

U -LÄNDERNA

*Föredrag och diskussioner vid en
SNS-konferens*

*Studier och
debatt*

STUDIEFÖRBUNDET NÄRINGS LIV OCH SAMHÄLLE



Mer om U-länderna

Föredrag och diskussioner
vid en SNS-konferens
i Saltsjöbaden 1961



STUDIEFÖRBUNDET NÄRINGSLIV OCH SAMHÄLLE

Studier och debatt

utges av

Studieförbundet Näringsliv och Samhälle

Sköldungagatan 2, Stockholm Ö

Tel. 23 25 20. Postgiro 35 62 60

Ansvarig utgivare: Torsten Carlsson

Nr 2 - 1961 - 9:e årg.

Innehåll

Inledning	5
<i>Fil. lic. Jonas Nordenson</i>	
Kapitel 1: De nya ländernas roll i världspolitiken	13
<i>Ambassadör Erik Boheman</i>	
Kapitel 2: Hur vi upplevt den världspolitiska utvecklingen inom export-näringarna	20
<i>Civilingenjör Bertil Eklöf, direktör Sten Widell och direktör Sven T. Åberg</i>	
Debattinlägg i anslutning till kapitel 1 och 2	28
Kapitel 3: De icke-industrialiserade länderna och vårt näringsliv	31
<i>Professor Ingvar Svennilson</i>	
Kapitel 4: What can IFC mean to Swedish business?	38
<i>Mr. James H. Darton</i>	
Kapitel 5: Att möta de nya tendenserna: export av varor, kapital och know-how	42
<i>Direktör Sven Ersman och bankdirektör Lars-Erik Thunholm</i>	
Debattinlägg i anslutning till kapitel 3, 4 och 5	48
Kapitel 6: Erfaringernes multiplikation og andre opgaver for internationale organisationer	54
<i>Professor Thorkil Kristensen</i>	
Konferensdeltagare	62
Omslag av <i>Bengt Landin</i>	

Inledning

Fil. lic. Jonas Nordenson

När SNS för någon tid sedan lade fram skriften "Sveriges näringsliv och de underutvecklade länderna"¹ skedde detta i anslutning till diskussionerna inom en tämligen liten arbetsgrupp. Den konferens vi nu håller är i själva verket det första tillfället när ett större antal företrädare för svenskt näringsliv diskuterar utredningens problemställning.

Den debatt som ägt rum om vårt lands ställning till U-länderna har enligt arbetsgruppens mening kommit att försumma vissa aspekter av problemet, framför allt de kommersiella sidorna. Riskerna med denna ensidighet kan belysas med en liknelse från ett annat område: Psykotekniska utredningar har givit vid handen att de moderna bilarnas körriktningssvisare, de s.k. blinkljusen, är klart överlägsna äldre modeller och att de blivit så effektiva att den mötande eller bakomvarande bilisten ofta koncentrerar sin uppmärksamhet på blinkljusen till den grad att han förlorar uppmärksamheten på andra, viktigare delar av det blickfält som skall hållas

under uppsikt för att föra fram bilen säkert. På samma sätt har vi haft en känsla av att den propaganda och den debatt som förts kring U-ländernas problem — i och för sig önskvärd — har blinkat med orden "hjälp" och "bistånd" så kraftigt att man har försummat att se på hela blickfältet, dvs. på andra sidor av våra förbindelser med U-länderna och därmed på andra möjliga former av bidrag till dessa länders ekonomiska utveckling. Att vrida denna debatt rätt och få bättre balans i den, kom att bli ett allt mer framträdande syfte med vårt arbete.

En fråga som många inom näringslivet ställer sig är följande: Varför är U-ländernas utveckling ett speciellt problem, som pochar på särskilda nya åtgärder för sin lösning? Det har ju alltid funnits länder med olika utvecklingsnivå, och under industrialismens olika faser har skillnaderna varit betydande mellan länder under industrialisering och länder som befunnit sig i stagnation eller i mycket långsam utveckling. Land efter land har emellertid dragits med i en ekono-

¹ Studier och debatt nr 1/1960.

misk utvecklingsprocess och efter hand har skillnaderna utjämnats. Vad är det nu som gör att hela världens blickar fästs på de existerande klyftorna i ekonomisk utvecklingsnivå, att de görs till föremål för hyllmetrar av utredningar och vetenskapliga undersökningar?

