Statistik

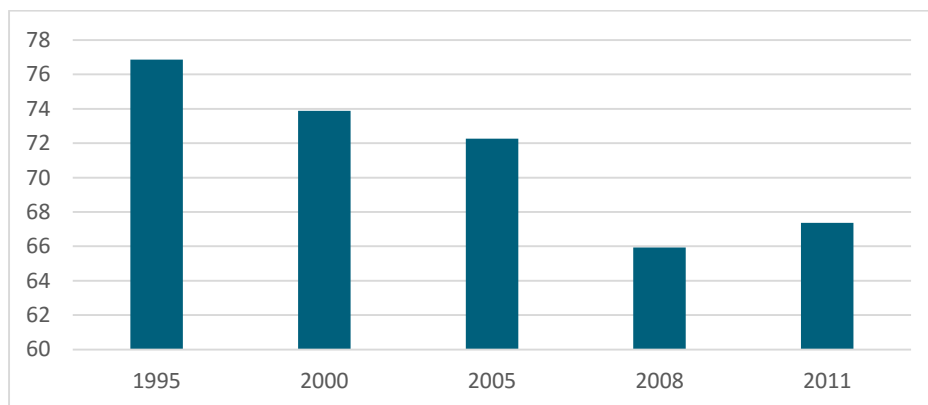
Virksomheders ofte lange og komplekse forsyningskæder på tværs af landegrænser indebærer, at andelen af importerede services, komponenter og halvfabrikata i danske eksportvarer er støt stigende. Danske virksomheder har ligesom deres internationale konkurrenter ofte udvikling, design, produktion og marketing placeret i flere forskellige lande alt afhængig af priser og specialisering. Derfor giver det i stadig mindre grad mening at tale om "Made in Denmark" eller "Made in China" og stadig mere mening at tale om "Made in the World".

International handelsstatistik bygger på oplysninger fra nationale toldvæsener, som ikke indfanger, hvor meget værditilvækst i en færdigvare, der hidrører fra forskellige lande, herunder eksempelvis hvor meget værditilvækst i en dansk eksportvare, der rent faktisk er produceret i Danmark. Handelsstatistikens anvendelse af begrebet bruttoeksport, dvs. en vares fremstillingspris, fragt og forsikring ved hver grænseovergang, giver et stærkt forvrænget billede af et lands reelle eksport målt som den værditilvækst, som et land selv tilfører sine eksportvarer.

OECD har med sin TIVA-database ("Trade in Value-Added") forsøgt at indfange den reelle indenlandske værditilvækst i eksporten for sine medlemslande, og de seneste tal viser, at den indenlandske værditilvækst i dansk eksport lå på 67 pct. i 2011. Et fald siden 1995 på 10 pct. point.

Figur 2

Den indenlandske værditilvækst i danske eksportvarer 1995-2011 i pct



Kilde: OECD/TIVA

Som det fremgår, har tendensen siden 1995 været faldende. Faldende indenlandsk værditilvækst i de danske eksportvarer betyder, at det udenlandske input i danske eksportvarer er stigende. Og det er blot en yderligere illustration af, at adgangen til billig import bliver stadig vigtigere for danske virksomheder.

Ligesom med eksport eksisterer der også transaktionsomkostninger ved import. Der skal afregnes EU-importtold, der er forsendelsesomkostninger, forsikring og der kan afhængigt af det konkrete produkt være særlige myndighedstilladelser, der skal indhentes, og som fordyrer importen. Konkret kunne importfremme omfatte kollektive

danske importfremstød til relevante udenlandske producenter, fælles branche-bundling af udenlandske indkøb, kvalitetskontrol af særligt vigtige udenlandske leverandører, systematisk erfaringsudveksling i Eksportrådets regi mellem indkøbere fra den private sektor m.m. Det kunne følgelig overvejes, om navnet "Eksportrådet" i det hele taget er tidssvarende.

