

UTDRAG AV
STATSMINISTERENS FOREDRAG PÅ LANDSMØTET FOR NORSK FORBUND
FOR ARBEIDSLEDERE OG TEKNISKE FUNKSJONÆRER, 26. OKTOBER 1978

Hvis norsk økonomi i framtiden skal ha en balansert utvikling, uten for store underskudd i utenriksøkonomien og med en høy sysselsetting, må vi satse på et bredere spektrum av industriprodukter, både for eksport og for hjemmemarkedet i konkurranse med utlandet.

Oljen løser noen av våre økonomiske problemer, men langt fra alle. Vi trenger et variert og mangesidig næringsliv i tillegg til den økende oljevirkosomhet, ikke minst av hensyn til sysselsettingen i distriktene. Dertil må vi aldri glemme at oljevirkosomheten er et midlertidig innslag i norsk økonomisk historie. Vi må aldri se bort fra at oppgaven er å skape en norsk økonomi som står på egne bein den dag oljebrønnene er tomme.

Det er ikke lett å finne de nye nødvendige ekspansjonsområder for norsk industri. Dels er det et vanskelig spørsmål å finne produktene, metodene. Dels er det et spørsmål om markedsføringen som blir en mer og mer viktig faktor. Som et lite industriland er det vanskelig for de norske industribedrifter, som er små i internasjonal sammenheng, å kunne satse nok på produktutvikling, forskning, videreutdanning av fagpersonell m.v. Videre er det vanskelig for norske industribedrifter å skape det nødvendige internasjonale markedsføringsapparat for de ofte høyt spesialiserte produkter det er tale om.

Jeg har tidligere hevdet at myndighetene og næringslivet har et felles ansvar for industriens utvikling i Norge. Jeg vil gjenta dette, og vil gjerne presisere at det er i første rekke næringslivet selv som har ansvaret for hvilke produkter som skal lages. Regjeringens hovedansvar ligger i å fastlegge de økonomisk/politiske rammebetingelser for industrien. Dessuten har Regje-

ringen et betydelig ansvar for større internasjonale samarbeidsordninger.

En av utviklingsveiene for å gi norsk industri større bredde må ligge i å etablere samarbeidsordninger mellom norsk industri og andre lands industri. Hvis vi på denne måten kan kople oss inn i større, bredere utenlandske industrimiljø, vil dette være med på å løse noen av de oppgavene vi står overfor i retning av å skape en industri med større produksjonsbredde med vekt på høyt foredlede produkter. Videre vil slike samarbeidsordninger kunne løse avgjørende markedsføringsoppgaver som er en viktig side av industriens problemer.

Den handelspolitiske fordel som vårt oljeoverskudd gir oss, har gjort det lettere å innlede drøftinger med andre land om et industrielt samarbeid hvor Norge som gjenytelse for lang-siktige eksportkontrakter for olje, kan få en bedre tilgang til utenlandske industrielle miljøer.

Dette er den viktigste siden ved det samarbeid som er under oppbygging mellom Sverige og Norge gjennom Volvo-avtalen. I bestrebelsene etter en strukturomlegging av norsk industri med et sterkere internasjonalt samarbeid er det naturlig i første rekke å vende blikket til vårt naboland Sverige som allerede er vår viktigste økonomiske samarbeidspartner.

Dernest, Volvo er svensk industris fremste bedrift. Blant de mange fremragende svenske industrielle foretak som har vært med å skape en solid bredde og dybde i svensk økonomi, inntar Volvo en særstilling. Den inntar denne særstilling, både på grunn av sin størrelse - den er landets største industriforetak - og også fordi dens ekspansjon har skjedd på et område hvor det alltid har vært usedvanlig sterk internasjonal konkurranse.

Blant de konkrete ting som her har kommet til uttrykk og som har vært gjenstand for mye debatt, er korttidsplanen for fremtidige virksomheter som vil lokaliseres til Norge. Sammen med denne planen har det vært gitt tall for det antall nye arbeidsplasser som vil følge av denne virksomhet.

Jeg tror disse eksempler er viktige fordi de bidrar til å gi konkrete eksempler på det samarbeid som bygges opp. Det gir interessante perspektiver å se at viktige oppgaver i utviklingsarbeidet og i det industrielle produksjonsarbeid vil bli plassert i Norge.

