

Jernindustri

Bransjetidsskrift for norsk verkstedsindustri



Særtrykk av Jernindustri Desember 1971



Verkstedsindustrien og EEC

Mekaniske Verksteders Landsforening har ved flere anledninger sagt tydelig fra at man ønsker norsk tilslutning til et utvidet fellesmarked. Denne holdning ble ytterligere markert under det bredt anlagte orienteringsmøtet om verkstedsindustrien og EEC som MVL arrangerte i Oslo 22. november.

Møtet ble en klar manifestasjon av det syn som går igjen i de to undersøkelser som MVL har foretatt blant medlemsbedriftene: Nemlig at norsk verkstedsindustri ser det som en forutsetning for fortsatt vekst og utvikling at Norge blir medlem av det europeiske felleskap.

Det er en alminnelig oppfatning blant medlemsbedriftene at man idag står sterkere rustet til å møte den konkurransen som et medlemskap vil medføre enn da det i 1962 ble forhandlet om en utvidelse. Den gangen kunne man spore en viss frykt for et åpent europeisk marked, men siden da har norsk verkstedsindustri mer og mer gått over til å bli en eksportindustri, som har kunnet hevde seg godt. Verkstedsindustrien er blitt herdet gjennom vårt medlemskap i EFTA

og har samtidig lært å utnytte de nye muligheter for ekspansjon.

Det må være helt klart at verkstedsindustrien vanskelig kan akseptere annet enn fullt medlemskap. En frihandelsordning, som har vært antydnet som et alternativ, vil antagelig bety at viktige norske eksportvarer vil bli holdt utenfor. Med andre ord at betydningsfulle kunder for norsk verkstedsindustri vil komme til «å stange hodet» mot tollmurer. En stagnasjon for disse industrier vil få negative virkninger for verkstedsindustrien som helhet.

Men verst vil det selvsagt være om vårt land blir stående helt utenfor et utvidet marked. I sin tale på orienteringsmøtet om verkstedsindustrien og EEC karakteriserte MVL's formann, adm. direktør Frantz Mjelle, dette som en ulykke.

Vi må kunne slå fast, slik som adm. direktør Frantz Mjelle gjorde det i sitt foredrag, at det hittil ikke er funnet noe annet alternativ enn fullt medlemskap som sikrer fortsatt vekst og utvikling i norsk verkstedsindustri.

Norsk verkstedsindustri og EEC

Av MVL's formann, adm. direktør Frantz Mjellem

Jeg vil begynne min orientering med kort å peke på noen få sentrale trekk ved den utvikling verkstedsindustrien har gjennomgått siden 1959.

I denne periode – EFTA-perioden – er vår industri gått over fra å være en typisk hjemmemarkedsindustri til å bli en ruvende eksportindustri. Verdien av verksteds-eksporten er i denne periode nærmere 10-doblet i verdi, og var i 1970, inkl. nye skip, vel 3 milliarder kroner. Det mest karakteristiske trekk ved eksporten er at den omfatter nesten hele vårt produksjonsregister – den er m.a.o. spredt over et meget bredt produktspektrum. Et annet karakteristisk trekk er at eksporten til EFTA er økt vesentlig sterkere enn totaleksporten. EFTA tar idag 62 % av totaleksporten ekskl. skip, mens EEC's andel er sunket fra 20 % til 16 %, og «andre land» fra 30 % til 22 %.

Bransjens utvikling i EFTA-perioden kan også karakteriseres ved at vår industrigren ekskl. skipsbygging i 1959 stod for 5 % av landets totale vareeksport, for de første 9 måneder i år for 15 %. Eksportens andel av produksjonen er økt fra 10 % til 20 %. Hvis skipsbyggingsindustrien medregnes, har vi 20 % av hele vareeksporten, og hele 26 % av totalproduksjonen eksporteres.

I vår undersøkelse har vi pekt på at flere bedrifter de siste 2–3 år har hevdet at man er nær et metningspunkt når det gjelder ekspor-



MVL's formann, adm. direktør Frantz Mjellem, holdt dette foredraget under orienteringsmøtet i Oslo i slutten av november om verkstedsindustrien og EEC. Foredragets tittel var: «Norsk verkstedsindustri og EEC».

Redegjørelsen bygget på to omfattende undersøkelser blant foreningens 400 medlemsbedrifter. Den første ble foretatt i juni 1970 og den siste i oktober/november i år.

ten til EFTA, og at det under de nåværende markedsforhold derfor vil være vanskelig å opprettholde den eksportøkning vi har hatt i de senere år. Vi har bedt kun de bedrifter som har arbeidet seg inn på EFTA-markedene, om å kommentere sin situasjon på dette punkt.

Vel $\frac{1}{3}$ av de bedrifter som har svart, har gitt klart uttrykk for at de anser EFTA-mulighetene for å være helt eller nesten uttømt. Det hevdes at et flertall av disse bedrifter at en fri adgang til EEC er

nødvendig dersom den spesialiseringsprosess som er hovedgrunnlaget for ekspansjonen, skal kunne fortsette. Det er forbausende mange små og middels store bedrifter som har hevdet dette syn.

Den offensive innstilling som synes å komme så markert frem i vår undersøkelse, er likelig fordelt på store og små bedrifter.

De øvrige $\frac{2}{3}$ av de bedrifter som bearbeider EFTA-markedene i dag, har gitt uttrykk for at deres muligheter innenfor EFTA ikke er uttømt – at det tvert imot er betydelige ekspansjonsmuligheter. Et flertall av disse bedrifter har imidlertid også pekt på at det på noen års sikt er helt nødvendig med adgang til større markeder. I denne forbindelse kommer det også helt klart frem at det er Vest-Europa som er det aktuelle markedsområde som realistisk kan bearbeides med tilfredsstillende resultat. Det er helt urealistisk å regne med at USA, Japan, Østsonelandene eller utviklingslandene innen overskuelig fremtid kan by norsk verkstedsindustri lignende utviklingsmuligheter. En etter vår oppfatning klar hovedkonklusjon av bedriftenes vurderinger på dette punkt er således at det er nødvendig for vår industri å oppnå fri adgang til EEC i løpet av forholdsvis kort tid hvis bransjens eksportkapasitet skal kunne utnyttes.

For om mulig å få et pålitelig bilde av hvorvidt mulighetene for å komme inn på EEC-markedet er realistisk bedømt, har vi stillet om-

fattende spørsmål vedrørende virkningene av EEC's nåværende tolltariffer, eksisterende tekniske og økonomiske handelshindringer, virkningene av de pågående harmoniseringsbestrebelse av konkurransevilkår og handelspolitikk.

EEC's ytre tollsatser

Tollsatsene i EEC varierer en del, men er gjennomgående høye for ferdigvarer fra verkstedsindustrien, for enkelte produktgruppers vedkommende vel 20 % av verdien. Flertallet av de bedrifter som har oppgitt å ha beregnet sine omkostninger ved å forsere tollmuren, opplyser at deres eksport er belastet med tollsatser varierende fra 10 til 15 %, og de gir alle klart uttrykk for at det ville innebære en vesentlig bedring av lønnsomheten av salget til EEC-området om Norge var innenfor fellesskapet.

Vi har spurt om en fjernelse av tollbelastningen ved eksport til EEC-land ville kunne muliggjøre en økning av nåværende eksport.

$\frac{2}{3}$ av de eksportører som har svart, gir uttrykk for at de ville kunne øke sitt salg til EEC under denne forutsetning. Det anføres i denne forbindelse blant annet at man har klart å øke eksporten til Vest-Tyskland i år etter at DM ble revaluert.

Vi har også stilt spørsmålet om bedrifter som ikke har eksport til EEC-land i dag, mener det vil foreligge konkrete muligheter for ny eksport om tollbelastningen bortfaller. Vel $\frac{1}{3}$ av dem som oppgir ikke å ha eksport til EEC idag, mener at deres bedrift vil kunne selge på EEC-området om vi får åpen adgang til dette marked. Dette er etter vår mening en bemerkelsesverdig høy andel, da det jo er i denne gruppen vi finner de fleste mindre bedrifter. Det kan for øvrig være av interesse å nevne at flere underleverandører til bilindustrien innenfor EFTA-området ser store markedsmuligheter i EEC's bilindustri.

