

Sp. 621. Tillaga til þingsályktunar [313. mál]

um sölu á íslenskri sérþekkingu erlendis.

Flm.: Guðmundur Bjarnason, Davíð Aðalsteinsson, Böðvar Bragason,
Stefán Guðmundsson, Jón Kristjánsson, Ólafur Þ. Þórðarson.

Alþingi ályktar að fela ríkisstjórninni að láta athuga með hvaða hætti unnt er að koma íslenskri ráðgjöf, sérfræðiþekkingu og reynslu í atvinnulífinu á markað erlendis og hvernig megi samræma vinnubrögð og aðstoða þá aðila sem hafa nú þegar kannað möguleika á útflutningi íslenskrar tækniþekkingar.

Greinargerð.

Til skamms tíma höfum við Íslendingar litið svo á að lífsafkoma okkar byggðist á þeim auðlindum sem felast í landinu sjálfu, hafinu umhverfis það og orkunni í fallvötnum og jarðhita. Að undanförunu hefur athygli manna beinst meira og meira að þeirri auðlindinni sem eðlilegast væri að telja upp fyrsta en það er sú orka sem felst í mannum sjálfum, hugvitið, þekkingin og reynslan.

Eins og nú háttar í þjóðarbúskap okkar má telja að þeir atvinnuvegir, landbúnaður og sjávarútvegur, sem mest byggja á landsgæðum og hafinu, hafi nokkurn veginn nýtt þær auðlindir svo sem aðstæður leyfa, vonandi þó aðeins um stundarsakir. Stjórnvöld hafa gefið orkunni verulegan gaum og eru uppi ýmsar áætlanir um virkjun hennar og nýtingu og nefndir að störfum við markaðsöflun fyrir orkuna og afurðir sem vinna má með fulltingi hennar.

Hugvitið er hins vegar sú auðlind er við höfum enn sem komið er lítt hugleitt að geti verið markaðsvara eitt og sér. Á þessu hafa aðrar þjóðir fyrir löngu áttað sig og hagnýtt sína sérþekkingu sem markaðsvöru í öðrum löndum. Íslendingar hafa á undanförunum árum keypt erlendis frá margvíslega þekkingu sem í mörgum tilfellum hefur ekki verið til staðar hér á landi. En þó gæti verið álitamál í sumum tilvikum — t. d. á sviði tækniþekkingar — hvort ekki hafi verið leitað langt yfir skammt. Og þó að við eigum enn eftir að sækja margvíslega þekkingu til annarra landa er mál til komið að brjóta í blað og huga að því með hvaða hætti við getum selt okkar íslensku sérþekkingu erlendis.

Íslendingar eru vel menntuð þjóð og búa yfir reynslu og þekkingu á ýmsum sviðum sem hagnýta mætti í þágu annarra þjóða. Þetta á ekki hvað síst við um þekkingu í útvegi og fiskvinnslu og tækniþekkingu á sviði jarðhita. Einnig má nefna þá miklu reynslu sem fengist hefur vegna framkvæmda við vatnsaflsvirkjanir á undanförunum árum. Miklar framfarir hafa orðið í almennum iðnaði, m. a. við úrvinnslu landbúnaðarafurða, svo sem þrjónaiðnaði, skinnaiðnaði og sítun. Veiðarfæragerð er einnig vel þróuð og komin á hana mikil reynsla. Hér er starfræktur öflugur landbúnaður í harðbýlu landi við hin erfiðustu skilyrði og er hann sá atvinnuvegur sem hvað mesta og lengsta reynslu hefur að baki. Ekki er nokkur vafi á að íslenskir landbúnaðarráðunautar hafa öðlast mjög góða þekkingu og dýrmæta reynslu í störfum sínum sem án efa gæti nýst öðrum þjóðum. Ýmsir aðrir möguleikar en þeir, sem hér hafa verið tilgreindir, eru að sjálfsögðu fyrir hendi og ber að leita þeirra og koma á framfæri eftir því sem tækifæri gefast til.

Miðlun á þekkingu til annarra landa, starfsemi Íslendinga erlendis og samskipti á alþjóðavettvangi stuðla einnig að því að viðhalda og auka hæfni innlendra aðila. Slíkt hagnýtist að sjálfsögðu í verkefnum hér heima og færir þjóðinni þar að auki gjaldeyrstekjur. Samkeppni á erlendum mörkuðum er hörð í þessu efni sem öðru og brýnt er að nýta þá möguleika sem Íslendingar hafa til að ná traustri fótfestu í greinum þar sem íslensk sérfræðipækking er á heimsælikvarða. Aðrar þjóðir sækja fast inn á þau svið og Íslendingar standa að ýmsu leyti höllum fæti í samkeppninni, ekki síst vegna þess að íslensk fyrirtæki eru flest smá í sniðum og samræmingu og heildarstefnumótun á þessu sviði skortir.