- ❖ Dansk Erhverv og Dansk Byggeri ønsker, at importfremme integreres som et nyt strategisk prioritetsområde for Eksportrådet.

Eksportrådet råder ikke over medarbejdere med den nødvendige ekspertise i indkøb. Der vil følgelig være ekstraudgifter forbundet med rekruttering af praktikere og indkøbseksperter fra erhvervslivet. Dansk Byggeri og Dansk Erhverv vil anbefale, at Eksportrådet tilføres nye midler hertil.

2) Mere fokus på serviceeksporten

Indledning

Serviceektoren beskæftiger ca. 70 pct. af alle privatansatte i Danmark, og serviceeksporten udgør en stadig stigende andel af den danske eksport. Serviceeksporten er imidlertid koncentreret på få store virksomheder. Dansk Byggeri og Dansk Erhverv ønsker, at de offentlige eksportfremmeordninger bliver bedre gearret til at hjælpe små og mellemstore danske servicevirksomheder.

Serviceeksporten udgør en stadig større andel af den danske eksport (i dag ca. 40 pct.), og serviceerhvervene står for en stadig større andel af de private arbejdspladser i Danmark, der er direkte relateret til eksport. Det er derfor også vigtigt, at rammevilkårene for de eksporterende serviceerhverv udvikles i takt hermed. Serviceeksport omfatter en bred vifte af aktiviteter, herunder konsulentydelse, arkitektvirksomhed, it-ydelse, design, logistik, transport, byggeri, revision, turisme, oplevelsesøkonomi m.m., og fælles for disse tjenesteydelse er, at de ikke kan opgøres med nær samme præcision i handelsstatistikken som varehandlen. Denne usikkerhed i datagrundlaget for serviceeksporten vanskeliggør naturligvis analysen af, hvor der geografisk eller sektormæssigt måtte ligge særlige udfordringer eller barrierer.

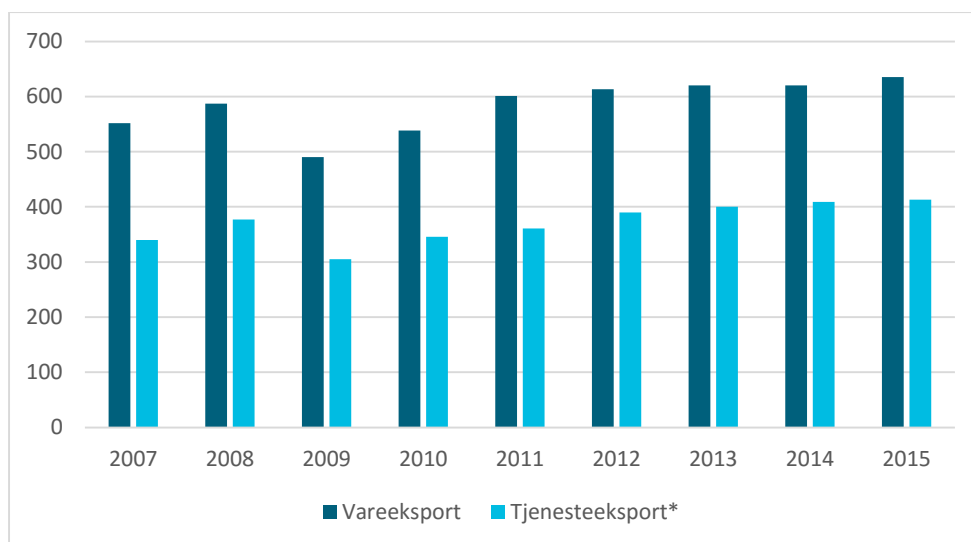
Vi ønsker et stærkt dansk indspil med fokus på klare lovgivningsmæssige rammer, fri og lige konkurrence for servicebranchen på europæisk niveau samt en ambitiøs og succesfuld afslutning på forhandlingerne om en ny global aftale om handel med tjenesteydelse (kaldet TISA-forhandlingerne) i WTO-regi mellem de p.t. 23 involverede lande.