Andre handelshindringer

Det finnes som kjent i dag innenfor EEC en rekke andre handelshindringer enn tollhandelshindringer av teknisk og økonomisk art – som medlemslandene er forpliktet til å fjerne overfor andre medlemsland. Eksempler på denne form for handelshindringer er enkelte lands offentlige bestemmelser som beskytter nasjonal industri ved *privat innkjøp*. Dette finner vi blant annet på skipsutstyrssektoren. Langt alvorligere er imidlertid den diskriminering som skjer i forbindelse med *offentlige innkjøp*. Ennå er det vel langt frem før man innenfor fellesskapet får gjennomført en koordinering og harmonisering av landenes anskaffelsespolitikk til det offentlige. Den omstendighet at omfanget av de offentlige anskaffelser i alle industriland jo er sterkt stigende, vil imidlertid måtte tvinge igjennom en liberalisering innenfor fellesskapet også på denne sektor. Tyngden av de anskaffelser det i denne forbindelse dreier seg om, vil falle på verkstedsindustriens produktspekter.

Det fremgår av undersøkelsen at eksportbedrifter med basis i mer avansert teknologi gjennomgående har støtt på handelshindringer både for private og offentlige kjøp. Samtlige av de medlemsbedrifter som har uttalt seg om sine erfaringer på dette område, uttaler at det ville bety meget for deres salg på EEC-området om disse hindringer kunne fjernes. Det råder enstemighet om at det ville være av stor betydning om vi som medlemmer av fellesskapet kunne få anledning til å være med på å påvirke politikken i en liberal retning på dette område.

Når det gjelder offentlige anskaffelser, vil jeg imidlertid sterkt understreke at det ville være uklokt å regne med annet enn at liberaliseringen vil gå meget langsomt. Vi skal være oppmerksom på at de store industriland er vant til å anvende innkjøpspolitikken som et

meget viktig virkemiddel i sin nasjonale industripolitikk. Med erfaringer fra 10 års EFTA-samarbeide, er det all grunn for våre myndigheter til å sørge for at vi her i landet forsøker å holde oss på linje med utviklingen i de store industriland på dette felt. Alt taler for at Norge i høyere grad enn hittil burde gjøre den offentlige anskaffelsespolitikk til en integrerende del av industripolitikken, og senere holde samme takt i nedbyggingen av nasjonale preferanser som man finner i de andre land. Noe annet ville være til ubotelig skade for vårt næringsliv.

For et lite land må selvsagt offentlige anskaffelser i relativt større grad skje fra utlandet enn hva som er forholdet for de større industrilands vedkommende. Desto viktigere er det at vi i de små land bruker våre offentlige anskaffelser i utlandet som brekkstang for økt norsk eksport til de land hvor det er aktuelt for oss å foreta offentlige anskaffelser. I så måte er våre myndigheters sikring av norske eksportinteresser i forbindelse med gjennomføringen av flåteplanen et eksempel til efterfølgelse.

Harmonisering av handelspolitikken

I prinsippet skal konkurransevilkår og handelspolitikk innenfor EEC søkes harmonisert. Det skal ikke være diskriminering i praksis hverken med hensyn til eksportkreditter, subsidier, importavgifter e.l.

Vi har bedt medlemsbedriftene angi sine erfaringer med og synspunkter på disse forhold.

Hos samtlige medlemsbedrifter som har besvart spørsmålet, poengteres sterkt nytten av harmonisering av eksportkredittene, og det blir understreket at likestilling når det gjelder eksportkreditter vil bety adskillig for oss på markeder utenfor EEC.

Det fremgår av svarene at man ikke finner det realistisk å regne med at en harmonisering vil bli

gjennomført med full tyngde med det første. Det hevdes imidlertid at vi som medlem av fellesskapet vil kunne gjøre våre synspunkter gjeldende i komité, kommisjon og ministerråd, og at vi som et lite land vil være spesielt interessert i at et regelverk blir hevdet med styrke. Den danske importavgift som overrasket oss for få uker siden, burde være en påminnelse om fordelene av dette. Det er lite trolig at Danmark ville ha kunnet disponere på samme måte om landet allerede hadde vært med i fellesskapet.

Minst like viktig som å få til et fast regelverk er det at vi ved å være medlem kan holde oss løpende orientert om nye regler som er under utarbeidelse. De svar vi har fått på disse spørsmål, gir et overbevisende inntrykk av at det er reelle og til dels ganske dyptgående overveielser som ligger bak formodningen om at det er mulig å vinne et sikkert fotfeste på EEC-markedet.

Det norske marked

Selv om vi således er godt fornøyd med utviklingen av eksporten og eksportutsiktene, så har medaljen, hevdes det, også i høy grad en bakside – det er importen av verkstedsprodukter til Norge. Den prosentvise økning av importen er selv sagt mindre enn eksportøkningen, men i absolutte tall er importøkningen i siste 9-års periode mer enn 2½ ganger så høy som eksportøkningen, slik at vi i 1970 hadde et importoverskudd på verkstedsprodukter på over 5 milliarder kroner uten at vår store skipsimport er medregnet. Det har vært gjort forsøk fra enkelte på å tolke disse tall derhen at EFTA har vært til skade for oss, og at det vil skade oss ytterligere om vi skulle gå inn i EEC. Vi er av den oppfatning at et slikt syn ikke er riktig, da et slikt importoverskudd sier lite om verkstedsindustriens konkurransedyktighet.

● *For det første* – selv om det norske marked er lite, så er næ-

ringslivet så vidt differensiert at det er behov for nesten hele det register av spesialisert produksjonsutstyr og andre produkter som et stort marked krever. Det er helt utenkelig at man i et så lite land som Norge kan lage alt selv, og vårt land vil derfor alltid måtte bli avhengig av en stor import. Til gjengjeld må vår egen industri da utvikles på de områder hvor vi har særlig gode forutsetninger – hvor vi med andre ord er eller blir spesialisert.

● *For det annet* er størsteparten av produksjonsøkningen i vår industri solgt på det innenlandske marked i full konkurranse med utenlandske leverandører.

Vi har satt opp en slik «selvfor-syningsbalanse» for det norske marked for årene 1960 og 1969 (som er det siste år med fullstendig industristatistikk). Den totale økning av salget av verkstedsprodukter i denne periode på det norske marked er 7 milliarder kroner. Av dette er 51 % import, 49 % innenlandsk produksjon. Hertil kommer en norsk produksjonsøkning for eksport på nærmere 1,4 milliarder kroner. Den store eksportøkning har ikke medført at norsk verkstedsindustri har mistet mer enn 4 % markedsandel her hjemme i perioden. Den store produksjon, eksport og import av skip er holdt utenfor disse tall. Hvis vi også holder utenfor enkelte områder hvor det ikke er norsk produksjon – biler, traktorer og fly – som er med i importtallene, vil vi se at vår markedsandel i Norge har vært stabil i 9-års perioden, og på toppen kommer eksportøkningen. Norges totale produksjon av verkstedsprodukter i forhold til det totale forbruk er således steget meget pent.

Den norske beskyttelsestoll

Vi har i vår undersøkelse stilt spørsmål om hvilke virkninger en avtrapping av våre tollsatser på gjensidig basis med EEC i løpet av 4½ år vil få. Vi hadde sant å

si trodd at tollavviklingen ville bli sett på som et meget alvorlig problem for mange bedrifter.

Selv om det jevnt over blir pekt på at konkurransen blir vesentlig skjerpet, så er det overraskende at bare 2 av våre 400 medlemsbedrifter har svart bekreftende på vårt spørsmål om tollavviklingen vil bety noen alvorlig svekkelse av bedriftens konkurransemuligheter på det norske marked.

En av grunnene til at tollsatsene ikke lenger kan tillegges en dominerende betydning, er selvfølgelig at satsene, som et resultat av Kennedy-forhandlingene, i dag er meget lave.

Det er videre en del bedrifter som hevder at konkurransen fra EEC-bedrifter på det norske marked kan bli vel så sterk hvis Norge blir stående utenfor som hvis vi går inn i EEC. En hovedbegrunnelse for dette syn er det vel kjente dumping-fenomen at EEC-bedrifter selger marginal produksjon til særlig lave priser til land utenfor området, mens dette vanskelig kan gjøres til land som er innenfor EEC.

Som et apropos har jeg forøvrig lyst til å sitere hva en bedrift svarte på vårt spørsmål om tollsatsenes betydning (Nesten alle bedriftene har vært inne på det samme forhold i den ene eller annen forbindelse.). «Vi har på vårt hovedprodukt en netto tollbeskyttelse på 7 %. I de siste 2 år er våre lønns- og sosialomkostninger steget med 32 %. Dette er ca. 14 % mer enn hos våre to utenlandske konkurrenter hvis lønnsnivå vi kjenner meget nøye. Disse 14 % tilsvarer temmelig nøyaktig 7 % av varens pris, da lønnsandelen er meget høy, ca. 50 %. Vi har således på bare 2 år hatt en forskyvning til vår ugunst som tilsvarer hele tollbeskyttelsen. Hvis vi i fremtiden fortsatt skal bevege oss raskere på kostnadssiden enn våre konkurrenter gjør, har det mindre å si hvordan vi ordner våre handelspolitiske forhold, for da er vi i alle fall ute av markedet. Hvis

vi derimot klarer å beskrive vårt hus noe bedre på dette punkt, ser vår bedrift helt klart en sikker og god fremtid i EEC.»