Men jeg vil likevel understreke at dette alene ikke er det viktigste. Det viktigste er at norske interesser går inn som likeverdige partnere med svenske interesser i et 40 - 60 samarbeidsforhold. Dette gir oss for fremtiden en stor og betydningsfull del i Volvos virke og vekst.

Mange har vist en viss skepsis overfor avtalen. Jeg kan forstå at for utenforstående som ikke har tatt del i arbeidet og drøftingene med Volvo, virker det overveldende, og vanskelig, å skulle hoppe på et slikt nytt stort avtaleverk uten mer grundig å ha vurdert de enkelte sidene ved det. Jeg forstår godt den avventende holdning som mange har tatt.

Jeg har fått det inntrykk at det innenfor enkelte hold i industrien er en viss engstelse for at Regjeringen vil gjennomføre samarbeidet med Volvo på en slik måte at bestemte bedrifter vil få særfordeler. Jeg har inntrykk av at man er engstelig for at særfordeler i form av kapitaltilgang, garanterte bestillinger m.v. vil gi enkelte bedrifter særfordeler, som må bæres av resten av samfunnet.

Jeg vil gjerne slå fast at det er Regjeringens hensikt ikke å gi noen slike særfordeler.

Den konkrete gjennomføringen av samarbeidet med Volvo vil dels skje i Volvos egen regi. Det nye felles svensk/norske aksjeselskap skal ha en del av sitt hovedkontor i Norge. Videre vil det nye selskap få noe av sitt utviklings- og forskningsarbeid lokalisert til Norge, og en del av selskapets produksjon skal også skje her.

Ut over dette vil andre norske bedrifter komme inn som underleverandører, eller på andre måter bli trukket inn i Volvos samlede virksomhet. Dette vil måtte skje på konkurransedyktige betingelser. Men med et felles svensk/norsk styre for den samlede virksomhet og med partenes bestemte intensjon om å gjøre selve det nye selskap til et reelt svensk/norsk fellesskap, ligger det en sterk oppfordring til å søke samarbeidsordninger med norsk næringsliv. Sett fra norsk næringslivs synspunkt ligger det her en utfordring og en mulighet.

Når vi satser på Volvo-avtalen, er ikke dette noe alternativ til satsing på norsk industri. Volvo-samarbeidet er satsing på norsk industri. Norsk industri og norske arbeidsplasser skal trygges ved de direkte og indirekte virkninger av det samarbeid vi legger opp til.

Vi vet at med det betydelige omfang som Volvos virksomhet har i dag, og som det etter rimelig vurdering vil få i fremtiden, vil denne virksomheten ha et omfang som vil ruve i det forholdsvis begrensede norske industrielle miljø.

Dette innebærer at den faglige stimulans til det industrielle miljø i vid forstand også vil være til fordel for annen norsk industriell og teknisk virksomhet. I Sverige skjer det en rekruttering til andre industriselskaper fra Volvos kretser, og Volvo rekrutterer personell fra andre deler av svensk næringsliv.

Vi har all grunn til å gå ut fra at de samme virkninger og vekselvirkninger vil komme som en impuls til norsk økonomi.

Den utvikling som forutsettes å skje innenfor materia-
lene aluminium og plast bør kunne få betydelige virkninger for
annen industriell virksomhet i Norge i tillegg til den som er
direkte knyttet til Volvo. Når det gjelder aluminium ligger vi
i utgangsposisjonen godt an, med en høy kvalitet i metallurgis-
ke prosesser. Dette er en forutsetning for mye av den bearbei-
ding av aluminium som ligger foran oss.

Jeg tror at når det gjelder virkningene i selve næ-
ringslivet, vil det være vinninger å hente både ved den direkte
tilførsel til vår industri som Volvos egne virksomheter vil gi.
Dertil vil mulighetene for underleveranser og annet produksjons-
samarbeid kunne bety mye for et stort antall bedrifter, og gene-
relt vil all norsk industri og liknende virksomhet ha en fordel
ved å få et så sterkt faglig miljø knyttet til vår egen økonomi.

Når det gjelder kommunene i Norge, distriktsutbygging og
andre sider ved den offentlige virksomhet vil det tilskudd til
den samlede industrielle aktivitet som Volvo-avtalen åpner mu-
ligheter for, kunne gi betydningsfulle fordeler for mange distrik-
ter.

