

Industriens og arbejdskraftens vilkår

Flemming Skov Jensen
LO-Skolen, Helsingør

SUMMARY: The article treats production strategies suitable for increasing Danish export. The obstacles meeting new firms in the initial phase, the degree of competition among Danish firms on the export markets, and innovation requirements are discussed. The author stresses the importance of a well functioning labour market. The need of a fair and realistic wage policy is underlined.

Tak for mulighed for deltagelse.

Jeg vil kommentere ud fra 2 forudsætninger:

1. Som formand for bestyrelsen af Dansk Biscuit Compagni, en af landets største kooperative virksomheder.
2. Som forstander for LO-Skolen, med uddannelse af tillidsmænd som område og med snæver tilknytning til fagbevægelsen.

Mit første udgangspunkt er så interessant, at det i denne sammenhæng er vigtigt at knytte nogle kommentarer til de foregående indlæg.

Som svar på konferencens første hovedspørgsmål – et absolut ja til, at det er industrien, der skal løse balanceproblemerne. Med skyldig hensyntagen til den voksende servicevirksomhed – specielt et af balanceproblemerne, beskæftigelsen, vil ikke kunne løses uden en voksende servicevirksomhed.

Hele melodien i den nuværende regerings politik er, at vi skal genskabe optimismen, producere os ud af krisen, øge investeringerne o.s.v.

Jeg er enig meget langt.

Der hvor uenigheden begynder er ved diskussion af den meget skæve økonomiske fordeling, der er en konsekvens af denne politik. Men det har vi jo eftermiddagen til at tage sig af.

Dansk Biscuit Compagni er en kooperativ virksomhed.

Begrebet kooperativ virksomhed er af et varierende indhold, men fælles for alle virksomhederne er det, at de medvirkende får løn for at arbejde, og at kapitaldannelsen i alt overvejende grad tilfalder fællesskabet. Jeg nævner det, fordi det kan være nyttigt at foretage sammenligninger på de forskellige ejerformer. Især når man ser på alle d

Industriens og arbejdskraftens vilkår

Flemming Skov Jensen
LO-Skolen, Helsingør

SUMMARY: The article treats production strategies suitable for increasing Danish export. The obstacles meeting new firms in the initial phase, the degree of competition among Danish firms on the export markets, and innovation requirements are discussed. The author stresses the importance of a well functioning labour market. The need of a fair and realistic wage policy is underlined.

Tak for mulighed for deltagelse.

Jeg vil kommentere ud fra 2 forudsætninger:

1. Som formand for bestyrelsen af Dansk Biscuit Compagni, en af landets største kooperative virksomheder.
2. Som forstander for LO-Skolen, med uddannelse af tillidsmænd som område og med snæver tilknytning til fagbevægelsen.

Mit første udgangspunkt er så interessant, at det i denne sammenhæng er vigtigt at knytte nogle kommentarer til de foregående indlæg.

Som svar på konferencens første hovedspørgsmål – et absolut ja til, at det er industrien, der skal løse balanceproblemerne. Med skyldig hensyntagen til den voksende servicevirksomhed – specielt et af balanceproblemerne, beskæftigelsen, vil ikke kunne løses uden en voksende servicevirksomhed.

Hele melodien i den nuværende regerings politik er, at vi skal genskabe optimismen, producere os ud af krisen, øge investeringerne o.s.v.

Jeg er enig meget langt.

Der hvor uenigheden begynder er ved diskussion af den meget skæve økonomiske fordeling, der er en konsekvens af denne politik. Men det har vi jo eftermiddagen til at tage sig af.

Dansk Biscuit Compagni er en kooperativ virksomhed.

Begrebet kooperativ virksomhed er af et varierende indhold, men fælles for alle virksomhederne er det, at de medvirkende får løn for at arbejde, og at kapitaldannelsen i alt overvejende grad tilfalder fællesskabet. Jeg nævner det, fordi det kan være nyttigt at foretage sammenligninger på de forskellige ejerformer. Især når man ser på alle d

»gulerødder« Wernerfeldt og Brinch sætter op som en betingelse for at få virksomhedsejere til at lave virksomhed.

Jeg skal dog medgive, at specielt det at starte nye virksomheder er en meget svær sag. Her skal virkelig kæmpes, der er mange problemer og fallitter på denne vej – uanset om det er ved privat eller kooperativ virksomhed.

Jeg nævnte DBC som et eksempel på en kooperativ virksomhed. DBC producerede indtil 1984 kun småkager til eksport – Danish Butter Cookies. Efter 1984, hvor vi overtog Karen Volf – hende den flinke dame – tilkom der yderligere en kageproduktion til hjemmemarkedet og eksport. Virksomheden er den største på markedet (større end Kjeldsen). Omsætningen er mere end 10-doblet på 10 år.

Vi forventer et koncernsalg i 1986 på 760 mill. kr., hvoraf mere end 2/3 går til eksport.

Vi har godt 500 ansatte.

Koncernen har haft stor vækst med alle de vækstproblemer, der også ligger i en privatvirksomhed.

En koncern, der har mange direktører og eksperter af enhver slags, og som anvender konsulenter i virksomhedens strategiske planlægning.

Virksomheden er sammenfattende et godt eksempel på en dansk nicheproduktion på et område, hvor man ikke umiddelbart skulle forvente specielt store danske muligheder.