Jag skall inte här gå närmare in på vad ambassadör Boheman senare kommer att beröra, nämligen de ideologiska och politiska faktorerna. Spridningen av idén om demokrati och rationell självbestämmanderätt, till vilken det andra världskriget i hög grad bidrog, och kampen mellan öst och väst är kanske i och för sig tillräckliga förklaringar, men jag vill dröja vid frågan om det i den ekonomiska sfären finns element i den nuvarande situationen, som skiljer sig från låt oss säga förhållandena för hundra år sedan, när bl.a. Sverige befann sig i ett stadium som kunde betecknas som underutvecklat i förhållande till vissa då rätt långt industrialiserade länder. Denna fråga torde vara en ganska fruktbar utgångspunkt för att foga in de kommersiella förbindelserna i vårt problemkomplex. Vi vet alla att England var industrialismens födelse-land, det var där den industriella revolutionen ägde rum, och under 1800-talet var industrialiseringsprocessen i England den främsta drivkraften i den internationella ekonomiska utvecklingen. Det karakteristiska och kanske slumpartade var att den industriella revolutionen ägde rum i ett land med begränsad livsmedelsbas och begränsade råvaruresurser. Ekonomisk expansion där ledde därför till importbehov av råvaror och livsmedel. På så sätt kom under 1800-talet handeln

att bli ett medel både för att vidmakthålla ekonomisk tillväxt i England och för att sprida denna tillväxt till andra länder. Genom att importera vissa produkter från andra länder skapade England möjligheter för dessa länder att specialisera sig på vissa produktionsgrenar. Den engelska importen skapade också en köpkraft, som i sin tur beredde en marknad för Englands export av industriprodukter. Englands och efter hand de andra industrialiserade ländernas importbehov växte både absolut och i många fall även relativt.

Till den löpande importefterfrågan kom också kapitalrörelser och rörelser av arbetskraft från centrum ut till periferin, och dessa arbetskrafts- och kapitalrörelser hade direkt samband med råvaru- och livsmedelsbehoven men också med behoven av expanderande exportmarknader. Typiska exempel är järnvägsbyggandet i olika delar av världen, bl.a. i Nord- och Sydamerika. I samband härmed överfördes både kapital och tekniskt kunnande till nya länder från bl.a. England.

Vi stöter här på ett generellt drag i spridningen av industrialiseringen under 1800-talet. Det tekniska kunnandet, ursprungligen koncentrerat till några få länder i Västeuropa, följde råvaru-, kapital- och arbetskraftsströmmarna mellan länderna, och då dessa snabbt svälldes blev också spridningen snabb och effektiv. Vi behöver bara gå till vårt eget land: inom järnhantering, skogsindustri, textilindustri och verkstadsindustri lärde vi oss i de första skedena praktiskt taget allting från England. Det tekniska kun-

landet överfördes med kapital och människor till vårt land. Jag är själv verksam inom en näringsgren, järnmalmsexploateringen, där det engelska kapitalet tidvis spelade en viss roll.

Hur ser bilden ut om vi förflyttar oss hundra år framåt i tiden, till efterkrigstiden? Den centrala ställningen i världsekonomin har övertagits av Förenta staterna. Ett väsentligt drag är nu att dess råvarubehov och därmed i stor utsträckning dess importbehov successivt minskat relativt sett, och liknande tendenser har gjort sig gällande i andra industriländer. Därmed har impulserna från de ekonomiska kraftcentra i periferin varit betydligt svagare än under tidigare perioder. Detta sammanhänger med flera förhållanden: produktionsökning genom längre gående förädling, vilket gör att råvaran ingår med en mindre andel i produktionen, mer tjänster i konsumtionen och inte minst uppkomsten av syntetiska råvaror som ersättning för de traditionella. Det stora undantaget är ju oljan, där efterfrågan har stigit kraftigt, vilket också medfört att kapital har pumpats in i de oljeproducerande länderna. Men allmänt kan konstateras att samspelet mellan råvaruefterfrågan, kapitalrörelser, överförande av tekniskt kunnande och spridningen av ekonomisk tillväxt är väsentligt svagare i dag i förbindelserna mellan industriländerna och U-länderna än för hundra år sedan. Detta samspel är av strategisk betydelse för att ett automatiskt överförande av ekonomisk tillväxt skall komma till stånd. Detta pekar på att det finns ett problem i den industriella ekonomin, vilket kräver särskilda insatser som inte behöver mo-

tiveras uteslutande politiskt eller ideologiskt.