Der er brug for, at den nuværende GATS-aftale i WTO om markedsadgang for serviceeksport, statssubsidier og åbning af offentlige indkøb for udenlandske aktører udbygges og konsolideres væsentligt. En TISA-aftale vil klart styrke dansk erhvervslivs eksportmuligheder, hvor der på globalt plan desværre ofte er stærke kræfter i spil for at beskytte nationale interesser inden for serviceerhvervene. Den slags beskyttelse har vi i Danmark historisk set altid været skeptiske overfor – både hvad angår varehandel, men så sandelig også i serviceerhvervene.

En analyse udarbejdet af CBS viser, at Danmark gik glip af 53 mia. kr. og 7,500 arbejdspladser i ikke-realiseret serviceeksport i perioden 2005-2009. Dansk Erhverv og Dansk Byggeri arbejder målrettet for, at der i regi af EU sættes turbo på skabelsen af et reelt indre marked for serviceydelser.

Figur 3

Dansk eksport af varer og tjenester 2007-2015 i mia. kr.



Kilde: Danmarks Statistik

* Tjenester er hos Danmarks Statistik opgjort som eksport under ét års varighed

Værdien af den danske serviceeksport er meget styret af udviklingen inden for skibsfart, der alene i 2015 sejlede 203 mia. kr. hjem til Danmark svarende til knap halvdelen af den samlede danske serviceeksport. Men inden for andre serviceerhverv såsom sundhedsydelser, IT, design, arkitektur, finansiel rådgivning, byggeri m.m. er der også en voksende erkendelse af, at det er vigtigt hurtigt at komme i gang med eksport, hvis virksomheden skal indfri ambitiøse vækst mål og overleve på sigt.

Med et lille dansk hjemmemarked bliver det nødvendigt at indarbejde en internationaliseringsstrategi fra begyndelsen i en dansk virksomhed. Det er også grunden til, at eksportrådgivere de sidste par år har brugt mottoet "born global". Internationaliseringen skal med ind i forretningsmodellen fra starten.

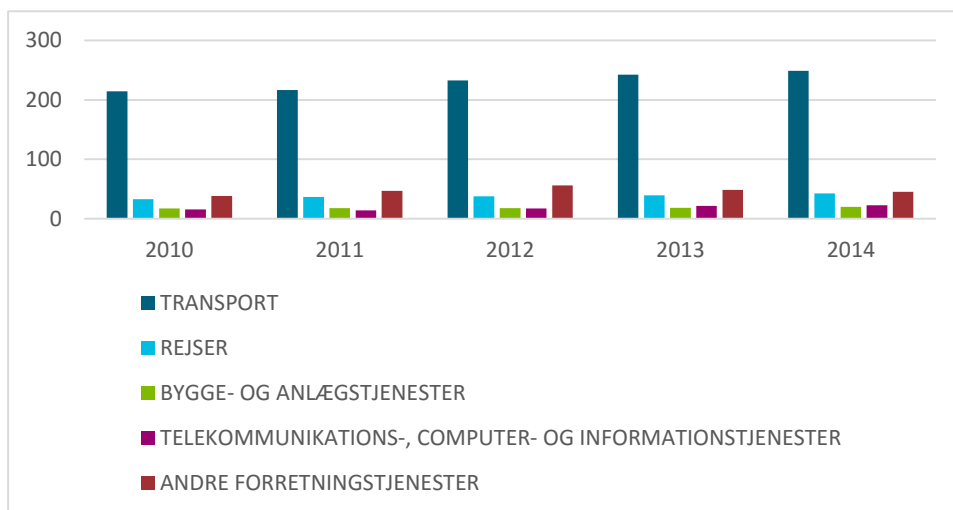
Samtidig opnår mange danske eksportvirksomheder også en højere værdiskabelse ved at koble flere tjenesteydelser i halen på deres fysiske produkter. Det være sig typisk i form af rådgivning, vedligeholdelse eller opdateringer.