Et viktig moment i forbindelse med vurderingen av våre fremtidige salgsmuligheter på det norske marked er blitt pekt på av et stort antall bedrifter. Dette er at *våre tradisjonelle eksportindustrier* vil ha store økonomiske fordeler av EEC-medlemskap, at disse bransjer er store oppdragsgivere for verkstedsindustrien, og at det her ligger en betydelig potensiell stimulanse for vår bransje.

Råmaterialer og halvfabrikata

En tilslutning til fellesskapet vil for norsk verkstedsindustri innebære at vi får høyere toll på råmaterialer og halvfabrikata som innføres fra land utenfor det utvidede EEC. Alle tollsatser for materialer og utstyr for skip er dog suspenderte i EEC, og dette vil sannsynligvis forbli situasjonen også etter en utvidelse.

Ved vår første undersøkelse i juni 1970 var det et stort flertall av bedriftene som mente at den omstendighet at den ytre tolltariff ville bli aktuell for dette vareområde, ikke ville ha uheldige virkninger for deres vedkommende. Enkelte storforbrukere av stål la vekt på at det i en lengst mulig overgangstid måtte bli adgang til tollfri import fra Japan, Østsonelandene og USA.

Spørsmålet er på nytt forelagt medlemsbedriftene ved siste rundspørring – med samme resultat.

Enkelte storforbrukere av stål har hittil kunnet dra nytte av at verk innenfor fellesskapet har kunnet avsette sine overskuddslagre til lavere priser ute enn innenfor EEC-området. Dette er et forhold som vil opphøre når vi oppnår medlemskap i EEC, men da vil vi på den annen side kunne dra fordel av mer stabilt prisnivå på stål – en fordel som kommer våre stålforbrukere til gode under høykonjunktur.

Fri etableringsrett

Et annet spørsmål som har vært drøftet inngående, og som vel er av de vanskeligste å gi et klart svar på, er følgen av en fri etableringsrett. Spørsmålet har antagelig størst interesse i forbindelse med utenlandske kjøp av norske bedrifter.

Både i 1970-undersøkelsen og i siste undersøkelse har vi stilt spørsmålet om hvordan bedriftene vurderer konsekvensene av likestilling for norske og andre EEC-lands næringsinteresser når det gjelder etableringsretten. Ved begge undersøkelser har et stort flertall av de bedrifter som har besvart spørsmålet, gitt uttrykk for at de ikke nærer noen frykt for at norske bedrifter i sterkere grad skal bli kjøpt opp av utenlandske interesser om vi går inn i EEC.

Begrunnelsen er dels den at et stort antall bedrifter har innarbeidet i sine vedtekter at aksjeverdragelse skal godkjennes av Styret. Derved mener man å kunne ha en viss kontroll over situasjonen. Dels er begrunnelsen at man ikke kan se at Norge er et så attraktivt land å drive verkstedsindustri i at en fri etableringsrett skulle medføre noen økt risiko for utenlandsk oppkjøp. Endelig er det anført at vi her i landet jo har hatt og har en relativt fri etableringsrett for utlendinger. Noen dramatisk endring av eierforholdene i norsk verkstedsindustri tror vi derfor ikke det er grunn til å frykte ved vår eventuelle inntreden i EEC.

Avslutning

En frihandelsordning har vært antydnet som et alternativ til fullt medlemskap. Det er imidlertid ikke dette alternativet vi i dagens situasjon forhandler om. Det er heller ikke sikkert at Fellesmarkedet vil være villig til å diskutere et slikt alternativ med oss om vi sier nei takk til fullt medlemskap.

Men om vi, og da formodentlig på et langt senere tidspunkt, skulle

oppnå en frihandelsavtale, hva ville da stillingen være for norsk verkstedsindustri?

Vi kan med temmelig stor grad av sikkerhet si at viktige norske eksportvarer vil bli holdt utenfor. Viktige kunder for norsk verkstedsindustri vil altså ikke få åpning i et europeisk marked. Våre medlemmer har gitt uttrykk for at sågar stagnasjon for disse industrier ville få betydelige negative virkninger for verkstedsindustrien.

Som tidligere nevnt, legger våre medlemmer også stor vekt på at fullt medlemskap på litt sikt vil gi oss en mulighet til å forsere de mange tekniske og økonomiske handelshindringer av ikke-tollmessig art, innen EEC-området, samt også muligheten til å overvinne diskriminering ved offentlige kjøp. Vi tror ikke våre muligheter vil være de samme ved en frihandelsordning, og verkstedsindustrien anser derfor ikke dette som noe fullgodt alternativ.

Men verst av alt, en ulykke ville det være, både for norsk verkstedsindustri og for norsk industri i det hele, om vi skulle innrette oss slik at vi blir stående utenfor et Europa som er en samlet økonomisk enhet.

Vår hensikt med dette møtet er å orientere om hvilken betydning norsk tilslutning til EEC må antas å få for norsk verkstedsindustri. Det er nøktern informasjon vi ønsker å gi, og vi har villet avholde oss fra en generell politisk debatt.

Med basis i de innkomne svar på våre undersøkelser blant foreningens medlemsbedrifter håper jeg at jeg har klart å formidle verkstedsindustriens generelle syn, nemlig at norsk verkstedsindustri ser det som en forutsetning for fortsatt vekst og utvikling at Norge blir medlem av det europeiske fellesskap. Det er hittil ikke funnet noe annet alternativ som sikrer norsk industri de samme vekstmuligheter, og Norge en velstandssøkning i takt med de land vi ønsker å sammenligne oss med.

Kapitalvareindustriens muligheter i/utenfor EEC

Av adm. direktør Bjarne Hurlen

Mitt oppdrag er å orientere om den del av verkstedsindustrien som ofte kalles intelligensindustri. Jeg liker ikke dette uttrykket, og har derfor forandret overskriften, men bruker likevel ordet intelligensindustri for ikke å skape uklarhet i den aksepterte terminologi.

Det karakteristiske for denne industrien er at den arbeider innen teknologiområder hvor tilgangen på nye kunnskaper er stor og fornyelsestakten høy.

I tillegg til tradisjonelle industrielle oppgaver er det en hovedoppgave i denne industrien å samle og generere kunnskaper og omsette dem til konkurransedyktige varer og tjenester. Kort sagt er intelligensindustriens hovedoppgave å gjøre kunnskaper produktive. Det er dette forhold som karakteriserer industriens markedsstruktur og arbeidsmåte. Industriens vekstbetingelser er derfor på mange områder forskjellig fra andre grener av industrien. Ved å bruke generelle industrielle eller økonomiske betraktningmåter ved vurdering av industriens muligheter i og utenfor EF, vil en lett komme på avveier. Jeg vil derfor kort forsøke å skissere noen av de mest karakteristiske egenskaper.

Omfang

Tradisjonelt knytter begrepet intelligensindustri seg til former for finmekanisk, elektronisk og data-teknisk teknologi, til utvikling og fremstilling av enkeltkomponenter, produkter og systemer. Systemløsninger i forbindelse med romfart har demonstrert grensen for de tek-



Adm. direktør Bjarne Hurlen, A/S Kongsberg Våpenfabrikk, talte om «Kapitalvareindustriens vekstmuligheter i og utenfor EEC» på det orienteringsmøtet som ble arrangert av MVL i Oslo i slutten av november om verkstedsindustrien og EEC.

nologiske muligheter, men intelligensindustriens resultater blir i stigende utstrekning å finne overalt i næringslivet og hos offentlige myndigheter og institusjoner for å bidra til å gjøre prosesser og funksjoner sikrere, bedre, mer rasjonelle og hensiktsmessige. Det er de offentlige myndigheter som er de største kunder. Deres anskaffelser brukes i alle former for kommunikasjon, transport, helsevesen, forsvar, administrasjon, miljøvern og samfunnsplanlegging, for å nevne noen av de største anvendelsesområder.

Den nest største kunde er industrien, som i stor utstrekning utnytter resultatene til ledelse og til styring av sine prosesser.

Dette har bevirket at alle industriland har betraktet denne industrien som en nøkkelindustri for økonomisk og samfunnsmessig vekst, og derfor ofte gitt industrien særlig gunstige arbeids- og vekstvilkår.

Hos brukeren fremstiller produktet seg som en ny og bedre mulighet til å løse vesentlige oppgaver. For ham er anskaffelsen en ønskelig eller nødvendig *investering*.

