

Hvað er í lagi og hvað þarf að bæta?

- Erindi Steinþórs Ólafssonar á Iðnþingi 15. mars 2002 -



Ráðherrar, formaður Samtaka atvinnulífsins og aðrir góðir gestir!

Ég vil í upphafi þakka þann heiður að vera boðið að flytja erindi hér á Iðnþingi.

Hér á eftir mun ég fjalla um útflutning á framleiðsluvörum og hugviti af sjónarhóli okkar í Sæplasti hf. Fyrirtækið hefur verið í útflutningi á framleiðsluvörum sínum frá árinu 1985 og hann hefur aukist ár frá ári. Á allra síðustu árum hefur fyrirtækið farið í markvissa útrás og er nú auk Dalvíkur með verksmiðjur í Alasundi í Noregi, New Brunswick í Kanada og Ahmedabad á Indlandi. Auk þess erum við með söluskrifstofur í Noregi, Hollandi, Hong Kong, Kanada, Mexíkó og Bandaríkjunum. Heildarfjöldi starfsmanna Sæplasts er um 260 manns, þar af eru um 220 starfsmenn erlendis. Það segir sína sögu að um 90 af hundraði af tekjum Sæplasts koma af sölu á framleiðsluvörum okkar erlendis – heimamarkaður stendur því aðeins undir um 10 prósentum af heildartekjum Sæplasts.

Í þau ár sem við höfum verið með rekstur í fjórum löndum höfum við fengið nokkuð góðan samanburð á rekstrarumhverfi fyrirtækja og sá samanburður er nokkuð fróðlegur. Ég vil almennt segja að þessi samanburður er Íslandi hagstæður og þegar á allt er litið tel ég að nú um stundir sé rekstrarumhverfi iðnfyrirtækis á borð við Sæplast hagstæðast hér á landi í samanburði við Noreg, Kanada og Indland.

Jákvæðir þættir

Auðvitað er það svo að í rekstrarumhverfi fyrirtækja í öllum þessum löndum eru bæði jákvæðir og neikvæðir þættir. Hér á landi vil ég tvímælalaust segja að jákvæðu þættirnir eru fleiri og það er enginn vafi í mínum huga að ýmsar aðgerðir hins opinbera, m.a. í skattamálum, hafa lagað samkeppnisstöðu íslenskra iðnfyrirtækja töluvert á síðustu misserum. Við skulum fyrst skoða það sem ég vil kalla styrkleika reksturs iðnfyrirtækis hér á landi:

1. Reynsla okkar er sú að starfsfólk Sæplasts hér á landi er um margt sveigjanlegra en við þekkjum frá starfsstöðvum okkar erlendis. Ef til vill má orða það svo að starfsmenn hér heima séu meðvitaðri um gang fyrirtækisins og tilbúnari til þess að leggja mikið á sig fyrir vöxt og viðgang þess. Vinnutíminn er hér töluvert sveigjanlegri en til dæmis í Noregi og Kanada og allar breytingar í þeim efnunum reynast auðveldari en við þekkjum ytra. Ég vil líka nefna að í Noregi er bundið í lög að í stjórnnum hlutafélaga skuli alltaf vera einn fulltrúi starfsmanna, þótt þeir eigi ekki hlut í fyrirtækjunum. Þetta setur stjórnendum töluvert miklar skorður og gerir þeim erfiðara um vik að taka ýmsar ákvarðanir.

Ég tel afar mikilvægt að við viðhöldum og jafnvel aukum þennan sveigjanleika á íslenskum vinnumarkaði. Til dæmis finnst mér jákvætt að kjarasamningar atvinnurekenda og starfsmanna hafa í auknum mæli verið að færast inn á sjálfa vinnustaðina. Það eykur líkurnar á nánu og jákvæðu samstarfi stjórnenda fyrirtækjanna og annarra starfsmanna, sem er ein af lykilsorsendum þess að góður árangur náist.

2. Nálægð okkar hér á Íslandi við náttúruauðlindirnar er að mínu mati mikill kostur og hennar höfum við tvímælalaust notið í stöðugra raforkuverði en ella. Hins vegar er raforkuverð hér á landi að jafnaði ekki lægra en starfsstöðvar okkar erlendis greiða.

3. Almenn þekking starfsfólks hér og hátt menntunarstig er ótvírætt kostur í rekstrarumhverfi fyrirtækis eins og Sæplasts. Starfsmenn hafa gæðavitund, ef svo má segja, þeir eru vel meðvitaðir um að markaðurinn kallar eftir fyrsta flokks framleiðslu og á heimtingu á því að fá hana. Háu menntunarstigi starfsfólks hér á landi fylgir hins vegar nokkuð hár launakostnaður.