Den danske servicesektor, der tegner sig for omkring 70 pct. af alle privatansatte i landet, er kendetegnet ved mange små, hjemmemarkedsfokuserede virksomheder og en gruppe store virksomheder med høj eksportintensitet. Det ville give et gevaldigt løft, hvis Eksportrådet kunne få bedre fat i nogle af de mange mindre danske

servicevirksomheder, der besidder et eksportpotentiale, men som endnu ikke har bevæget sig udenlands af forskellige årsager. Der gemmer sig mange af denne type virksomheder under kategorien "Andre forretningstjenester" i opgørelserne hos Danmarks Statistik.

Figur 4

Største sektorer i den danske serviceeksport 2010-2014 i mia. kr.



Kilde: Danmarks Statistik

En stærkere eksportintensitet i de danske servicefag vil således have positiv indvirkning på produktiviteten i det danske samfund. Ifølge Aarhus Universitet står de 100 største danske eksportvirksomheder for 50 pct. af den samlede danske eksport (varer og tjenester). Det er meget høj koncentration også i en international sammenligning.

For en lille og åben økonomi som den danske vil det medføre betydelige velstandsgevinster, hvis dette kunne blive bredt langt mere ud. Det kan bl.a. ske ved, at de offentlige eksportfremmeordninger bliver bedre gearret til at hjælpe danske servicevirksomheder ud på eksportmarkederne.

- ❖ Dansk Byggeri og Dansk Erhverv ønsker, at rammevilkårene for serviceeksporten forbedres. Det drejer sig bl.a. om gensidig anerkendelse af kvalifikationer, så det bliver nemmere for serviceudbydere enten fast eller midlertidigt at sælge deres tjenester i udlandet samt bedre muligheder for etablering af servicevirksomheder på eksportmarkeder.

3) Ensidigt fokus på såkaldte vækstmarkeder styrker ikke international handel

Indledning

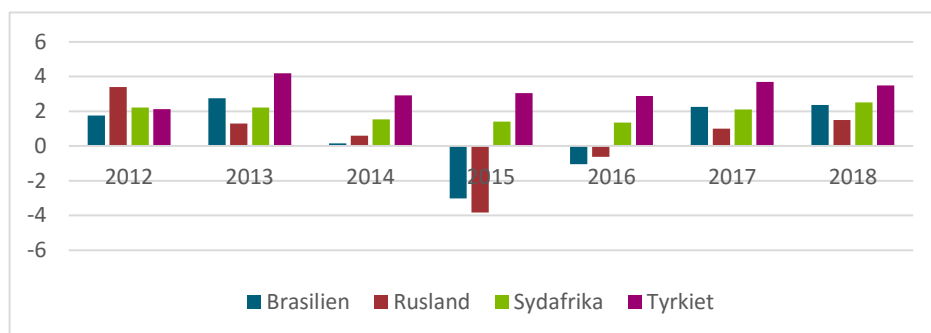
Verdensøkonomien er i konstant bevægelse, og fjerntmarkeder i Asien og Sydamerika

oplever i dag mere usikre vækstudsigter. Dansk Erhverv og Dansk Byggeri ønsker, at Eksportrådet i sin prioritering mellem fjernmarkeder med højt vækstpotentiale og europæiske nærmarkeder med mere moderate vækstudsigter i højere grad baserer sig på markedsvolumen og faktisk efterspørgsel efter danske spidskompetencer.

I perioden 2009-2014 har der i Eksportrådet været stort fokus på væksten på fjernmarkeder i Asien og Sydamerika, hvilket også manifesterede sig i eksportfremmearbejdet med jævnlige ministerbesøg til BRIK-lande og 2. bølgelande som Mexico, Tyrkiet og Sydafrika. Eksportrådet udarbejdede 10 vækstmarkedsstrategier i 2012, men i dag har verdensøkonomien ændret sig. De kinesiske vækstrater er vigende med risiko for en hård landing, og lande som Brasilien og Rusland befinder sig i recession. Prognoserne fra IMF, OECD og EU-Kommissionen peger på, at op imod 90 pct. af den globale økonomiske vækst de næste 10 år vil komme fra lande uden for Europa, men p.t. er vækstbilledet grumset.