Efter hvert som utviklingstakten øker og sprer seg til stadig flere teknologiske områder, minker produktenes og kunnskapenes praktiske levetid. Når vi derfor drøfter fremtidsutviklingen for vår industri, tror jeg det er riktig å regne med at de forutsetninger som idag er særlig fremtredende for intelligensindustrien, lett kan bli aktuelle for store deler av den fremtidige kapitalvareindustri.

Den mest bestemmende forutsetning er det nære avhengighetsforhold mellom leverandør og kunde. Det er kundens behov og leverandørens muligheter til å løse dette behovet til rett tid og på en optimal måte som skaper avhengighetsforholdet og gjør et tillitsfullt samarbeid til en nødvendighet. Om dette ikke lykkes, blir leveransen et mislykket forsøk – en engangsforeteelse. Kapitalvareindustrien er derfor i uvanlig grad preget av behovet for kontinuerlig samarbeid med kunden og av markedstilpassning. Det er bare en vellykket håndtering av dette problem som kan skape markedsinnflytelse og renommé.

Kapitalvareindustriens mulighet

for å løse denne oppgaven er i første rekke avhengig av at den på sikt – og her er det ofte meget lang sikt – kan gjøre de investeringer i kunnskapsgenerering, produktutvikling, utprøving og markedsintroduksjon som er nødvendig for å komme frem med et gjennomprøvet og stabilt produkt. Uten å kunne ha tilgang til den markedsinformasjon som kan skaffes gjennom markedsinnflytelse, markedsrenomme og et godt personlig samarbeidsforhold med avanserte brukere, er risikoen i industriens utviklingsinvesteringer meget stor. Begrenset viten multiplisert med stor og grunnfestet tro er ensbetydende med stor, ja, til dels enorm risiko.

Kunnskaps-/kapitalvareindustrien er internasjonal. Det er bare i meget liten utstrekning at industrien selv genererer den grunnleggende kunnskap. Kunnskapsgenereringen i bedriften vil i stor utstrekning skje gjennom de oppgaver en løser til enhver tid. Det er derfor den systematiske planlegging av oppgaver som gir grunnlag for rask og sikker kunnskapsgenerering i industrien. For å oppnå dette kreves det enighet om forståelsen av oppgavene mellom kunde og leverandør. For dette formål har mange land tatt i bruk offentlige utviklings- og langsiktige leveringskontrakter som typiske kunnskapsgenererende virkemidler.

Det er viktig – ikke minst i EF-problematikken – å være klar over at salg av kunnskaper, i motsetning til salg av alle andre varer, ikke fører til forbruk av ressurser, men, tvertimot, til utvikling av kunnskapsressursene. Utviklingshastigheten og produktiviteten i kunnskapsorientert virksomhet øker derfor sterkt med markedsdimensjon og markedsomfang. En kapitalvare som er utviklet på et for lite marked, har små muligheter til å bli generelt akseptert. Produktene må utvikles og fremstilles for de markeder en tar sikte på å be-

tjene. Markedsvalg og kunnskapsgenerering er knyttet nøye sammen.

Enten vi derfor går inn i EF, eller blir stående utenfor, er det en ting jeg tror vi kan være enige om. Å utvikle en eksportrettet kapitalvareindustri i et industrielt utkantområde som Norge i praksis representerer, er ingen enkel oppgave som kan gjøres på kort tid. Jeg tror også det er en annen ting som er nokså enkelt å kunne slutte seg til. De tradisjonelle kriterier for vurdering av industriell utvikling og konkurransemuligheter – råvarer, arbeidskraft, kapital – danner ikke alene grunnlag for kapitalvareindustriens vekstmuligheter og konkurranseforhold.

Jeg tror denne vurdering heller må knyttes til tre andre kriterier, som:

- Markedsinnflytelse,
- Kompetanse, som dekker alle deler av fagkunnskap,
- Ledelse.

Dette vil ikke si at kapital og arbeidskraft ikke lenger er nødvendig. Det er tvertimot klart at intelligensindustrien ofte har relativt store kapitalbehov fordi omløpstiden fra forskning til marked er lang. Det vil si at hvis en allokterer kapital og arbeidskraft til oppgaver og prosjekter hvor markedsinnflytelse, faglige ressurser og ledelse som kan tilpasse ressursene til de aktuelle muligheter, ikke er til stede, eller er mangelvare, vil investeringene kunne bli bortkastet.

MVL's formann, direktør Mjøllem, berørte markedsforholdene generelt. Jeg vil utdype noen av hans synspunkter.

Inntil siste verdenskrig forsøkte de fleste industriland å være selvforsynte med kapitalvarer. Dette er fremdeles målsettingen i USA, Sovjet, Kina og Japan. Den raske tekniske utvikling og den enorme innsats for å kunne være selvstendig på dette området, har imidlertid gjort at alle andre industriland – og de er for størstedelen beliggende i EF – har oppgitt denne linjen, selv om

de fremdeles forsøker å støtte opp om egen kapitalvareindustri. Mens importen av kapitalvarer i USA, Sovjet, Kina og Japan ligger under 5 % av forbruket, er importen av kapitalvarer i de fleste vesteuropeiske land 20 til 55 % av totalforbruket. I realiteten er det derfor Europa som utgjør det aktuelle marked for eksport av kapitalvarer fra Norge, iallfall inntil de proteksjonistiske forutsetninger som idag gjelder for de ovenfor nevnte stormakter, blir forandret. Inntil det skjer, vil en eksport til disse land – og da i første rekke til USA og Japan – være beheftet med betydelig usikkerhet, og vil som regel måtte få form av lisensiering eller andre former for salg som i liten utstrekning gir de industrielle fordeler en kan oppnå ved salg i Europa.

En av grunnene til at EF ble dannet, var at medlemslandene derigjennom søkte å minske det gap som stadig økte i teknologisk henseende mellom de østeuropeiske land i forhold til De forente stater. Denne del av EF's aktivitet er bare så vidt begynt. Ved å bli medlem av fellesskapet tror jeg at norsk industri kan bli delaktig og få hensiktsmessige oppgaver i utviklingen av det teknologiske program innen fellesskapet. Blir vi stående utenfor, er det etter min mening fare for at vi teknologisk blir avskåret fra en rekke av de muligheter vi hittil har hatt.

EF er for intelligensindustrien et felles kunnskapsmarked som denne industrien ikke tåler å adskilles fra. Jeg vil ikke ha uttalt noen kategorisk mening om hvor effektive EF's felles utviklingsprosjekter er, ei heller om fellesskapet som sådant i noen vesentlig grad vil makte å skape de felles databanker og kunnskapsreservoarer som kapitalvareindustrien trenger. Jeg tror at industrien innen EF selv må finne og skape de felles kunnskapsmiljøer og det kunnskapsmarked det trenger for å hevde seg globalt.

Hvorfor bør Norge ta sikte på å utvikle en sterkere kapitalvareindustri?

Efter denne orientering kan en spørre:

Hvorfor bør Norge ta sikte på å utvikle en sterkere og mer vekstkraftig kapitalvareindustri?

Jeg fikk senest for noen dager siden fra en gruppe britiske journalister dette spørsmålet. De var meget forbauset over en slik målsetting.

Efter min mening er spørsmålet både relevant og diskutabelt. Vi vet at det ikke er en enkel oppgave. Den er risikobetont. Den vil kreve betydelig innsats fra myndigheter og næringsliv. Vår geografiske beliggenhet er ingen fordel. Vi har heller ikke et solid utgangspunkt. Tvertimot, kapitalvareindustriens stilling i vårt land er relativt svak. Det er først i de siste 15 år at eksporten av kapitalvarer praktisk talt syns på vår eksportstatistikk. Den har riktignok hatt en relativt kraftig vekst, men fremdeles er importen av de mest typiske kapitalvarer 3 ganger så stor som eksporten. I 1970 var eksporten av elektrisk og elektronisk utstyr og maskiner vel 1500 millioner, mens importen var vel 4,5 milliarder.

Vi har et lite hjemmemarked og en voksende, men relativt svakt utviklet forståelse hos våre myndigheter av at veksten i industrien er avhengig av den stimulans myndighetene gjennom sine anskaffelses- og forskningsprogrammer kan gi.