4. Þótt það kunní kannski að koma einhverjum á óvart, þá er skrifinnnska í tengslum við fyrirtækjarekstur hér hverfandi lítil miðað við hin löndin þar sem við störfum. Of mikil skrifinnnska getur einfaldlega verið mjög hamlandi þáttur í rekstri fyrirtækja, það þekki ég vel úr

verksmiðju okkar á Indlandi og í Noregi tengjast ófáar skýrslurnar opinberu eftirliti, til dæmis varðandi vinnueftirlit og umhverfismál.

5. Skattaumhverfi fyrirtækja hér á landi hefur tekið stórstígu breytingum til hins betra á síðustu misserum. Með því að lækka tekjuskatt fyrirtækja úr 30% í 18% er Ísland mun fýsilegri kostur en áður fyrir fyrirtækjarekstur. Til samanburðar er álagður tekjuskattur á fyrirtæki í Noregi 28% og 40% í Kanada. Þessar breytingar í skattamálum eru í mínum huga til þess fallnar að fyrirtæki efla starfsemi sína hér á landi og hverfi í sumum tilfellum frá því að færa hana úr landi.

Þess má líka geta að launatengd gjöld eru lægri hér á landi en í Noregi og ívíð lægri en í Kanada.

6. Sem stendur eru umhverfisskattar á íslensk fyrirtæki langt frá því að vera jafn háir og þekkist til dæmis í Noregi. Það er þó rétt að gera ráð fyrir að þessi kostnaður eigi eftir að hækka hér á landi, eins og víðast hvar erlendis.

Neikvæðir þættir

1. Ef við hins vegar skoðum neikvæða þætti við fyrirtækjarekstur hér á landi, þá staldra ég fyrst við lítinn heimamarkað sem er án efa stærsti veikleikinn í íslenskum iðnrekstri. Það má orða það svo að lítill markaður hér heima dragi máttinn að nokkru leyti úr fyrirtækjum varðandi til dæmis vörupróun og arðsemi af rekstri.

2. Fjarlægðin frá okkar mikilvægustu mörkuðum er einn af helstu óvinum iðnfyrirtækis sem flytur út stóran hluta framleiðslunnar. Ég tel að þessi mikla fjarlægð frá stærstu mörkuðunum geti hamlað vörupróun og þar með leitt til ákveðinnar stöðnunar. Í bæði Noregi og Kanada verðum við hins vegar varir við meira áreiti frá markaðnum sem aftur hefur leitt til þess að við sjáum möguleika í því að nýta verksmiðjurnar til framleiðslu nýrra framleiðsluvara fyrir markaði sem við höfum ekki áður verið í tengslum við. Í þessu sambandi vil ég nefna fiskeldisgeirann í Noregi og kjötiðnaðinn í Bandaríkjunum. Við höfum í auknum mæli farið inn á þá braut hjá Sæplasti að koma á fót söluskrifstofum á okkar helstu markaðssvæðum og skapa þannig þá nálægð og oflugu tengsl sem eru nauðsynleg til þess að viðhalda góðum viðskiptasamböndum og skapa ný.

3. Að óbreyttu tel ég að samningurinn um evrópska efnahagssvæðið tryggi ekki að fullu framtíðarhagsmunum íslenskra iðnfyrirtækja inn á markaði í Evrópu. Þess vegna hlýt ég að velta vöngum yfir því hvort hagsmunum okkar væri ekki best borgið með því að Ísland væri aðili að Evrópusambandinu. Í það minnsta tel ég afar mikilvægt að íslensk stjórnvöld tryggi með samningum að hagsmunir íslenskra fyrirtækja gagnvart evrópskum samkeppnisfyrirtækjum verði tryggðir.

4. Við sem erum í útflutningi finnum vel að íslenska krónan er mjög veikur gjaldmiðill og því er það áleitinn spurning hvort við eigum ekki að taka upp evruna. Því fylgir töluverður kostnaður fyrir fyrirtæki eins og Sæplast að vinna í einni mynt hér en annarri í bróðurparti ríkja Evrópusambandsins. Í þessu sambandi er þó vert að geta þess að það var spor í rétta átt þegar fyrirtækjum var heimilað að gera upp í erlendri mynt.