Figur 5

Såkaldte vækstmarkeder har det rigtig svært p.t. - årlig procentuel ændring i BNP 2012-2018



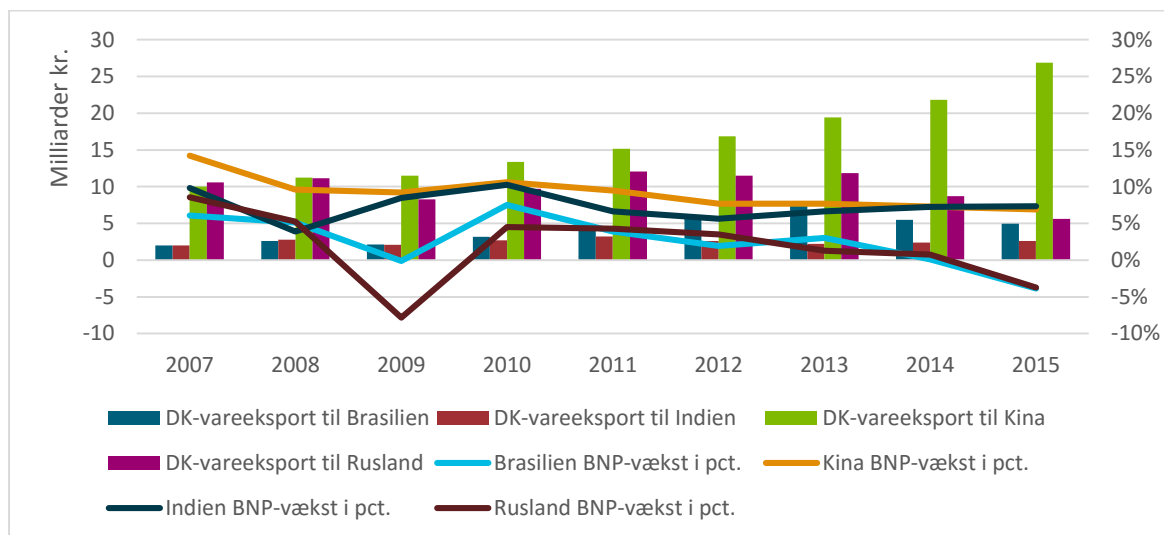
Kilde: IMF

Note: 2016, 2017 og 2018 er IMF-skøn

Uanset usikkerheden i den globale økonomi er der imidlertid ikke tvivl om, hvor meget de europæiske nærmarkeder fylder i dansk eksport. Naboerne Tyskland, Sverige, Norge og Storbritannien aftog i 2015 42 pct. af den danske vareeksport, og for mange danske virksomheder udgør Sverige og Norge starten på deres internationalisering. I lyset heraf finder Dansk Erhverv og Dansk Byggeri, at prioriteringen mellem nærmarkeder og fjernmarkeder i de offentlige eksportfremmeaktiviteter både bør afspejle de enkelte markeds tyngde i den danske eksport og det fremtidige vækstpotentiale.

Desuden kan det indvendes, at eksporteffekten af vækstmarkedsstrategierne i hvert fald for BRIK-landenes vedkommende har været en blandet pose bolsjer siden 2012. Som det fremgår af ovenstående, er den danske vareeksport til Brasilien og Rusland faldet siden vækstmarkedsstrategierne blev lanceret i 2012, hvilket naturligvis hænger sammen med dybe økonomiske kriser, som begge lande har oplevet i perioden. Samtidig har vareeksporten til Indien ligget fladt på beskedne 2,5 mia. kr. om året i perioden 2012-2015, selv om Indien har kunnet fremvise høje økonomiske vækstrater på 6,7 pct. i gennemsnit pr. år.