Tre årsaker

Efter min mening er grunnen til at vi er nødt til å satse på utviklingen og utbyggingen av en eksportrettet verkstedsindustri, og herunder særlig kapitalvareindustrien, å finne i tre årsaker:

1. Nødvendig omlegging av strukturen i norsk industri for å holde vår nasjonale inntjening oppe. Dette er nå en alminnelig kjent og akseptert problemstilling. Jeg synes statsråd Kleppe

i et foredrag siste sommer formulerte det treffende:

«I fremtiden må en vente at det bare vil bli en begrenset vekst innenfor de industrier som er basert på enkel utnyttelse av våre naturressurser. Industriell vekst basert på billig vannkraft vil være forbi mot slutten av 1970-årene. Ressursene i våre skoger er allerede blitt mangelvare. Utnyttelsen av fiskebankene peker henimot en begrenset vekst innenfor fiskeriene. Olje- og gassforekomstene på den norske sektor i Nordsjøen vil naturligvis kunne få stor betydning for vår økonomi, men disse ressurser kan bare gi grunnlag for en begrenset andel av ny beskjeftigelse. Hovedbasisen for den fremtidige industrielle ekspansjon i Norge vil derfor bli å finne på felter hvor en her i landet ikke har noen spesifikke naturlige fordeler. Vi vil i stadig økende grad måtte være avhengig av våre menneskelige ressurser i videste forstand – av forskning, av utvikling, produksjon og markedsføringsdyktighet, eller av hva som ofte er kalt intelligensindustri.»

2. Uten en næringsstruktur hvor kapitalvareindustrien får en større – jeg vil si en normal – plass, vil annen industriell og samfunnsmessig virksomhet bli preget av mangel på nasjonal faglig kompetanse i løsningen av en rekke oppgaver som et moderne samfunn blir mer og mer avhengig av, som transport, kommunikasjoner, helsevesen, forsvar, energiproduksjon, miljøvern og mange flere, foruten den kompetanse som er nødvendig for å bygge opp og lede industri. Vi vil mangle en vesentlig faktor i samfunnet og i aktivt industrimiljø.
3. Mulighetene for å gi vel skolert og engasjert arbeidskraft oppgaver som utfordrer dem. Vi har tidligere, og ikke for

svært mange år siden, hatt en betydelig eksport av velutdannet ungdom. I de siste årene har vi nærmet oss en balanse. Hvis vi ikke makter å bygge opp en kunnskapsorientert industriell virksomhet, har vi begrensede muligheter for å tilby ungdommen, som får en stadig bedre utdanning, industrielle oppgaver som vil tilfredsstille dem og engasjere dem. Et stigende antall aktivt interessert og engasjert ungdom vil lett finne ut at utviklingsårene i vår industri ikke kan konkurrere med europeisk og annen industri. Jeg er derfor redd for at dette vil føre til eksport av kvalifisert arbeidskraft i stedet for industrieksport. De menneskelige og samfunnsmessige konsekvenser av en slik utvikling er kanskje like store som de økonomiske.

Importtollen på kapitalvarer i EF vil bli 7–10 %. Jeg vet ikke om noen norsk industri i denne bransjen som over en lengre periode har kunnet opprettholde, og jeg tror heller ikke vil kunne oppnå, en nettofortjeneste på 7–10 % av omsetningen.

Hvis vi blir stående utenfor, vil det nødvendigvis føre til at en industri som kan oppnå avsetning for sine produkter i EF, vil måtte forsøke å redde sin markedsinnflytelse og sine fremtidsmuligheter ved å overføre tilstrekkelig stor del av sin virksomhet innenfor EF's grenser, på samme måte som en nå er nødt til å gjøre det i USA og Japan.

Konklusjonen

Konklusjonen er derfor enkel:

EF vil gi Norge en sjanse til å videreutvikle og etablere en vekstkraftig norsk kapitalvareindustri. Ved å stå utenfor EF, enten det skjer med eller uten frihandelsavtale, vil kapitalvareindustriens muligheter bli begrenset og beskåret, og vekstmulighetene vesentlig forringet.

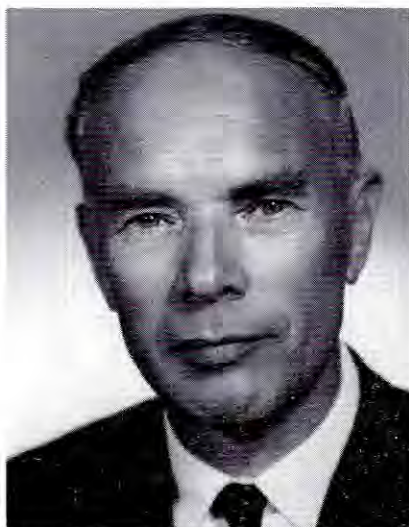
En skipsbyggers syn på det europeiske fellesmarked

Av generaldirektør Onar Onarheim, Akergruppen

Norsk skipsbyggingsindustriens omsetning var i 1970 ca. kr. 2 500 mill., da medtatt det maskineri og skipsutstyr som verftene produserer. Av denne omsetning ble eksportert for ca. kr. 1 000 mill. Ordremassen ved inngangen til dette år var ca. kr. 5 000 mill. Antall ansatte var ca. 27 000. Ansatte hos direkte underleverandører var anslått til ca. 13 000. Akergruppen – det konsern jeg representerer, har 9 200 ansatte, og utgjør med sin omsetning på ca. 1 200 mill. kr. omtrent 40 % av denne sektor innen vårt næringsliv. For den alt vesentlige del av vår produksjon vil ikke norsk medlemskap i EEC føre med seg noen tollmessige konsekvenser. Skipsbyggingsindustrien arbeider som kjent i et internasjonalt marked stort sett uten å møte tollbarrierer, og dette vil fortsette også om vi kommer innenfor EEC. Det samme kan sies om vår skipsutstørsproduksjon. Ut fra en tollmessig betraktning kan en si at for skipsbyggingsindustrien vil norsk medlemskap i EEC ikke umiddelbart føre til økte avsetningsmuligheter.

Vi har heller ikke noe beskyttet hjemmemarked som vil gå tapt ved tilslutning til EEC.

EEC's ytre tolltariff vil heller ikke ha noen virkning for vår konkurransemessige stilling. Situasjonen er nemlig den at alle tollsatser på materialer og komponenter for nybygninger samt reparasjoner og vedlikehold av skip er suspendert i EEC.



«En skipsbyggers syn på EEC» var titelen på det foredrag generaldirektør Onar Onarheim, Akergruppen, holdt på orienteringsmøtet i Oslo i slutten av november om verkstedsindustrien og EEC.

Møtet ble arrangert av MVL.

Av tollmessige grunner skulle derfor ikke vårt omkostningsnivå bli berørt av medlemskap i EEC.

Et forhold som – isolert sett – kan påvirke verftenes konkurranseposisjon ved inntreden i EEC i negativ retning er følgene av medlemskap i Kull- og Stålundionen. Virkningene av dette medlemskap representerer et visst usikkerhetsmoment for norsk skipsbyggingsindustri generelt. Men det er meget vanskelig å få et klart bilde av størrelsen av prisfordelene. Norge har fra tid til annen hatt visse prisfordeler ved innkjøp av stål som

såkalt «tredjeland». Dette har bl.a. sammenheng med at vi ikke uten videre kan gå ut fra at de offentliggjorte basispriser på stål i EEC-landene er de priser som faktisk blir betalt, idet stålverkene i EEC har adgang til å gå ned med sine priser for å møte konkurrerende priser fra andre lands stålverk.

Det er imidlertid klart at en tilslutning til CECA (Kull- og Stålunionen) vil innebære bl.a. at norske stålverk vil måtte anvende CECA's prissystem, som bygger på offentliggjorte priser knyttet til visse basissteder. De norske stålpriser vil, ved en tilslutning til fellesskapet, måtte bli tilpasset det kontinentale nivå. Dette kan føre til en heving av prisnivået på stål i Norge, og vi mister «tredjeland»-fordelen.

Som jeg tidligere har nevnt, er de ytre tollsatser for leveranser til skipsbyggingsindustrien nå suspendert, slik at vi også innen EEC som stålforbrukere vil kunne gjøre våre innkjøp i et fritt konkurransemarked.

Skipsbyggingsindustrien og skipsfartsnæringen

Det er nærliggende å se skipsbyggingsindustriens situasjon i nær sammenheng med den situasjon vår skipsfartsnæring befinner seg i. Naturlig nok består det i Norge et nært interessefellesskap mellom skipsbyggerne og skipsfartens utøvere. Selv om norske rederier hverken er eller føler seg forpliktet til

å plasere sine ordres ved norske verft, er det helt klart at leveringene til norske rederier er av grunnleggende betydning for vår skipsbyggingsindustri fremtid. Det er derfor vi i denne industri med særlig interesse har merket oss den vekt som skipsfartsnæringene har lagt på norsk medlemskap i et utvidet EEC.