For industriarbeiderne vil de bedre muligheter til å
holde oppe en lønnsom industriproduksjon av høyt foredlede va-
rer, være en faktor som på lengre sikt kan bidra til å trygge
arbeidsplasser og inntekter.

Fra enkelte hold har det vært gitt kritiske merknader
om avtalen, som kanskje skal tydes dithet at avtalen alt/i alt
ikke vil være til noen fordel for Norge. Ett av de argumenter
som jeg har sett i denne sammenheng, er at bilproduksjon på

lengre sikt ikke er noen gullgruve. Det pekes på internasjonale utredninger hvor det antydes at en stor del av den fremtidige vekst i bilproduksjonen trolig vil finne sted i Asia, Latin-Amerika og Afrika. Dette vil både være en følge av at kostnadene er lavere i disse landene, og at nye viktige forbrukerområder ligger der.

Det har også vært antydnet at med en usikker fremtid i verdenssammenheng, med hensyn til drivstoff for biler, tendensene til en utflating av den økonomiske vekst i industrilandene m.v., er det nå for sent å tro på en ny gullalder for bilproduksjonen.

Jeg vil ikke gå inn på alle de enkelte ledd i de resonnement som her har vært anført. Men jeg vil heller ikke utelukke at europeisk bilproduksjon kanskje befinner seg i nærheten av sin topp. Jeg vil ikke utelukke muligheten av at bilproduksjon i Europa, herunder også Volvos bilproduksjon om en del år slutter å vokse.

Men dette er en situasjon og en fremtidig usikkerhet som vi har i all industriell produksjon. Nesten ikke for noen norske industrivarer vil vi kunne med sikkerhet si at vi om 10 år, om 15 år har et sikkert og godt konkurransedyktig internasjonalt marked for de varene vi nå produserer.

Dette er en viktig side av dynamikken i det økonomiske liv, at utviklingen skjer i baner og i tempo som det aldri har vært mulig å forutse lang tid i forveien. Hertil kommer at det kanskje er større og dypere usikkerhetsfaktorer nå enn eksempelvis for 15 år siden.

Det som trengs, er en industri med evne til å tilpasse seg de nye og skiftende tendenser.

Volvo har vist seg å ha styrke nok til å tilpasse seg skiftende internasjonale markedsforhold gjennom 50 år. Den står minst like sterkt som noen annen skandinavisk industribedrift i den utfordring man alltid har foran seg når det gjelder å finne nye produksjonsformer for å utnytte nye markeder der hvor gamle markeder svinner inn.

Hovedsaken ved den debatt vi bør få om Volvo-avtalen bør ikke være å gjette best mulig på hvor ekspansjonsområdene ligger innen alle de feltene som er mulige. Hovedsaken ligger etter mitt skjønn i å diskutere på hvilken måte, ^{vi} ut fra den styrke som ligger i dagens Volvo-konsern, fra norsk side kan øke og forsterke den kapasitet som her ligger, og å være med å lede selskapet slik at det blir et reelt svensk/norsk foretak med engasjement, utfordring og fordeler rimelig fordelt mellom begge landene.

Jeg ser på Volvo-avtalen som en mulighet, en utfordring og en styrking av svensk/norsk samarbeid som på mange felter vil være med å trygge både norske og svenske interesser i fremtiden. Det gjelder arbeidsplassene, det gjelder inntektene og det gjelder fremgangen i det industrielle faglige miljø. Selv om ingen kan gi håndfaste garantier for fremtiden, ligger det i Volvos rike faglige miljø, i selskapets økonomiske styrke, og i den internasjonale good-will som er basert på selskapets kvalitet, en slik styrke alt i alt at det ligger så nær en garanti som det er mulig å få til i den verden vi lever i med et økonomiske dynamisk system og med en fremtid som generelt har mye usikkerhet i seg.

Vi står nå foran avgjørende forhandlinger.

Viktige og vanskelige spørsmål er enda uløst.

Vi går til forhandlingene med vilje til å finne balanserte løsninger til beste for alle parter.

Vi ser en utfordring i å bringe den endelige avtalen i havn på grunnlag av prinsippavtalen. Vi ønsker et bredt energi- og industrisamarbeid med Sverige - men selvsagt ikke for enhver pris.