Hinn 8. febrúar s. l. gekkst Orkustofnun fyrir fundi um aðferðir við útflutning á jarðhitapækkingu. Á fundinum komu þær athyglisverðu upplýsingar fram að ráðgjafarfyrirtæki á Norðurlöndum hafa sótt mjög á erlenda markaði undanfarin 15 ár með góðum árangri. Um 40% verkefna finnskra verkfræðinga eru erlendis (mest í Sovétríkjunum) en 25 — 30% verkefna verkfræðinga annars staðar á Norðurlöndum. Íslenskar verkfræðistofur eru langt á eftir í þessu tilliti.

Íslendingar eiga aðild að Norræna verkefnaútflutningssjóðnum sem stofnaður var árið 1982 og starfar í náinni samvinnu við Norræna fjárfestingarbankann. Sjóðurinn veitir norrænum fyrirtækjum áhættufjármagn til að kanna möguleika þeirra á að komast inn á markaði í þróunarlöndum. Áhersla hefur einkum verið lögð á þrjú svið í starfsemi sjóðsins. Það eru tæki og búnaður til sjávarútvegs, landbúnaðar og orkumála. Íslendingar hafa ýmislegt fram að færa á öllum þessum sviðum og getur sjóðurinn því orðið þýðingarmikill íslenskum hagsmunum. Grundvallarþáttur í starfsemi sjóðsins er að styrkja norræn fyrirtæki og samtök við gerð skilyrða- og arðsemisathugana í tengslum við alþjóðleg verkefni. Til að styrkja fyrirtæki við öflun nýrra verkefna í þróunarlöndum gefur sjóðurinn þeim kost á áhættufjármagni, allt að helmingi af kostnaði. Ef verkefni tekst endurgreiðir fyrirtækið það fé sem sjóðurinn veitti. Leiði athugun fyrirtækisins hins vegar ekki til neins fellur endurgreiðsla niður, þ. e. fyrirgreiðslan breytist í beinan styrk.

Meðal ýmissa þjóða hefur tíðkast að veita þróunaraðstoð með fjárframlögum eða hagstæðum lánum með skilyrðum um að sérfræðivinna og tækjabúnaður sé keyptur frá viðkomandi þjóð. Á fyrrnefndum fundi Orkustofnunar kom fram að þetta er ýmist gert með tvíhliða samningum milli þjóðanna um þróunaraðstoð eða með því að styrktarþjóðin leggur ákveðna fjárupphæð til alþjóðastofnunar til sérstaks verkefnis í tilteknu þróunarlandi en á móti kemur fjárframlag frá alþjóðastofnuninni og þróunarlandinu. Oft skipta upphæðir í slíkum þróunarverkefnum milljónum dollara og eru því töluvert hærri en þær takmörkuðu fjárveitingar sem Íslendingar veita til þróunaraðstoðar. Slík verkefni koma þróunarlandinu oft mjög til góða, skapa umtalsverð verkefni fyrir ráðgjafarfyrirtæki, verktaka og iðnfyrirtæki í þróaða landinu, en gera fyrirtækjum í öðrum löndum eins og Íslandi illmögulegt að koma tækniþekkingu sinni á markað. Ef til vill ættu Íslendingar að hugleiða að eyrnamerkja framlög til alþjóðastofnana jafnframt því sem auka þarf slík framlög. Dæmi frá löndum eins og Nýja-Sjálandi benda til þess að þegar til lengri tíma er litið geti framlög til þróunarlanda skilað sér að fullu til baka í formi viðskipta. En það er nauðsynlegt að íslensk fyrirtæki leiti uppi slík verkefni á erlendri grund því að þau fást ekki að öðrum kosti. Það kom fram á fundinum að danska hitaveitusambandið hefur siglt í kjölfar styrkþega Jarðhitaskóla háskóla Sameinuðu þjóðanna frá Kína eftir þjálfun þeirra á Íslandi til þess að afla verkefna fyrir dönsk ráðgjafarfyrirtæki og iðnfyrirtæki við hönnun og byggingu hitaveitna í Kína.

Margir telja að á sviði jarðhita standi Íslendingar best að vígi til að flytja út tækniþekkingu. Í því sambandi má geta þess að fyrirhugað er að ráðast í mikla uppbyggingu í tengslum við jarðhitaauðlindir Filippseyinga. Alþjóðabankinn fjármagnar umtalsverðan hluta verkefnisins auk þess sem lítills háttar aðstoð kemur frá Japan, Nýja-Sjálandi og Ítalíu. Íslenskt fyrirtæki — Virkir hf. — hefur með stuðningi Norræna verkefnaútflutningssjóðsins

boðið í verkfræðipátt, þ. e. hönnun, eftirlit, verkefnisstjórnun o. fl., þessa verkefnis en ef til kæmi gætu Íslendingar hugsanlega einnig tekið að sér t. d. borunarvinnu og aðra þá tæknivinnu þar sem íslensk þekking og reynsla kynni að nýtast. Þess má geta að Virkir hf. hefur um nokkurt árabil unnið að verkefni í Kenya og nú er á döfinni nýtt verkefni fyrir Eþíópíu. Þá mun einnig vera í uppsiglingu stórt jarðhitaverkefni í Grikklandi sem mjög er áhugavert fyrir íslenska tækniráðgjafa að fylgjast með. Eðlilegt er að Orkustofnun fylgist vel með þessum málum þar sem flestir jarðvísindamenn landsins með reynslu á sviði jarðhitarannsóknna starfa hjá þeirri stofnun.