Figur 6

Udviklingen i den danske vareeksport til BRIK-lande og BRIK-vækstrater

Kilde: Danmarks Statistik og IMF

Derimod udgør den danske vareeksport til Kina den vel nok største danske eksportsucces de sidste fire år. Denne succes i forhold til Kina sætter den skuffende afsætning i Indien i relief, idet de to asiatiske giganter stort set har haft den samme økonomiske vækstrate siden 2012. I forhold til tre af landene i BRIK-strategien er der således ikke sket en mærkbar positiv udvikling i den danske vareeksport.

Det er ikke et enten-eller, men et både-og. Dansk Byggeri og Dansk Erhverv vurderer, at eksportindsatserne de seneste år har været en tand for rettet imod vækstpotentialelande på bekostning af de store volumenmarkeder i Europa. De noget mindre positive vækstskøn for en række fjernmarkeder i Asien og Sydamerika tilsiger, at man nu øger fokus på volumenmarkederne – og ikke pr. automatik skifter fokus mod vækstøkonomier igen, når væksten på de markeder igen begynder at stige. Og med sin Tysklands-strategi tog regeringen et første vigtigt skridt.

- ❖ Dansk Erhverv og Dansk Byggeri ønsker, at Eksportrådet i sin prioritering mellem fjernmarkeder med højt vækstpotentiale og europæiske nærmarkeder med mere moderate vækstudsigter i højere grad baserer sig på markedsvolumen og faktisk efterspørgsel efter danske spidskompetencer.

4) Myndighedsudøvende problemløsning for erhvervslivet er kerneopgaven

Indledning

Som en integreret del af Udenrigsministeriet har Eksportrådet en vigtig

monopolfunktion som dansk myndighed med ansvar for udenrigshandlen i forhold til andre landes myndigheder. Varetagelsen af denne funktion til gavn for dansk erhvervsliv bør være Eksportrådet klart største arbejdsopgave.

En af de mest klare anbefalinger fra McKinsey-evalueringen i 2014 af Eksportrådet var, at organisationen burde anvende flere ressourcer på Global Public Affairs (GPA), dvs. dialogen med udenlandske myndigheder om at rydde knaster væk fra samhandlen og fremme danske virksomheders aktiviteter på de pågældende markeder. Denne myndighedsdialog har Eksportrådet i vid udstrækning monopol på, og det udgør organisationens unikke salgspunkt i forhold til private eksportrådgivere. Ved GPA forstås både virksomhedsspecifikke opgaver, der er betalingsbelagte, og branchespecifikke opgaver, der kan være gratis.

Denne form for handelsdiplomati er ifølge tilbagemeldinger fra dansk erhvervsliv den mest efterspurgte ydelse overhovedet, som Eksportrådet kan levere. Alligevel viste McKinsey-rapporten, at Eksportrådet kun anvendte 15 pct. af sine ressourcer på denne opgave i 2013, mens en lang større del blev brugt på kommercielle ydelser. Som en integreret del af Udenrigsministeriet har Eksportrådet en vigtig monopolfunktion som dansk myndighed med ansvar for udenrigshandlen i forhold til andre landes myndigheder. Dette arbejde bør derfor fylde væsentligt mere end 15 pct. GPA bør være Eksportrådets klart største og vigtigste opgave.

- ❖ Dansk Byggeri og Dansk Erhverv ønsker, at Eksportrådet opprioriterer arbejdet med "Global Public Affairs" (GPA) til gavn for hele erhvervslivet og i overensstemmelse med McKinseys evaluering af organisationen i 2014.

5) Tilpasning af Eksportrådets betalingsordning

Indledning

Dansk Erhverv og Dansk Byggeri ønsker, at Eksportrådet bibeholder betalingsbelagte ydelser, men afskaffer indtjeningskravet. En afskaffelse af indtjeningskravet vil frigøre ressourcer til at varetage den mere strategiske eksportfremme fremfor at tilbyde subsidierede ydelser i forhold til eksportmarkeder, hvor der må forventes at eksistere markedsalternativer.

