

Omforma u-landspolitiken!

Vad är orsaken till det svenska ointresset för satsning på svensk företagsetablering i u-länder och ökad handel med dessa länder? Frågan ställs av fil kand Birger Hultman. Han finner ett skäl vara motviljan mot allt som är »privat». Men denna motvilja är ändå inte djupare än att den svenska lokaliseringpolitiken just bygger på principen om stimulans och styrning av privata företagsetableringar till glesbygder i Sverige. Varför skulle inte motsvarande politik kunna tillämpas gentemot u-länderna? En annan orsak kan enligt artikelförf vara att det ofta anses vara »utsugning» att köpa produkter som tillverkats i u-länderna med dessa länders »billiga arbetskraft». Resonemanget kombineras ofta med påståendet att handel med u-länderna, liksom företagsetablering där, är ett svek mot svenska arbetare. Den absurda konsekvensen härav blir att det som är nyttigt för vårt land – dvs företagsetablering och utrikeshandel – är förkastligt för u-länderna.

En av grundtankarna i den nuvarande svenska u-landspolitiken är att statliga åtaganden i u-länderna vanligen är överlägsna privata. Således inräknas i målsättningen för det svenska u-landssamarbetet endast den del av u-landsbiståndet som direkt handhas av statsmakterna. I konsekvens med detta betraktas svenska icke-statliga verksamheter i u-länderna många gånger med misstro eller motvilja.

Detta innebär att exempelvis svenska företags etableringar i u-länder inte prioriteras bland de svenska biståndsinsatserna, utan tvärtom i vissa fall motarbetas. Beträffande importen från u-länder har denna fått så olycklig utformning att u-ländernas andel av den svenska importen de senaste åren har minskat.

Den svenska u-landspolitiken är i dessa avseenden således direkt ogynnsam för u-länderna. Och så länge cirka tre fjärdedelar av u-ländernas export går till de rika länderna kommer utformningen av handelsamarbetet mellan i- och u-länder att vara avgörande för u-ländernas förutsättningar till snabb ekonomisk tillväxt.

U-ländernas möjligheter att få igång en snabbare ekonomisk utveckling är också i hög grad beroende av att de i sina länder har tillgång till utvecklingsbara och expansiva företag som kan konkurrera på världsmarknaden – exempelvis på den svenska marknaden – med sina produkter. Endast därigenom kan u-länderna öka sina exportinkomster, ge sina invånare arbetstillfällen och inkomster samt på lång sikt bidra till social och ekonomisk utveckling i sina länder.

Vidare är det i många fall nödvändigt att minska den omfattande arbetslösheten i u-länderna innan övriga biståndsformer kan ge avsett resultat. De nuvarande allvarliga sysselsättningssvårigheterna i de flesta u-länder leder till en rad missförhållanden, som tex sociala problem, apati och ointresse inför framtiden hos stora delar av befolkningen, omfattande brottslighet samt politisk oro och instabilitet.

Många av u-ländernas svåraste problem skulle kunna lösas om arbetslösheten kunde nedbringas. Arbete och regelbunden inkomst möjliggör ordnad ekonomi varvid intresse för framtiden, sparande och strävan att ge barnen utbildning ökar.

Familjeplanering

Familjeplaneringen är ett typiskt exempel på projekt som är beroende av människornas attityder till framtiden. Det är inte lätt att vinna gehör för idéer om familjeplanering bland människor vars framtidshopp är att något av deras barn ska överleva dem och därmed kunna ge dem en någorlunda tryggad ålderdom. För familjer med regelbunden inkomst och ordnat arbete ställer det sig naturligare att tillämpa familjeplanering eftersom detta omedelbart ökar familjens möjligheter till sparande och hygglig levnadsstandard.

Man måste fråga sig vad som kan vara orsaken till det svenska ointresset för satsning på svensk företagsetablering i u-länder och ökad handel med dessa länder, i synnerhet som u-länderna själva efterfrågar denna form av samarbete.

Svaret på frågan är väl bl a motviljan

mot allt som är »privat». Men denna motvilja är ju trots allt inte djupare än att den svenska lokaliseringspolitiken just bygger på principer om stimulans och styrning av privata företagsetableringar till glesbygder i Sverige. Varför skulle inte motsvarande politik kunna tillämpas gentemot u-länderna?

En annan egendomlig och ändå mycket spridd uppfattning är att det skulle vara »utsugning» att köpa produkter som tillverkats i u-länder med dessa länders »billiga arbetskraft». Samma tankegång leder också till att det är »utsugning» när svenska företag etablerar sig i dessa länder. Resonemanget kombineras ofta med påståendet att handel med u-länderna, liksom även företagsetablering i dessa länder, innebär ett svek mot svenska arbetare som därigenom förlorar arbetstillfällen i vårt land. Detta leder slutligen fram till den absurda konsekvensen att det som är nyttigt och värdefullt för vårt land, d v s företagsetablering och utrikeshandel, är förkastligt för u-länderna, eller rent av innebär »utsugning» av dessa länder.

SIDA:s roll

En målmedveten framtida svensk u-lands politik borde ges en väsentligt annorlunda utformning än den nuvarande.

