

Eksportråd i vanskelig balancegang

Danmarks Eksportråd er underlagt krav om en kraftig stigning i deres indtægtsdækkede virksomhed. Med stigende indtjeningskrav vil medarbejderne i fremtiden prioritere de fælles eksportfremstød lavere, mens den individuelle rådgivning af virksomhederne vil blive prioriteret højere.

AF MADS HOLM IVERSEN,
CAND.SCIENT.POL.

Danmarks Eksportråd offentliggjorde 22. oktober en undersøgelse, som viser, at virksomheder, der deltag i fælles eksportfremstød med hjælp fra Danmarks Eksportråd, gennemgår en meget tilfredsstillende udvikling. Undersøgelsen erklærer 82 procent af deltagerne i kollektive eksportfremstød sig enten »tilfredse« eller »meget tilfredse«.

Det er et flot resultat, men ikke flot nok ifølge Danmarks Eksportråd. Målsætningen er, at tilfredsgraden skal stige til 90 procent i 2003.

Men hvorledes hænger denne målsætning sammen med de realiteter, som Danmarks Eksportråd står over for i nær fremtid – kan virksomheder regne med, at de kollektive eksportfremstød bliver endnu bedre næste år?

Jeg har netop afsluttet en undersøgelse blandt medarbejderne i Danmarks Eksportråd, som viser, at rådet befinner sig i en vanskelig balancegang, som næppe vil få det resultat, at tilfredsheden med kollektive eksportfremstød ligefrem bliver højere.

Det skyldes, at Danmarks Eksportråd er underlagt krav om en kraftig stigning i deres indtægtsdækkede virksomhed. Med stigende indtjeningskrav vil medarbejderne i fremtiden prioritere de fælles eksportfremstød lavere, mens den individuelle rådgivning af virksomhederne vil blive prioriteret højere – og i lavere prioritering af de fælles eksportfremstød kan vel næppe siges at være forenelig med en målsætning om højere tilfredshed blandt deltagende virksomheder?

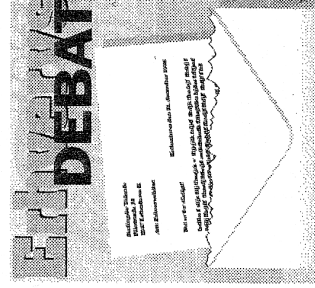
Dette kræver en nærmere forklaring. Jeg har gennem det seneste år undersøgt organiseringen af eksportfremmearbejdet i Danmarks Eksportråd sammenlignet med organiseringen af det svenske eksportfremmearbejde. Undersøgelsen, der samtidig er min kandidatafhandling ved Statskundskab på Aarhus Universitet, har omfattet en spørgeskemaundersøgelse blandt 133 udstationerede medarbejdere i Danmarks Eksportråd samt en lang række interviews med ansatte i blandt andet Udenrigsministeriet, Finansministeriet, virksomheder og interesseorganisationer.

Undersøgelsen viser, at Danmarks Eksportråd står i et

dilemma mellem to forskellige målsætninger. På den ene side er Danmarks Eksportråd i verden for at hjælpe danske virksomheder med at eksportere. Målsætningen er således at fremme dansk eksport så effektivt som muligt. På den anden side har Danmarks Eksportråd også en anden målsætning om at tjene penge på de eksportfremmetydelser, som de leverer til virksomheder. Ni procent af indtjeningskravet af indtjeningskravet blev fastlagt i fireårige resultater med Finansministeriet. Disse indtjeningskrav er steget ganske betydeligt, siden Danmarks Eksportråd overgik til kontraktstyring i 1999. Den gang finansierede virksomhederne via brugerbetaling otte procent af udgifterne til eksportfremme under Danmarks Eksportråd. I dag finansierer virksomhederne 15 procent af udgifterne, og ved udgangen af den næste kontraktperiode skal indtjeningsdækningen være på 23 procent.

Spørgsmålet er, hvilken effekt de stigende indtjeningsmål vil have på kvaliteten og prioriteringen af eksportfremmearbejdet?