Pressede årlige budgetter og indtil flere fyringsrunder i kombination med uændrede krav om indtægtsdækket virksomhed har medført, at Eksportrådet i dag er blevet for snævert fokuseret på kortsigtede fakturerbare opgaver på bekostning af varetagelsen af mere strategiske eksportinteresser, der ikke umiddelbart kan faktureres.

Store danske eksportvirksomheder har kritiseret det snævre fokus på fakturering i Eksportrådet. Organisationens er for ca. 80 pct. vedkommende skatteyderfinansieret. Derfor bør det efter Dansk Erhvervs og Dansk Byggeris opfattelse være muligt at bibeholde en vis grad af gratis rådgivning til gavn ikke mindst for små og mellemstore virksomheder, der har begrænsede ressourcer til ekstern rådgivning.

Det er vigtigt, at mindre virksomheder ikke søger at undgå Eksportrådet af frygt for, at

de bliver faktureret ved den første kontakt. Helt generelt ønsker Dansk Erhverv og Dansk Byggeri, at der bliver faktureret mere fra og mindre til danske virksomheder, og vi ser med mellemrum eksempler på, at betalingsordningen fører Eksportrådet ud i en uheldig konkurrence med private eksportrådgivere, som agerer på markedsvilkår.

Den drivende kraft bag betalingsordningen er det indtjeningskrav, som de fleste danske repræsentationer rundt om i verden er underlagt. Indtjeningskravet ligger på ca. 100 mio. kr. årligt, og hvis man enten helt afskaffede det eller reducerede det betragteligt, ville Eksportrådets medarbejdere ude på ambassaderne være mindre pressede til at fokusere på kortsigtede faktureringsopgaver.

Figur 7

Eksportrelaterede poster i Udenrigsministeriets budget (finanslov)	
Udenrigsministeriets samlede nettoudgiftsbevilling	1,649 mio.
Eksportrådets bruttoudgiftsbevilling	465,5 mio.
Eksportrådets egne indtægter	110,9 mio.
Eksportrådets skattefinansierede bevilling	354,6 mio.
Indsatser til fordel for små og mellemstore virksomheder, innovation og	22,2 mio. kr.
Fælles eksportfremstød	32,6 mio. kr.
Eksport og investeringsfremme, udgifter	340,5 mio.
Eksport og investeringsfremme, indtægter	87,6 mio. kr.
Eksportstipendiater og handelskontorer	71,7 mio. kr.

Kilde: Finanslov 2015

Dansk Erhverv og Dansk Byggeri ønsker, at Eksportrådet bibeholder betalingsbelagte ydelser, men afskaffer indtjeningskravet. Vi deler til fulde det synspunkt, at den virksomhedsspecifikke rådgivning i Eksportrådet fortsat skal være betalingsbelagt også i lyset af, at det har vist sig at have en disciplinerende effekt på virksomhedernes henvendelser og anmodning om hjælp. En afskaffelse af indtjeningskravet vil frigøre medarbejdere til at varetage den mere strategiske eksportfremme, fremfor at tilbyde subsidierede ydelser i forhold til eksportmarkeder, hvor der må forventes at eksistere markedsalternativer.

I stedet bør Eksportrådets medarbejdere på den slags modne eksportmarkeder med et rigt udbud af private udbydere henvise danske virksomheder til dygtige private leverandører. Det må forventes, at en afskaffelse af indtjeningskravet alt andet lige vil føre til et fald i Eksportrådets egne indtægter, hvorfor der enten vil skulle findes nye eksterne midler til organisationens budget eller iværksættes nedskæringer. I forbindelse med en afskaffelse af indtjeningskravet kan det overvejes at undersøge alternative incitamentter for medarbejdere møntet på at fastholde et højt aktivitetsniveau.