SIDA borde ha som en huvuduppgift att utöver det traditionella biståndsarbetet stimulera, samordna och kontrollera svenska företagsinvesteringar i u-länderna. Strävan skall vara att dessa investeringar i största möjliga utsträckning ska bidra till en ökad ekonomisk utveckling i u-länder-

na. Genom att låta företagsinvesteringar och handelspolitik utgöra en del av det totala svenska u-landssamarbetet kan SIDA:s arbete bli mer framgångsrikt. Således är det exempelvis knappast meningsfullt att SIDA ägnar sig åt utbildning av arbetskraft till viss typ av exportindustri i ett u-land om Sverige och andra industriländer samtidigt hindrar importen av varor från samma industrier. Och lika orimligt är det givetvis att utbilda folk till industrier som inte existerar i u-länderna, utan att samtidigt satsa på företagsetablering i dessa länder.

SIDA skulle kunna medverka till bildande av statliga, halvstatliga och privata bolag och konsortier för u-landsinvesteringar samt upprätta olika former av entreprenadavtal, bytesavtal och försäljningsavtal. Därigenom skulle även små företag ges möjligheter att delta aktivt i u-landssamarbetet.

Viljan att investera i u-länderna hämmas i många fall av bristen på kunskap om goda och livsviktiga projekt i dessa länder, liksom av bristen på övriga förutsättningar (utbildad arbetskraft, företagsledare osv) vilka är nödvändiga för att genomföra olika projekt. Genom *joint ventures*, genomförande av förundersökningar inför investeringar i u-länderna, förmedling av kontakter och information kan SIDA ta initiativ till värdefulla privata investeringar i u-länderna.

Vissa av de projekt som SIDA är engagerat i skulle med fördel kunna genomföras i närmare kontakt med det svenska näringslivet. SIDA borde i ett vidgat sam-

arbete mellan stat och näringsliv bidra med sina kunskaper om ekonomiska, politiska och sociala förhållanden i vissa u-länder, medan näringslivet bidrar med tekniskt och företagsekonomiskt kunnande. När SIDA bygger exempelvis yrkesskolor i u-länder skulle dessa i många fall med fördel kunna kompletteras med – eller integreras i – en samtidig företagsetablering i dessa länder.

»Byggherre»

Vid stora, riskfyllda eller icke vinstgivande projekt i ett u-land skulle SIDA tillsammans med u-landets regering kunna fungera som »byggherre» och finansör. Genom att anlita experter, konsulter, företag och institutioner som »entreprenörer» skulle även sådana projekt som eljest skulle kräva mycket stora personella ökning inom SIDA kunna genomföras i SIDA:s regi, och genom anbudsförfarande skulle kostnaderna kunna hållas nere. På detta sätt skulle man snabbt kunna genomföra och driva sådana basinvesteringar som är nödvändiga för att ett område i ett u-land ska kunna industrialiseras och utvecklas. Detta genom att utnyttja det bästa av kunnande och de resurser på olika områden som finns inom i-ländernas näringsliv.

U-länderna måste även ges tillfälle att bygga upp företag som effektivt kan konkurrera på världsmarknaden även ifråga om mer sofistikerade varor och tjänster. Endast därigenom kan u-länderna bli delaktiga i den snabba expansionen inom vissa branscher.

Den svenska marknaden kan tjäna som ett typiskt exempel. Trots alla goda ambitioner till ökat u-landssamarbete under senare tid så har vårt lands import från i-länderna ökat dubbelt så snabbt som importen från u-länderna. Detta innebär att u-ländernas andel av den svenska marknaden har minskat under 60-talet.

Anledningen till detta är att u-länderna haft svårigheter att producera de varor som har haft kraftigt ökande efterfrågan här i landet. Den svenska marknaden har vidare stora krav på kvalitet och svenska köpare fordrar att leveranstider och andra överenskommelser hålls. Distribution och marknadsföring är en viktig del av varje exportföretags försäljningsansträngningar. Ifråga om allt detta har u-ländernas företag ofta betydande svårigheter.

För att lösa dessa problem skulle det behövas en institution i vår land som engagerade sig direkt i marknadsföring av u-landsprodukter i Sverige och i andra i-länder. Ett svenskt u-landsinstitut skulle kunna undersöka vilka produkter från olika u-länder som vore lämpliga att sälja på den svenska och europeiska marknaden. Vidare skulle detta institut kunna initiera

produktion i u-länderna av lämpliga produkter. Och slutligen skulle det kunna erbjuda *service åt företag som bidrar till ökat värdefullt handelssamarbete mellan i- och u-länder.*

Underlåtenhet

Den nuvarande svenska u-landspolitiken innebär att Sverige underlåter att använda några av de viktigaste metoderna för att bidra till ekonomisk och social utveckling i u-länderna, nämligen stimulans av u-ländernas export och stimulans av svenska företagsetableringar i u-länderna. I stället ägnar svensk biståndspolitik stort intresse åt det statliga svenska utvecklingsbiståndets procentuella storlek i förhållande till den svenska bruttonationalprodukten.

Det kan väl inte vara så att regeringen ägnar sig åt frågor rörande biståndspromenten för att därigenom slippa diskutera de för Sverige mer kännbara insatserna som skulle kunna göras i form av ökad utflyttning av svenska företag, tex inom textilsektorn, till u-länderna eller insatser i form av ökad importkonkurrens för de svenska företagen från företag i u-länderna?