Konkurransemessig sett befinner skipsbyggingsindustrien seg dessuten i samme situasjon som skipsfartsnæringen. Den største trussel mot vår skipsfart i dag er nasjonale støttetiltak og preferanseordninger for egen rederinæring. Jeg har forstått at når norsk rederinæring så sterkt ønsker at Norge skal gå med i det europeiske samarbeid er det i første rekke fordi man ser en mulighet gjennom en slik tilslutning til å få styrket det europeiske skipsfartspolitiske samarbeid. Hovedmålet vil være å sikre en fri internasjonal konkurranse i skipsfartsnæringen og motarbeide nasjonale støttetiltak og preferanseordninger. Norsk skipsbyggingsindustri er i en lignende situasjon. Gjennom EEC-samarbeidet ser vi en mulighet for igjen å opprette normale og sunne konkurranseforhold i verdens skipsbyggingsindustri.

Klare kjensgjerninger på de fleste områder

For noen sektorer av norsk næringsliv er det i dag vanskelig å se fordeler ved medlemskap i EEC. For andre sektorer er det uklare punkter som er under forhandling. Det blir ikke full avklaring før forhandlingene er sluttført. Når det gjelder skipsbyggingsindustrien, ser det ut til å foreligge klare kjensgjerninger på de fleste områder. Det er disse vi bygger på i den vurdering som ligger til grunn for vår oppfatning om at det vil være viktig for våre bedrifter og vår industri å få Norge med i fellesskapet.

En full tilknytning vil etter vår mening få de gunstigste økonomiske virkninger for våre bedrifter og for

skipsbyggingsindustrien i vårt land sett i en total-sammenheng med vår skipsfart. Det vil også gi langt større muligheter enn i dag til en harmonisering av konkurransevilkårene innen europeisk skipsbygging og med bedre muligheter enn i dag til å kunne påvirke en global harmonisering.

Jeg kan ikke innse at andre tilknytningsformer enn fullt medlemskap kan gi oss påvirkningsmuligheter eller samarbeidsformer som på langt nær er så gunstige. Jeg tror derfor ikke at det er brukbare alternative tilknytningsformer, det det være seg frihandelsordning eller tollunion.

Arbeide for en sterkere koordinering av den økonomiske politikk

Det vi må tro på og arbeide for er en sterkere koordinering av den økonomiske politikk og valutapolitikken, og en gjennomgripende harmonisering av konkurransevilkårene. Det er vel også sannsynlig at en slik utvikling – som anført i den så berømte Werner-rapporten – vil måtte komme av ren nødvendighet. Den markedsintegrering som etter hvert vil finne sted i et tollfritt område av den størrelse et utvidet EEC vil representere, vil gjøre medlemslandene så avhengig av hverandre, av den økonomiske politikk som føres i de enkelte land og av alle tiltak som influerer på denne overhodet, at en sterk koordinering vil tvinge seg frem.

Jeg vil også i denne forbindelse peke på betydningen av å skape stabile valutaforhold. Spesielt stor betydning har dette for oss som arbeider i skipsbyggingsindustrien, fordi så store kapitaltransaksjoner er involvert, og utenlandsk valuta ofte er det viktigste betalingsmiddel. Den uro som har vært på valutamarke- det med visse mellomrom har kostet norsk skipsbyggingsindustri betydelige beløp, og dessuten ofte gjort inngåelse av kontrakter til et sjanse-spill. Jeg ser det som et stort

skritt mot et stabilere valutamarked om EEC-landene – vårt land inkludert – snarest kunne arbeide seg frem til en monetær union med et fast forhold mellom de enkelte lands valutaer. Med de erfaringer vi har hatt den senere tid, tror jeg også at flere har fått åpnet øynene for viktigheten av en slik bred europeisk løsning.

Verdens skipsbyggingsindustri de siste 15 år

Når jeg legger så stor vekt på betydningen av et vidtgående økonomisk samarbeid i Europa, er det bl.a. på bakgrunn av mine erfaringer som skipsbygger gjennom en rekke år. Jeg må derfor få lov til ganske kort å gi en beskrivelse av utviklingen i verdens skipsbyggingsindustri i de siste 15 år. De refererte tall er avrundede.

I 1955 ble det ved verdens skipsbyggerier bygget 5 mill. t. br. 83% av dette byggevolum sto de land for som forutsetningsvis skal være med i det utvidede EEC, inklusive Sverige. 11% ble bygget ved japanske verft.

I 1960 var den totale produksjon øket til 8,5 mill. t. br., og Japan hadde doblet sin andel fra 11 til 22% av byggevolumet. I 1965 hadde japanerne overtatt 41 %, og omtrent doblet igjen. Og i 1969, da det tilsammen ble bygget ca. 19 mill. t. br., utgjorde den japanske andel ca. 50 %. De fremtidige EEC-lands andel var samtidig sunket fra 83 % i 1955 til ca. 36 % av verdens byggevolum.

Når denne utvikling har vært mulig, skyldes det først og fremst det enestående samarbeid mellom myndighetene og næringslivet i Japan. Der ble tidlig i 50-årene enighet om en rask og planmessig utvikling av den japanske skipsbyggingsindustri på basis av rikelig kreditttilgang og lavrenteinvesteringsmidler. De lave arbeidsomkostninger i tillegg til de nye eller moderniserte verft i toppklasse gjorde det mulig å tilby rederne kontrakter til priser langt

under det europeiske verft kunne levere. Japanernes dyktighet var imponerende. Ved statens hjelp ga de kreditt-tilbud gående ut på 80 % av kontraktsprisen, med tilbakebetaling over 8–10 år, og til en rente på 5,5 %. Dermed kunne japanerne slå ut de europeiske skipsverft.

De europeiske skipsbyggerland og de enkelte skipsverft for den saks skyld sto splittet og uforberedt til å møte den japanske utfordring. Konjunktorene fra 1956 og utover hemmet moderniseringen. Det som skjedde i Europa etter at den japanske offensiv på skipsbyggingssektoren var satt inn, var at europeiske verft for å holde hjulene i gang måtte ta tapbringende kontrakter som etter hvert spiste opp de reserver som fantes hos verftene.

Neste fase

Neste fase i utviklingen var at også de europeiske skipsbyggerland for å unngå nedleggelse av denne betydelige industri måtte gå til sine stater og få subsidiering. Først etter at enkelte europeiske skipsbyggerland på denne måte møtte den japanske konkurranse på noenlunde like fot, var det mulig å få japanerne i tale. Gjennom en spesiell arbeidsgruppe i OECD har det etter års arbeid lyktes å få japanerne med på å redusere sin rentestøtte til skipsbyggingsindustrien. I 1969 ble minimumsrenten for leverandørkreditter for skip hevet fra 5,5 % til 6 %, og fra 1. januar i år er minimumsrenten igjen hevet, denne gang til 7,5 %.

Eksemplet viser hvordan bruk av økonomiske virkemidler fra en stormakts side for å oppnå bestemte mål kan virke ødeleggende for industrien i andre land. Hele den norske skipsbyggingsindustri vet hva det vil bety å konkurrere med mektige lands statskasser. Fortsatt er det dessverre slik at skipsbyggingsindustriens konkurransestilling i stor grad er bestemt av myndighetenes støttetiltak av forskjellig art.

Statlig støtte og EEC

I EEC er det prinsipielt forbud mot statlig støtte til næringslivet når denne støtte vil medføre forvridning av konkurranseforholdene. I dag er det likevel adgang til å gi slik støtte til skipsbyggingsindustrien med inntil 10 % av kontraktsprisen for å møte den konkurransesituasjon som fremdeles hersker i verdens skipsbyggingsindustri. Denne adgang gjelder foreløpig ut dette året. Etter all sannsynlighet vil Ministerrådet i EEC gi grønt lys for fortsatt subsidiering for skipsbyggingsindustrien inntil man har oppnådd global enighet om at den skal bortfalle.

Hvis et utvidet EEC gjennomfører de intensjoner som fremgår av Romatraktaten når det gjelder harmonisering av konkurransevilkårene i Roma-traktaten når det gjelder harmonisering av konkurransevilkårene i deltagerlandene og likeledes gjennomfører enkelte av de politisk-økonomiske tiltak som ellers er lansert i Werner-rapporten, vil man oppnå to meget store fordeler. Norsk industri og herunder skipsbyggingsindustrien vil få en fair sjanse til å konkurrere med industriene i de øvrige europeiske land. *Samtidig vil EEC-landene utad stå samlet mot eventuelle konkurranseformer av lignende art som den skipsbyggingsindustrien ble utsatt for 1955 og utover, og som fortsatt er karakteristisk for konkurranseforholdene i denne industri.*

Felles handelspolitikk

Det er forutsatt i Roma-traktaten at EEC-landene skal føre en felles handelspolitikk. Denne er nå under forberedelse, og ett av de viktigste formål med denne er å sikre medlemslandene mot diskriminerende konkurranseformer. Vi som har forsøkt å komme inn med våre produkter f.eks. på det japanske og Øst-europeiske marked vet hva diskriminering betyr. USA har gjennomført tiltak for å beskytte sitt eget marked, og dessverre kan en

vel frykte at den liberaliseringsprosess vi har gjennomgått i etterkrigstiden er i fare.