Benda má á að Slippstöðin á Akureyri hefur í samvinnu við finnska aðila kannað möguleika á að flytja út þekkingu sína og reynslu við skipasmíðar og hugsanlega smíði tilraunaskipa. Ákveðnir aðilar í Marokkó sýndu þessu verkefni áhuga en samningar náðust ekki. Nú er verið að reyna fyrir sér víðar á þessu sviði.

Úlfur Sigurmundsson framkvæmdastjóri Útflutningsmiðstöðvar iðnaðarins hefur haft með höndum athuganir á mögulegum útflutningi fiskveiði- og fiskvinnsluverkefna í Vestur-Afríku og víðar. Tilgangurinn er sá að flytja út íslenska framleiðslu, þekkingu og reynslu á fiskveiða- og fiskvinnslusviðinu. Þessi verkefni hafa notið aðstoðar Norræna verkefnaútflutningssjóðsins, en skilyrði aðstoðar þar eru m. a. þau að norrænir hagsmunir séu skýrir og að hið minnsta tvær Norðurlandþjóðanna eigi hagsmuna að gæta í hverju verkefni sem sjóðurinn styrkir. Að auki hefur sjóðsstjórnin lagt þunga áherslu á að verkefni feli í sér raunhæfa möguleika á viðskiptum sem byggjast á markaðslegum sjónarmiðum. Í árslok 1983 höfðu íslenskir aðilar fengið 128 000 finnskra marka framlög úr sjóðnum og voru það 6% þess heildarfjár sem verið hafði verið til aðstoðar.

Þótt hér hafi einkum verið vikið að möguleikum Íslendinga til útflutnings á sérþekkingu á sviði sjávarútvegs og jarðhita eru möguleikarnir til á fleiri sviðum. Í erindi Pálma Kristinssonar, byggingarverkfræðings, sem mjög hefur hugað að útflutningsmöguleikum innlands verktakaiðnaðar, á aðalfundi Verktakasambands Íslands 30. mars s. l. kom m. a. fram að útflutningur á verktakastarfsemi væri nauðsynlegur og eðlilegur þáttur í þróun verktakaiðnaðarins hér á landi. Hann fullyrti að þrátt fyrir frekar bágborið ástand verktakaiðnaðarins í heild væru hér á landi 2–4 verktakafyrirtæki sem ættu möguleika á og hefðu þörf fyrir að komast á erlenda markaði. Ástæðan væri einkum lítil og sveiflukenndur markaður hér á landi og að þannig hefði verið brugðist við svipuðum vanda meðal annarra þjóða. Á Norðurlöndunum hefðu opinberir aðilar og fyrirtæki á öllum sviðum byggingar- og mannvirkjagerðar (ráðgjöf, hönnun, framkvæmdir) tekið höndum saman til að efla þessa starfsemi. Ávinning slíkrar starfsemi taldi Pálmi einkum fölginn í eftirfarandi:

- Tækifæri gefst til að flytja út hugvit, reynslu og verkkunnáttu íslenskra verktakafyrirtækja og tæknimanna.
- Í kjölfar slíkrar starfsemi fylgir oft aukin eftirspurn eftir iðnarðarvörum tengdum mannvirkjagerð.
- Við störf erlendis fæst reynsla á ýmsum sviðum sem síðar kemur að gagni við úrlausn verkefna hér heima og stuðlar því að tækniframförum og aukinni framleiðni í íslenskum byggingariðnaði.
- Við störf erlendis skapast sambönd við erlend verktakafyrirtæki í samkeppni og samstarfi og ætti það að efla fyrirtækin.
- Útflutningur á verktakaiðnaði skapar nýja starfsmöguleika og er gjaldeyrisaflandi.
- Reynsla nágrannaþjóðanna sýnir að útflutningur á verktakastarfsemi er arðvænlegri en sambærileg starfsemi á heimamarkaði.

Þá kom fram í máli Pálma að markaðsöflun væri gífurlega kostnaðarsöm og í nágrennalöndunum hafi opinberir aðilar komið til aðstoðar með lánaþyrirgreiðslu og markaðsöflun gegnum utanríkisþjónustu eða markaðsskrifstofur erlendis.

Flutningsmenn þessarar tillögu telja að það sé lykilatriði að samræma betur útflutnings-tilraunir Íslendinga. Útflutningur á hugviti og þjónustu þarf að teljast eðlilegur þáttur í útflutningsstarfsemi þjóðarinnar.