5. Flutningagjöld á aðföngum til landsins og framleiðsluvörum okkar á markaði erlendis hafa stöðugt verið að hækka, hlutfallslega hefur þessi liður hækkað verulega á síðustu árum og er farinn að íþyngja rekstrinum. Við verðum því með öllum hugsanlegum ráðum að taka á þessum þætti og þar tel ég að ríkið geti komið að málum með til dæmis endurskoðun á vörugjöldum og umtalsverðri lækkun eða niðurfellingu þungaskatts af landflutningum. Sömuleiðis er það mín skoðun að það þurfi að rýmka ramma vinnulöggjafarinnar sem geri íslensku skipafélögunum kleift að ná fram hagræðingu í rekstri og lækka kostnað, sem aftur geti skilað lægri farmgjöldum. Þetta er einfaldlega brýnt hagsmunamál fyrir íslensk iðnfyrirtæki því við búum í dag við dýrustu farmgjöld við norðanvert Atlantshaf.

6. Hvað sem hver segir ríkir hér fákeppni á fjármálamarkaði og hún endurspeglast í gríðarlega háum vaxtagjöldum sem íslenskur iðnaður getur ekki staðið undir til lengdar.

Útrás fyrirtækja

Á tyllidögum er talað um mikilvægi útrásar íslenskra fyrirtækja og ég get verið því sammála að hana ber að efla eins og kostur er, því viðskiptahindranir munu þegar til lengri tíma er litið falla ein af annarri og þá verða hérlend fyrirtæki að vera búin að koma sér vel fyrir á vænlegum markaðssvæðum. Hins vegar er ekki nóg að ríkisvaldið sé tilbúið að greiða fyrir útrás fyrirtækja, með rýmku lagaramma um fjármagnsflutninga milli landa og afnámi verðbreytingarfærslna sem gerir reikninga okkar trúverðugri í huga erlendra birgja. Bankakerfið verður líka að vera

með á nótunum og gera íslenskum fyrirtækjum auðveldara með að sækja út á erlenda markaði. Að mínu mati verða bankar hér á landi að eiga samstarf við erlendar fjármálastofnanir. Ég vil þó taka fram að viðskiptabanki Sæplasts hefur staðið sig vel hvað þetta varðar, en almennt tel ég að bankakerfið og raunar einnig hérlend endurskoðunarfyrirtæki þurfi að eiga nánara samstarf við erlend fyrirtæki á sömu sviðum og öðlast alþjóðlega hugsun, ef svo má segja.

Framleiðsla á Íslandi eða erlendis

Þrátt fyrir þá skoðun mína að við eigum að efla eins og kostur er framleiðslu hér heima, þá er það nú einu sinni svo að það geta verið mikil sóknarfæri í því fólgin fyrir fyrirtæki að byggja upp framleiðslu að hluta eða öllu leyti á erlendri grundu. Svokallaðir tvísköttunarsamningar og aðrir samningar milli Íslands og annarra ríkja geta greitt úr ákveðnum vandkvæðum í þessum efnum. Uppbygging íslenskra fyrirtækja erlendis þarf alls ekki að vera neikvæð, hún þýðir ekki endilega að verið sé að flytja atvinnu úr landi. Í mörgum tilfellum kann að vera hagkvæmara fyrir alla aðila að hluti starfsmannar sé erlendis, en ákveðnir þættir séu hér heima. Við höfum ágæt dæmi um íslensk fyrirtæki sem eru fyrst og fremst að flytja út þekkingu. Þar nefni ég til dæmis Össur og Marel. Sæplast er líka að flytja út þekkingu í meðferð matvæla, þrátt fyrir að framleiðslan sjálf sé að hluta til erlendis.

Ólíkar aðstæður

Þó svo að ég sé ekki sérstakur talsmaður styrkja hins opinbera til atvinnufyrirtækja á landsbyggðinni, þá get ég ekki látið hjá líða að nefna að samkeppnisskilyrði iðnfyrirtækja á höfuðborgarsvæðinu og utan þess eru gjörólík. Ég geri þá kröfu til stjórnvalda að þau skapi iðnfyrirtækjum á landsbyggðinni sömu skilyrði og fyrirtækjum á suðvesturhorninu. Það má til dæmis gera með því að leggja af tvöfalda innheimtu uppskipunar- og vörugjalda og þungaskatts af landflutningum, en það er nákvæmlega það sem iðnfyrirtæki eins og Sæplast, sem staðsett er norður á Dalvík, býr við í dag.