- ❖ Dansk Erhverv og Dansk Byggeri ønsker, at indtjeningskravet afskaffes for Eksportrådet. I den forbindelse bør det overvejes, i hvilken grad den afledte reduktion i indtægterne bør opvejes af en ekstern ressourcetilførsel fra regeringen med henblik på at friholde organisationens budget.

6) Subsidiære tilbud bør følge virksomheden og afbindes fra Eksportrådet

Indledning

Private rådgivere kan have særlige kompetencer, som øger muligheden for reel eksportsucces, hvorfor adgang til Eksportrådets statsstøttede eksportordninger bør afkobles fra, om den pågældende virksomhed gør brug af organisationens rådgivningsydelser.

Grundet færre økonomiske og faglige ressourcer i Udenrigsministeriet og deraf afledt fokus på særlige lande og sektorer, kan Eksportrådets folk naturligvis ikke have de nødvendige kompetencer inden for alle områder af dansk erhvervsliv. Det skal selvfølgelig ikke føre til, at virksomheder inden for nogle sektorer og med interesse i bestemte markeder ikke skal have den nødvendige hjælp til eksportfremme.

Private rådgivere kan have særlige kompetencer, som øger muligheden for reel eksportsucces, hvorfor adgang til Eksportrådets statsstøttede eksportordninger bør afkobles fra, om den pågældende virksomhed gør brug af organisationens rådgivningsydelser såsom f.eks. Vitus-programmet. Det er uheldigt, når det offentlige går ind og "underbyder" et privat marked og i nogle tilfælde også med en lavere tilfredshed. Der skal findes en bedre balance og ved at afbinde støttemidlerne fra anvendelsen af Eksportrådets rådgivningsydelser, mindsker man risikoen for en unfair konkurrence med private udbydere.

- ❖ Dansk Byggeri og Dansk Erhverv ønsker, at der indføres et princip om, at penge, der gives som erhvervsstøtte, følger virksomheden.

I den forbindelse kan der blive behov for at undersøge smidige og omkostningseffektive modeller, der sikrer, at den statslige kvalitetskontrol med de private udbydere ikke kommer til at lægge beslag på for stor en del af de offentlige støttekroner, som sendes efter eksportvirksomhederne. Støttekroner, som i dag kanaliseres via tilskudsordningerne for små og mellemstore virksomheder og for eksportfremstød. For smv-ordningens vedkommende finansierer støttekronerne en rabat på eksportrådgivning, når man vel at mærke anvender en rådgiver fra Eksportrådet. Det samlede budget for disse to ordninger ligger på ca. 60 mio. kr. årligt. I det lys kunne det overvejes, om budgettet i forbindelse med en afbinding skulle øges. For spørgsmål eller bemærkninger til ovenstående betragtninger står følgende kontaktpersoner til rådighed:

Michael Bremerskov Jensen, Chefkonsulent, EU & International Afdeling, Dansk Erhverv. Tlf. +45 33 74 65 12 / email: mje@danskerhverv.dk

*Henriette Thuen, Head of EU & International Relations, Dansk Byggeri
Tlf. +45 72 16 02 83 / email: htu@danskbyggeri.dk*

Dansk Erhverv er erhvervsorganisation og arbejdsgiverforening for fremtidens erhverv. Vi repræsenterer 17.000 virksomheder og 90 brancheorganisationer inden for handel, rådgivning, oplevelse, transport og service.

Dansk Byggeri er erhvervs- og arbejdsgiverorganisationen inden for byggeri, anlæg og byggeindustri. Med omkring 5.700 medlemmer spænder organisationen bredt geografisk og fagligt og dækker alle led i byggeprocessen.



DANSK ERHVERV
BØRSEN
1217 KØBENHAVN K
T. +45 3374 6000
F. +45 3374 6080
WWW.DANSKERHVERV.DK
INFO@DANSKERHVERV.DK

DANSK
ERHVERV

dansk
byggeri