EEC er av enkelte sett på som en proteksjonistisk blokk. Jeg kan ikke se at dette på noen måte er riktig. Det forhold at de seks EEC-land har gått til forhandlinger om utvidelse tyder heller ikke på at dette er riktig. I dagens situasjon ser jeg det heller slik at *et samlet Europa med sin økonomiske styrke er vår beste garanti for fortsatt liberalisert verdenshandel*. Jeg vil også si at skulle utviklingen allikevel gå mot proteksjonistiske blokker, vil det være desto verre for et land som Norge å stå isolert.

Avståelse av suverenitet

Et forpliktende europeisk samarbeid krever at de enkelte medlemsland må avgi noe av sin suverenitet i økonomiske spørsmål til sentrale organer. Dette er det for så vidt naturlig nok en skepsis til i betydelige kretser i vårt land. Man møter ofte den forenklede innstilling at de små land i EEC skal avgi sin suverenitet til de store. Den suverenitet et land som Norge kan utøve på det økonomiske område for å påvirke sin egen konkurransesituasjon og dermed sine eksistensmuligheter er i virkeligheten i dag meget liten, og til dels tvilsom.

Jeg tror derfor at det vil være riktig å avgi noe av vår formelle suverenitet på det økonomiske område til fordel for et regelverk som sikrer oss en friere konkurransemulighet i et samlet Europa, som igjen bl.a. i kraft av sin økonomiske styrke kan medvirke til en sunnere konkurransesituasjon globalt.

Større medinnflytelse

Til slutt vil jeg gjerne få si som min oppfatning at som medlemmer i fellesskapet mener jeg at vi vil kunne få større medinnflytelse på politiske beslutninger i dette fellesskap, og derved i internasjonal sammenheng. Det vil få betydning for

utformningen både av vårt eget samfunn og av andre samfunn. En bedre koordinering av ressursene vil måtte gi større økonomisk vekst i de land som deltar.

Vi ville sikkert overleve uten medlemskap, men det er påvist hvor vanskelige forhold norsk økonomi vil møte utenfor et europeisk fellesskap – og hvor meget bedre muligheter vi *totalt sett* har innenfor.

Personlig er jeg ikke i tvil om at det er på tide at vi best mulig samler vår gamle verdensdel. Samlet kan vi koordinere vår virksomhet på så mange områder og støtte hverandre på en rekke felter. Samlet kan vi også gjøre en bedre innsats for utviklingslandene.

Mange av oss som i dag er opp- tatt av markedssaken har gjennom- levet 30-årene, krigen og etterkrigs-

tiden. Hva ligger nå foran vårt land og vår ungdom?

En ting er sikkert: I en verden dominert av store grupper og sterk maktbalanse tror ikke jeg det nytter å være «smart, og prøve å styre mellom skjærene. Vi må ta vårt standpunkt, og gå inn i det felles- skap hvor vi historisk og handels- messig tradisjonelt hører hjemme –!

En spesialbedrifts markeds-vurderinger

Av disponent Jacob Høst, A/S Elektrokontakt

Som representant for en middels- stor bedrift er jeg blitt anmodet om å komme med noen betraktninger om våre erfaringer med og vurde- ringer av markedsforholdene i Eu- ropa ut fra den markedspolitiske situasjon landet befinner seg i.

De tanker og forestillinger vi i denne sammenheng har gjort oss må ses i lys av det vårt firma repre- senterer og de forutsetninger vi har for å uttale oss.

Hva bedriften produserer

For at man skal kunne danne seg et bilde av vår problematikk er det nødvendig å forklare nærmere hva vi i A/S Elektrokontakt i Sandvika produserer og markedsfører.

Elektrokontakt, eller ELKO, er en etterkrigsbedrift innen den elek- trotekniske bransje, med seriepro- duksjon og salg av brytere og stikk-kontakter, støpsler, lampe- holdere, regulerbrytere m. m. Disse komponenter brukes i boligbebyg- gelse og industri.

Vi beskjeftiger idag 300 medar- beidere fordelt på 4 fabrikkanlegg



Under orienteringsmøtet i Oslo i slutten av november om verksteds- industrien og EEC som ble arrangert av MVL, holdt Jacob Høst, A/S Elek- trokontakt, Sandvika, dette foredrag, som hadde titelen «En spesialbe- drifts erfaringer med og vurderinger av markedsforholdene i Europa».

og montasjeavdelinger i henholds- vis Sandvika, Åmot i Modum, Hokksund og Vikersund.

Det produktspekter vi markeds- fører selges dels via grossister til

installatører, dels til fabrikanter av koke- og varmeapparater. Norge var til like etter siste krig avhengig av å importere brytere og stikkon- takter fra mellom-europeiske fabri- kanter, og den standard og de nor- mer vi her i landet bygget opp vårt installasjonsmateriell etter, har i stor utstrekning de tyske forskrif- ter som forbilde.

Avhengigheten av import fra ut- landet endret seg også etterhvert i etterkrigsårene, slik at A/S Elek- trokontakt, – senere etterfulgt av andre norske produsenter – gjorde landet selvforsynt i begynnelsen av 60-årene. For vårt firma innebar dette en ekspansjonsbegrensende si- tuasjon, eftersom vi dekket mer enn 60 % av det innenlandske mar- ked og egentlig så små muligheter til å få denne dekningsgrad noe vesentlig utvidet. Ut fra denne reali- tet ble derfor eksportarbeidet inn- ledet i midten av 60-årene, og fir- maet har idag opparbeidet et ute- salg som ligger på 7–8 mill. av en totalomsetning på 25 mill.

Våre konkurrenter på markedet

er lokalisert både til EFTA og EEC-området.

Vi befinner oss altså i eksportens åpningsfase ettersom våre utemarkeder idag foreløpig er begrenset til de nordiske land, til Holland og til skipsverft over hele kloden. Vi har imidlertid foretatt et desk research arbeide for de fleste europeiske lands vedkommende, og har ved field research kunnet danne oss et bilde av hvor mulighetene for salg foreligger hvis de politiske forhold muliggjør markedsføring.

Som selger av brytere og stikk-kontakter på et europeisk utemarked står vi idag i den situasjon at omsetningen avhenger av om vi kan klare å markedsføre det vesentligste av produksjonsprogrammet under ett. Dette har sammenheng med distribusjonskorpsets lager- og transportproblematikk samt mulighetene til å komme i betraktning når der skal avgis anbud i forbindelse med bolig- og industrireisning.

Tollskranker

For en masseproduserende spesialbedrift har tollskrankene i Europa vist seg å innebære både fordeler og ulemper. Vi har i EFTA-området oppnådd fordeler fordi prisen på ferdigproduktet er en avgjørende faktor i tilbudsavgivelsen. De marginaler det normalt arbeides med er imidlertid så knappe at tollspørsmålet står sentralt her, og da tollene ble fjernet innenfor frihandelsområdet kunne vi ved konsentrert markedsføring introdusere vårt produktspekter. Tollbarrièren på fra 7-10 % som EEC-produsentene sto overfor virket som en hindrende faktor for disse. Vi fikk der ved muligheten til å skaffe oss et fotfeste i EFTA-området før nedtrappingen av basistollen, som ifølge Kennedy-rundens bestemmelser, begynte å virke.

Ulempene ligger på samme måte for oss i at tollene har virket som en begrensende faktor i våre eksportbestrebelse i Fellesmarkedet.

Vi er som elektroteknisk produ-

sent underlagt de forskrifter den stedlige materialkontroll setter opp. Jeg mener å kunne si at jeg ikke kjenner to kontrollanstalter i Europa som har helt identiske forskrifter. Nasjonale avvik og bestemmelser må derfor tas i betraktning, og de gir oss generelt sett en rekke ulemper – særlig i introduksjonsfasen –.

Den standard og de krav til kvalitet, konstruksjon og sikkerhet vi kjenner her i landet, er normalt ikke tilstede i samme utstrekning i en rekke europeiske land.

Det vil derfor være innlysende at avvik i standard og normer virker hemmende i produksjonen og på konkurranse-evnen.