Eksportfremmearbejdet kan overordnet opdeles i tre indsatsområder: 1) Fælles eksportfremstød i udlandet, 2) indsamling og formidling af generel markedsinformation, og 3) individuel rådgivning af virksomheder. Et af de væsentlige, samfundsøkonomiske argumenter for opretholdelse af statsstøttet eksportfremme er, at det på frivillig basis kan være vanskeligt



for virksomheder at koordinere fælles eksportfremstød på svært tilgængelige markeder – som eksempelvis det kinesiske. Min undersøgelse viser imidlertid, at de kollektive eksportfremstød vil blive ramt af en negativ, dobbelt effekt i takt med stigende krav om indtjeningsgenerering i Danmarks Eksportråd.

For det første angiver medarbejderne i eksportrådet, at indtjeningsmulighederne i forhold til tidsforbruget er dårligere for kollektiv eksportfremme i forhold til individuelle konsulenttydelser til virksomhederne. Derfor prioriterer man kollektive eksportfremstød lavere i takt med stigende indtjeningskrav. Omvendt er det således, at Danmarks Eksportråd udsættes for en meget begrænset konkurrence i forbindelse med organiseringen af kollektive eksportfremstød. Dermed bliver det fristende at tage højere betaling for at organisere kollektive eksportfremstød i takt med stigende krav om indtjeningskrav. Resultatet af stigende indtjeningskrav kan derfor set fra virksomhedernes synsvinkel blive en negativ dobbelt effekt, hvor der bruges

mindre tid på at arrangere kollektive eksportfremstød – samtidig med at der tages højere betaling for virksomhedernes deltagelse i disse fremstød. Samme logik gør sig gældende for indsamling og formidling af generel markedsinformation, som også kan inddrage disse lavere prioritering og højere priser. Den individuelle betjening af virksomhederne vil derimod blive opprioriteret, fordi indtjening i forhold til tidsforbrug her er størst.

Løsningen på problemet med denne skævvridning af eksportfremmeindsatsen findes i Sverige har man med succes indført en budgetmæssig adskillelse af de tre eksportfremmeopgaver: Individuel, kollektiv og generel eksportfremme. Denne model har flere fordele.

For det første sikres en fortsat prioritering af de tre områder uanset størrelsen af indtjeningsmålene – som for Sveriges Eksportråd er væsentlig højere end for Danmarks Eksportråd. For det andet kan modellen medføre en specialisering og koncentration af indsatsen på de tre områder. For det tredje kan modellen medføre en meget håndgribelig samfundsøkonomisk fordel i forhold til indsamlingen og formidlingen af generel markedsinformation.

I Sverige er det således, at staten betaler Sveriges Eksportråd for at udføre generel markedsinformation. Kravet er imidlertid, at når eksempelvis en landerapport er gennemført, da skal denne rapport gøres alment og gratis

tilgængelig for alle virksomheder i Sverige. I Danmarks Eksportråd må virksomhederne betale for disse landerapporter. Der er ofte tale om små beløb, som er dyre at administrere, og samtidig udgør betalingen en barriere for, at så mange virksomheder som muligt får gavn af den generelle markedsinformation, som Udenrigsministeriet og Danmarks Eksportråd løbende indsamler og bearbejder.

Der er udsigt til, at indtjeningskravene, som Danmarks Eksportråd skal præstere, vil blive ved med at stige ganske kraftigt – ikke bare nu, men også videre ud i fremtiden. Dermed befinder Danmarks Eksportråd sig i en vanskelig balancegang, hvor hensynet til at generere indtjenning kan vise sig vanskeligt at forene med målsætningen om effektiv eksportfremmeindsats til gavn for Danmark og danske virksomheder.

For at undgå en skævvridning af eksportfremmeindsatsen med en entydig fokusering på individuel eksportfremmestand synes en budgetmæssig adskillelse af de tre indsatsområder at rumme klare fordele. Såfremt Udenrigsministeriet er indstillet på at gennemføre en organisatorisk justering i overensstemmelse med forslaget, synes vejen dermed banet for, at balancegangen mellem indtjenning og fremme af de tre indsatsområder for eksportfremme fortsat kan bibeholdes.

erhverv@berlingske.dk