

**Bilag 7.**

23. november 1951.

I forbindelse med det hos handelsministeren den 8. ds. afholdte møde, under hvilket der rettedes opfordring til erhvervene om at søge udveje for en hurtig forøgelse af den danske eksport, har jeg overvejet sagen og skal foreløbig fremkomme med nedenstående betragtninger og forslag.

Som en af de fundamentale forudsætninger for påbegyndelsen af et eksportfremstød med udsigt til held må anføres kendskab til det pågældende udenlandske marked. Ganske vist opnås dette kendskab bedst ved indlevelse i forholdene på pladsen og den dermed følgende erhvervelse af forretningsforbindelser, der er mere personlige end de gennem korrespondance eller på anden måde knyttede. Imidlertid er arbejdet på selve pladsen med de dertil hørende markedsanalyser tidskrævende og ofte bekostelige, hvilket får en række eksportører til på forhånd at give op over for denne nye opgave. For dog at søge disse kredse inddraget i eksportarbejdet kunne jeg tænke mig at foreslå, at man gennem særlige pjecer, hver alene omfattende et enkelt land, gav oplysninger om dettes erhvervsøkonomiske struktur og andre for et kommende eksportarbejde nødvendige kendsgerninger.

Selve den praktiske fremgangsmåde ved forberedelsen og udgivelsen af de nævnte pjecer bør selvsagt gøres til genstand for grundige overvejelser, ligesom spørgsmålet om, på hvilken måde arbejdet burde deles mellem erhvervene og udenrigsministeriets erhvervs-kontor, må nøjere behandles, men allerede nu må jeg fastslå, at en omfattende og velvillig presseomtale vil være af værdi, samt at fordelingen, der dels vil kunne finde sted gennem udenrigsministeriet og dels gennem organisationerne, bør være gratis.

En anden nødvendig forudsætning for en resultatrig eksport er den pågældende eksportørs evne til økonomisk at påtage sig forretningen. Der kræves ved eksport en større kapitalbinding, end hjemmemarkedet kræver. Ofte er avancerne ved eksport mindre end på hjemmemarkedet; til gengæld er afsætningsmulighederne større, såfremt varerne slår an i udlandet. Der er yderligere vanskeligheder for eksportøren, idet han skal konkurrere med et ofte stort lands produkter, og told stiller ham i forvejen i denne henseende ringere. På eksportmarkedet møder han endvidere ofte betalingsbetingelser, der er væsentligt mere byrdefulde end de, der råder i hans hjemland. Det bør derfor overvejes at tilvejebringe større og billigere lånemuligheder.

For eksportøren er det endvidere af stor betydning, at han i videst muligt omfang kan overse de risici, han økonomisk påtager sig ved kontraheringen med den udenlandske køber, og den bedste vej til på forhånd at skaffe sig viden om kundens økonomiske status tjener de i udlandet indhentede oplysninger, i første række bankoplysningerne. Det er i dag forbundet med en ikke ringe udgift at få fremskaffet sådanne soliditetsoplysninger, og erfaringsmæssigt indgår de meget langsomt. Kunne man i forbindelse med udenrigsministeriets erhvervs-kontor og bankerne finde frem til en forholdsvis billig og navnlig meget hurtig form for indhentelse af disse informationer vil meget være nået. Den modtagne