Jeg har været med som bestyrelsesformand for virksomheden i en årrække, og kan derfor nikke genkendende til mange af de problemer, der er nævnt her i dag.

Der er specielt 3 ting jeg vil nævne af mere generel karakter som specielt har haft betydning for DBC's vækst.

1. Vanskeligheden ved at udvikle en virksomhed fra begyndelsen til 20-30 medarbejdere er meget store. Udviklingen er i denne fase præget af meget stærke økonomiske og menneskelige afsavn hos en snæver ledergruppe.

Knopskydningen fra eksisterende virksomheder vil gøre denne udviklingsproces meget lettere.

Min anbefaling vil være, at man i det videre arbejde for at udvikle vores erhvervsliv, i langt højere grad vil forske og udvikle denne proces.

2. Konkurrence er udmærket.

Men konkurrence, der indebærer, at danske virksomheder ødelægger for meget for hinanden på eksportmarkederne er helt klart til skade. Problemet er varierende kendt indenfor de forskellige brancher. Indenfor den danske eksport af butter cookies på 1½ mia. kr. pr. år, med kun 4-5 udbydere vil der være indlysende fordele ved et samarbejde. På området har man haft et meget dårligt samarbejde.

Det manglende samarbejde har resulteret i relativt faldende priser gennem de sidste 10 år.

De relativt faldende priser har dog betydet, at vi har kunnet holde udenlandske konkurrenter væk.

De relativt faldende priser har yderligere medført en meget stærk udvidelse af markedet med langt større produktionskapaciteter.

Man mindes virkelig sin børnelærdom hos Ølgaard om forskellige elasticiteter i markedskurverne. Man er i denne forbindelse glad for ikke at være rugbrødsproducent på det danske marked.

3. Den sidste ting jeg vil nævne er produktudviklingen.

Der er for mange eksempler på virksomheder, der har slået sig til ro på bestemte produkter og produktionsvilkår.

Markedsforhold, transportomkostninger, produkter på markedet, efterspørgslen m.v. ændrer sig hele tiden.

Vanskeligheden ved produktudviklingen er naturligvis den, at der normalt går meget lang tid mellem indsats og færdigt resultat.

Mit andet udgangspunkt for at kommentere de forudgående erhvervslederoplæg er som forstander for LO-Skolen.

Det jeg her må formodes, at skulle sige noget om, er *arbejdskraftens rolle i hele den erhvervsudviklingsproces*.

Alene anvendelsen af ordet »arbejdskraft« antyder, at vi har at gøre med noget *enkelt, fremmedgjort og anonymiseret*, der blot skal udføre en *ordre*. Ordren gives af *ejer og ledelse* og helst til en *betaling*, der skal være så *lav som vel muligt* – og som altid er *for høj* (konkurrenceevnen).

Her er nok at tage fat på.

Arbejdsmarkedet er ikke nogen entydig størrelse.

Der er et marked for tusindvis af forskellige slags arbejdskraft til enhver tid – desværre ændrer de enkelte delmarkeder sig meget hurtigt. Vi må se på muligheder for uddannelse og omskoling.

Det er sværere end som så. Se blot på samfundets planlægning af f.eks. de humanistiske uddannelser i 70erne, hvor reaktionen kom med 10-15 års forsinkelse.

Denne del af kommentaren vil man se hos Morten Knudsen.

Lønstruktur: Der er et paradoks i, at man ved fastsættelsen af 2% lønstigningsrammer tror på, at udbud og efterspørgsel kan sættes ud af kraft i den privatkapitalistiske samfundsøkonomi.

Det sker da heller ikke i praksis.

Lønstigningen på 2% gælder for den offentlige sektor og de dele af den private sektor med ringe arbejdskraftefterspørgsel. I den private sektor løber lønningerne for øjeblikket.

Det er ingen hemmelighed, at netop de højstlønnede løber stærkest, og specielt indenfor den sektor, der handler med penge er stigningerne særlig store.

Det er ikke mærkeligt - for efterspørgslen er til det.

Det er mere underligt, at mange af disse pengenes forvaltere, er dem der på bedste præstemaner kan tale om urimeligheden af, at murersvenden kræver 10 kr. mere i timen.

Murersvenden får 10 kr. mere i timen fordi der er mangel på murere. Det er lige så meget markedsmekanisme som alle andre krav.

Jeg skal ikke forsøge mig som spåmand i de kommende overenskomstforhandlinger på arbejdsmarkedet. Jeg tror dog, at det er givet, at vi kommer til at opleve mere decentrale forhandlinger, der i overensstemmelse med markedsmekanismen vil søge, at genskabe en mere rimelig økonomisk fordeling.

Afslutningsvis vil jeg sige følgende:

De ansatte i virksomhederne har i hele processen omkring løsningen af balanceproblemerne en meget centralt betydning.

Det drejer sig ikke bare om løn - men det drejer sig også om løn. Det er vigtigt, at de ansatte har et godt forhold til den virksomhed de arbejder på. Det er også i høj grad ledelsens ansvar og interesse. Det helt afgørende problem bliver de ansattes ejendomsret til de voksende værdier i virksomhederne. Værdierne skal være der, det er et spørgsmål om ejendomsretten til dem.