

Tækifæri til sóknar

Höfundur: Arnar Bjarnason, D.Phil

Fyrir um það bil ári síðan skrifaði undirritaður ásamt dr. Eric Stubbs hagfræðingi hjá Royal Bank of Canada tvær greinar í Morgunblaðið þar sem við fjölluðum m.a. annars um þær aðgerðir sem grípa þyrfti til þannig að koma mætti Íslandi út úr þeirri efnahagskreppu sem sýnilega í stefndi, í kjölfar bankahrunsins. Í þessum greinum okkar bentu við m.a. á að land eins og Ísland sem á jafn mikið undir alþjóðlegum viðskiptum og raun ber vitni getur aukið innlendan hagvöxt með tvennum hætti. Annarsvegar með því að auka útflutning á virðisaukandi vöru og þjónustu við aðstæður þar sem gengi krónunar ræðst í raun af því hversu vel tekst til í að finna alþjóðlega eftirspurn eftir íslenskum vörum og þjónustu. Hinsvegar gætu menn reynt fyrir sér með stefnu sem byggði á því að draga til sín fjármagn frá öðrum löndum á grundvelli hærri áhættuleiðréttrar ávöxtunar sem síðan er notað til fjárfestinga eða fjármögnunar neyslu almennings. Því miður var gerð afdrifarík tilraun með síðarnefndu aðferðina hér á landi allan síðasta áratug sem endaði með þeim ósköpum sem öllum er kunn.

Endurreisn efnahagslífsins þarf að miða að því að efnahagskerfið verði um fram allt: gjaldeyrisskapandi, búi til fjölda áhugaverðra starfa, sé arðsamt, alþjóðlega samkeppnishæft og síðast en ekki síst vaxi hratt á næstu árum. Mikilvægt er að byggja efnahagslega endurreisn á sérstöðu landsins og styrkleikum, því aðeins þannig munu íslensk fyrirtæki standast alþjóðlega samkeppni til lengri tíma litið.

En hver er sérstaða og hverjir eru langtíma styrkleikar Íslands? Að mínu mati felast þeir fyrst og fremst í orkuauðlindum, matvælaframleiðslu (sjávarafurðum), hreinni náttúru (ímynd) og síðast en ekki síst í mannauði. Staðsetningu landsins má auðveldlega flokka sem styrkleika þó í henni felist að sjálfsögðu líka ákveðnir veikleikar. Mikilvægasti skammtíma samkeppnisstyrkleiki okkar við núverandi aðstæður er þó án efa það gengisumhverfi sem við búum við. Veik staða krónunar skapar gríðarleg sóknartækifæri í markaðssetningu og sölu fyrir núverandi útflutningsfyrirtæki vegna hlutfallslegrar lækkunar á framleiðslukostnaði í samanburði við erlenda samkeppnisaðila. Þetta hagstæða kostnaðarumhverfi leiðir vonandi til umtalsverðrar fjölgunar starfa á næstu misserum hjá núverandi útflutningsfyrirtækjum, hvort heldur þau eru í hátækniáæðnaði, sjávarafurðaframleiðslu eða ferðaþjónustu. En verður sú fjölgun starfa og aukning tekna nægilega mikil til að standa undir erlendum

lánaskuldbindingum þjóðarinnar og koma í veg fyrir brottflutning ungs og vel menntaðs fólks frá landinu. Margt bendir til þess að svo sé ekki.

Hvað með sprotafyrirtækin? Koma þau okkur út úr núverandi kreppu? Líklega ekki á allra næstu árum. Sprotafyrirtæki eru eigi að síður mjög mikilvægur þáttur í endurreisn landsins. Sú staðreynd að það tekur sprotafyrirtæki að meðaltali 10-15 ár að þróast í að verða öflug útflutningsfyrirtæki þýðir að leita verður annarra lausna. Íslensk stjórnvöld verða hinsvegar að styðja af öllum mætti við sprotafyrirtæki og hvetja til nýsköpunar þannig að til verði fjöldi nýrra fyrirtækja sem við getum kallað Marel og Össur framtíðarinnar.

Hvað er þá til ráða? Niðurstaða mín er að mikilvægustu tækifæri okkar liggja hjá þeim fjölmörgu litlu og meðalstóru fyrirtækjum sem á undanförunum árum hafa reynt að alþjóðavæðast við efnahagslegar aðstæður sem hafa verið þeim mjög andsnúnar einkum hvað varðar hátt gengi íslensku krónunnar og háa vexti. Mjög mörg þessara fyrirtækja eru að framleiða vörur og þjónustu með mikla sölumöguleika á erlendum mörkuðum. Smæð fyrirtækjanna, skortur á fjármagni og lítið eða takmarkað dreifi- og þjónustunet kemur hinsvegar í veg fyrir að þessi fyrirtæki nái að alþjóðavæðast og verða nauðsynlegir drifkraftar útflutnings og endurreisnar.

Það er dapurlegt að efnahagsstefna síðastliðins áratugar leiddi til þess, að nú þegar þjóðin stendur frammi fyrir gríðarlegum efnahagsþrengingum og til staðar eru einhverjar bestu aðstæður til útflutnings í sögu þjóðarinnar, þá hafa nánast engin fyrirtæki svipuð Marel, Össur og Actavis, orðið til hér á landi á s.l. áratug, ef fyrirtækið CCP er undanskilið. Fyrirtæki sem leitt geta endurreisn efnahagslífsins með aukinni sköpun gjaldeyris og starfa.

Á tímamótum eins og nú, er nauðsynlegt að stjórnvöld og aðrir hagsmunaaðilar svo sem lífeyrissjóðirnir í landinu hugi vel að því hvernig efla má útflutningsstarfsemi með takmörkuðum fjármunum t.d. lífeyrissjóðanna. Margföldunaráhrif hvernar krónu hvað varðar atvinnusköpun, gjaldeyristekjur og arðsemi eru lykilþættir sem líta þarf til við val á verkefnum. Stjórnvöld þurfa að sameina alla krafta í stjórnkerfinu til að leiðbeina, þjálfa og skapa hagstætt umhverfi fyrir lítil og meðalstór fyrirtæki til að alþjóðavæðast.

Fyrir um það bil einum og hálfum áratug skrifaði undirritaður doktorsritgerð við Edinborgarháskóla í Skotlandi um alþjóðavæðingu fyrirtækja sem hafði enskan yfirtitil: “export or die” og þýða má á íslensku sem “útflutningur eða dauði”. Ef til vill eiga slík orð betur við í dag en nokkru sinni fyrr.