Skortir opinbera styrki til nýsköpunar

Ég nefndi hér áðan að meðal annars vegna nálægðar verksmiðju okkar í Álasundi í Noregi við markaðinn þar ytra, væri vörubrúunin meiri og markvissari þar en hér heima. Þarna kemur líka til að í Noregi njótum við styrkja frá ríkinu til að örva nýsköpun. Fyrirtæki í Noregi fá opinbera nýsköpunarstyrki óháð því hvort þau eru staðsett í stærstu borgum landsins eða úti í hinum dreifðu byggðum.

Hér á landi þekki ég ekki dæmi þess að hið opinbera leggi stærri fyrirtækjum fjárhagslegt lið í vörubrúun og nýsköpun, en úti í Noregi eru slíkir styrkir taldir mikilvægir til þess að skapa ný verðmæti og ýta undir öflugna vörubrúun. Í þessum efnum tel ég að Íslendingar geti tekið Norðmenn sér til fyrirmyndar.

Af hverju fara ekki fleiri fyrirtæki með starfsemi erlendis?

Það má velta því fyrir sér af hverju fleiri íslensk fyrirtæki hafi ekki sett niður starfsemi erlendis. Ég tel að á því séu ýmsar skýringar. Fjárfestar og eigendur íslenskra fyrirtækja eru almennt mjög þolinmóðir, mun þolinmóðari en almennt gerist erlendis. Menn sýna fyrirtækjum hér sérstakt umburðarlyndi og gera almennt ekki miklar kröfur um arðsemi í rekstri þeirra. Og hluti af þessu umburðarlyndi er að menn halda alltaf í þá von að handan við hornið sé betri tíð með blóm í haga. Ég held líka að Íslendingum vaxi það töluvert í augum að hasla sér völl í atvinnurekstri erlendis, en reynsla okkar í Sæplasti segir hins vegar að með nútíma tækni er alls ekki óyfistiganlegt að vera með rekstur í mörgum löndum. Þvert á móti felast í því mikil tækifæri, sem ég er sannfærður um að við getum nýtt okkur til frekari vaxtar á næstu árum.

Ég vil leggja á það áherslu að íslensk fyrirtæki sem vilja hasla sér völl erlendis gefi sér góðan tíma í það verkefni og kynni sér vel allar aðstæður, m.a. vinnuumhverfi og menningu á viðkomandi stað. Þá tel ég mikilvægt að í stöður lykilstjórnenda erlendra starfsstöðva veljist heimamenn fremur en Íslendingar. Ennfremur tel ég að við yfirtöku eða kaup á erlendum fyrirtækjum sé þess gætt að starfsmenn þeirra séu upplýstir nákvæmlega um fyrirætlan nýrra eigenda til þess að eyða óþarfa ótta þeirra.

Niðurlag

Góðir fundarmenn!

Sæplast er dæmi um íslenskt iðnfyrirtæki sem hefur sótt út og ég tel að við höfum haft árangur sem erfiði. Við höfum tekið varfærin skref fram á við en þó ákveðin, sem við munum byggja á í

framtiðinni.

Það er ekki svo að framleiðslueiningarnar okkar erlendis hafi verið að draga kraftinn úr starfsemi á Dalvík. Þvert á móti hefur þróunin verið sú að vöruþróun í starfsstöðvum okkar erlendis hefur styrkt okkur hér heima.

Ég gat um það í upphafi að í samanburði við þau lönd þar sem við erum með starfsstöðvar séu starfsskilyrðin best hér á Íslandi. Rekstrarumhverfi fyrirtækja hefur breyst mjög til batnaðar, en stjórnvöld geta gert betur í þeim efnum og þá er ég ekki sist að vísa til flutningsgjalda. Sömuleiðis verður að létta álögum af fyrirtækjum með lækkun vaxta.

Að lokum vil ég segja að öflugt iðnfyrirtæki byggir fyrst og síðast á þeim mannauði sem í því býr. Við Íslendingar eigum gott og vel menntað starfsfólk, sem er sveigjanlegt og fljótt að tileinka sér tækninýjungar. Það er mikilvægt að undirstrika að við eigum að nýta gott vinnuafli okkar í arðsöm verkefni og ef í því er fólgin hagkvæmni að flytja ákveðna framleiðsluþætti úr landi, þá eigum við ekki að vera feimin við að gera það.

Ég þakka gott hljóð.

[Samantekt á erindi Steinþórs](#)

[Gærur Steinþórs](#)

© Samtök iðnaðarins, 15. mars 2002