Nå er man imidlertid kommet langt på vei mot en ensartet avprøving ved at en rekke kontrollanstalter har utarbeidet fellesnormer – de såkalte CEE-bestemmelsene. Dernest vil begrepet «Nordisk godkjennelse» og det såkalte CB-sertifikat være kjent.

Vi søker å identifisere oss med markedet. Dette er viktig av flere grunner. Kravene til form, farve og kvalitet er ofte så fundamentalt forskjellige fra det ene land til det annet at nøye behovsanalyser må gjennomføres. Nødvendigheten av dette er grunnleggende fordi der har skjedd og skjer en utvikling og fremdrift nasjonalt som både kan tilbakeføres til lokal-europeiske sikkerhetsforskrifter og til innstillingen til design. Vi kan ikke tillate oss å leve i den tro at norsk smak og formgivning slår igjennom. Det hører til unntakene at vår forståelse og tro på produktets riktige utforming uten videre godtas i Europa.

Som eksportør beveger vi oss inn på et område som for mottagerlandets kjøperer lett setter nasjonalfølelsene i sving. De aller fleste europeiske land fremstiller sitt eget installasjonsmaterieil. Dette er innarbeidet hos kundene – foreskrevet av konsulentene – godkjent av kontrollanstaltene og avprøvet ved institusjonene for varefakta – det har

vært benyttet i alle år. Selv om man altså kan henvise til at ens eget produkt oppfyller alle kjøperens ønsker og krav og gjerne har fordeler dertil, så blir det allikevel kanskje ingen forretning fordi nasjonalstoltheten over å ha egen innenlandsk produksjon virker hindrende. Denne imaginære og nå noe uhåndterlige problemstilling for markedsføreren må vi ta hensyn til hele tiden.

I denne sammenheng er det også viktig å minne om at flere lands næringsorganisasjoner i perioder kjører nasjonale kampanjer i forsøk på å begrense import hvor likeverdig innenlandsk produksjon forefinnes. Kjøp fra utlandet anbefales først når prisforskjellen f.eks. er oppimot 30 %.

I Europas utkant

Vi befinner oss i Europas utkant. Kontakten med markedet er ikke vanskelig å oppnå – verre er det med den daglige bearbeidelse – og den er helt sentral i denne sammenheng. Med de forutsetninger vårt firma har søker vi kontakt via stedlige generalagenter, og resultatene avhenger derfor i stor utstrekning av dennes interesse og personlige kontaktflate med grossistkorpset. Dette forhindrer imidlertid ikke at vi i våre eksportbestrebelse søker å oppnå en så direkte kontroll med markedsføringen og salgsinnsatsen som mulig. Vi anser det som en absolutt nødvendighet, for markedsforholdene krever en nitid oppfølging fra fabrikantens side. Hele grunnlaget for en seriøs produsent som søker å markere seg blivende på ett eller flere av de europeiske markeder – er at han går til oppgaven med den forutsetning at det her ikke er tale om en marginal operasjon.

Distribusjonsveiene vi kjenner på det europeiske marked skiller seg ikke vesentlig fra det mønster der opereres efter i Norge.

Utenom grossistene kan salg i større utstrekning vanskelig tenkes.

Årsaken er den at de meget ofte binder installatørene til seg ved kreditt, leverings- og eksklusivavtaler, og salg direkte til installatørkorpset fører derfor sjelden frem.

I tillegg til dette danner grossistene ofte innkjøpsringer både innbyrdes og i samarbeide med nasjonale fabrikanter. Dette gir seg utslag i at grossistene deler markedet i forståelse med produsentene, som så ved trohetsrabatter og andre skjulte virkemidler hindrer nye interessenter i å trenge inn.

Til tross for det forannevnte vet vi at et europeisk tenkesett – som følge av de senere tiders samlingsbestrebelse – er tilstede. Dette innebærer at norsk industriproduksjon fullt ut aksepteres, og en grunnleggende årsak tror vi må søkes i det kjennskap utenlandske kjøpere etterhvert har fått til den standard som kreves for omsetning blant norske forbrukere. Dette forhindrer imidlertid ikke at den utenlandske kjøper normalt betrakter våre salgsbestrebelse som marginalsalg og går til prisforhandlingene med dette for øyet. Vi oppnår altså ikke den samme pris hos våre europeiske kontakter som den våre innenlandske forbindelser må betale. På godt og ondt tror vi en rekke norske fabrikanter, også innen andre bransjer, må ha høstet denne erfaring.

Utsiktene

Ved et eventuelt medlemskap i EEC vil våre vurderinger av utsiktene bl.a. måtte bli følgende:

Om vi først betrakter et samlet vest-europeisk marked uten toll og nasjonale avsetningsskranker, så står vi overfor et markedspotensial av enorme dimensjoner – mulighetene synes ubegrensede.

Imidlertid må vi i første rekke vurdere hva dette ville innebære for vår konkurransesituasjon kontra franske, italienske og kanskje spesielt de tyske storkonserner. Idag konkurrerer vi med dem i Norden, og da særlig i Sverige og Finland,

hvor som sagt toll- og transportfaktoren virker hemmende på de mellom-europeiske produsenter. I Holland – som for oss er et prestisjemarked – bl.a. på grunn av Fellesmarkedets tollmur, har vi kunnet hevde oss, men tollbarrièren og enkelte andre nasjonale egenarter hindrer våre ekspansjonsmuligheter idag.

Et europeisk fellesmarked er så stort at vi kun kan gjøre oss forhåpninger om å være med i konkurransen på enkelte felt. Jeg sa imidlertid innledningsvis at for normalt installasjonsmateriell må vi enten selge hele programmet eller også være marginal-leverandør. Marginal-leverandørens rolle er ingen ønskesituasjon å være i, fordi vi søker å selge en merkevare – ikke et masseprodukt. Ved at tollmuren skulle bortfalle – vil vi derfor i første rekke på våre nåværende EFTA-markeder komme i en mer utsatt konkurransesituasjon som setter krav til våre evner til å produsere rasjonelt. Vi har derfor i påvente av et utvidet fellesskap måttet satse ganske vesentlig på en så automatisk produksjonsgang som mulig. Med den lønnsutvikling og kostnadsstigning vi har vært vitne til – særlig i den senere tid – har dette vært en absolutt nødvendighet. Vår bedrift er fortsatt meget avhengig av manuell arbeidskraft, og den gruppe av konkurrenter vi i første rekke står overfor i Fellesmarkedet er lokalisert til lavtlønnsdistriktene i Europa. Vi er dog ikke blinde for at Roma-traktatens bestemmelser vedrørende konkurranseregulering kan gi oss muligheter til en bedre stilling enn den vi hittil har måttet erfare.

Vår styrke

Vår styrke som fabrikant ligger i å være masseprodusent av merkevarer, hvor produksjonsgangen blir så ensartet og rasjonell som mulig på grunn av den langt fremdrevne automatisering. Vi er imidlertid ikke mindre fleksible enn at pro-

duksjonsapparatets evne til omstilling på kort tid kan tilpasses markedsføring av spesialiteter som bygger på den know how vi sitter inne med. En forsert produktutvikling legger vi derfor vekt på. Denne spesialisering forutsetter imidlertid at markedets størrelse ikke begrenses av handels- og nasjonalpolitiske vedtak.

Dernest vil våre muligheter være avhengig av at det inter-europeisk skjer en ytterligere harmonisering av de nasjonal-tekniske forskrifter samt håndhevelsen av disse. Om dette skjer – får vi sjansen til å bli noe mer enn marginalleverandør, samtidig som vi blir mindre sårbare.

Fra første stund har der vært talt om konkurransen og våre muligheter ut fra den foreliggende og forventede konkurransesituasjon. Til helhetsbildet hører imidlertid også at vi ikke stiller oss fremmed til tanken om et samarbeide med én eller flere av våre europeiske kontakter eller konkurrenter. Gjennom lang tid har vi på hver vår kant opparbeidet et erfaringsmateriale som i forening kan utnyttes til fordel for alle parter. Det kan bli tale om patentsamarbeide, integrert produktutvikling eller komplettering av hverandres produktspekter.

Som representant for en spesialprodusent må det derfor sies at vi ikke frykter mulighetene for et hårdt klima i et utvidet fellesskap. Vi ser på Fellesmarkedet som en utfordring og innretter våre ressurser og krefter etter de muligheter vi vet er tilstede – og som vi er forberedt på vil komme.

Et forenet Europa vil stille krav til vår fantasi og våre evner. I dette helhetsbilde er det vår faste overbevisning at vi skal lykkes. Men jeg vil presisere at det er av den største betydning at Norge blir medlem fullt og helt, slik at vi er innenfor systemet. Ved handelsavtale eller lignende former for løsere tilknytning til fellesskapet vil vi neppe ha muligheter for å hevde oss.