Vilka ekonomiska motiv kan man då från västerlandets sida mobilisera för att göra dessa särskilda insatser? På den punkten är det min personliga uppfattning att de omedelbara ekonomiska motivens styrka icke bör överdrivas. Jag menar därmed att ekonomiskt framåtskridande sannolikt skulle kunna fortsätta i den västliga världen även utan en industrialisering av U-länderna. Jag bortser då från de politiska aspekterna. Detta framåtskridande skulle möjligen på lång sikt bli långsammare och efterhand möta svårigheter, därest klyftan mellan industriländerna och U-länderna förblev stor eller ökade, men jag tror inte att framåtskridandet helt skulle upphöra i västerlandet. Ser vi på vårt eget land, så är de ekonomiska motiven för att önska en industrialisering av U-länderna starkare än för många andra industriländer, eftersom vi har erfarenheten att vårt handelsutbyte med U-länderna har utvecklats gynnammare än genomsnittet för hela vår utrikeshandel. Mellan 1938 och 1958 har exporten till U-länderna stigit snabbare än exporten totalt, under delperioden 1948—1958 lika snabbt som vår handel med Västeuropa, där de handelspolitiska förutsättningarna genom bl.a. liberaliseringen varit väsentligt gynnsammare än vad fallet varit med exporten till översjöiska länder.

Innan jag går in på tänkbara åtgärder, låt mig helt skissartat söka karakterisera U-ländernas problem. Inledningsvis vill jag varna både för en alltför stark generalisering av denna problematik och för en alltför

stark individualisering. Vi kan inte sätta alla dessa länder på en enda gemensam nämnare, men å andra sidan är det fel att säga att det är nödvändigt att studera varje land isolerat och att problemen är helt individuella och olikartade. Det finns möjligheter att överflytta erfarenheter från ett land till ett annat. Den gemensamma nämnaren för U-ländernas problem är svårigheten för dem att få i gång och att vidmakthålla en ekonomisk utveckling som efter hand skapar sitt eget underlag, dvs. en kumulativ utvecklingsprocess.

Man möter här svårigheter att bryta igenom s.k. "onda cirklar". Den mest typiska är kanske den, där befolkningsökningen så att säga åter upp varje produktionsökning, i stället för att denna skulle kunna ligga till grund för utbyggnad av produktionsapparaten. Andra typer av "onda cirklar" återfinnes i förhållandet mellan jordbruk och industri. Det finns länder som har svårt att komma igång med en industriell utveckling därför att den ger upphov till ökad livsmedelsefterfrågan utan att jordbruksproduktionen håller takten, och följden blir att de valutainkomster som skulle användas för att importera maskiner och utrustning i stället går åt till livsmedelsimport. De befolkningsrika delarna av Asien är ofta i denna situation. Angriper man å andra sidan jordbruket med rationalisering utan att industrin kan suga upp friställd arbetskraft, så får man en ytterligare accentuerig av arbetslöshet och nöd. Men det finns andra typer av "onda cirklar". I många länder sugts det tunna skiktet av utvecklad arbetskraft till administrationen och måste med nöd-

vändighet i första hand fylla funktioner där. Det finns då inte ett tillräckligt underlag för att också fostra företagare, och själva frånvaron av en bred och inflytelserik företagarklass medför en social nedvärdering av denna samhällsfunktion, som då ofta övertas av främmande befolknings-element.

Med utgångspunkt från en dylik analys av ländernas strategiska problem kan man finna olika klassificeringsgrunder. Väljer man ekonomiska kriterier, finner man en kategori, som befinner sig på självhushållningens stadium, där huvuduppgiften är att skapa förutsättningar för en marknads-hushållning. En annan karakteriseras av starkt beroende av produktion av en eller ett par råvaror och differentiering av näringslivet måste här äga rum. De s.k. semi-industrialiserade länderna har nått en bit på väg men har ofta svårigheter att vidmakthålla utvecklingstakten på grund av återkommande valutakriser. Går man efter mer politiska grunder kan man skilja mellan tidigare kolonier, som har en viss förvaltningstradition, och andra stater, som nyss blivit självständiga och präglas av administrativt vakuum. Kongo är ju här ett skrämmande exempel. Det finns sålunda betydelsefulla karakteristika, som vid varje närmare granskning av ett lands problem träder i förgrunden.

Men när man talar om de speciella svårigheterna bör man också komma ihåg att U-länderna av idag har vissa fördelar i förhållande till de länder som stått inför samma uppgifter för hundra år sedan. En fördel är att de har tillgång till en teknik, som är ofantligt mera utvecklad än för hund-

ra år sedan. De behöver inte bedriva forskning och tekniskt utvecklingsarbete, utan kan imitera redan beprövad teknik. En annan gynnsam förutsättning är att det redan finns köpkraftiga marknader för U-ländernas produkter och en väl utvecklad transport- och distributionsapparat. Ett iögonenfallande handicap för många av dem är att de inte nått samma politiska mognad som Europa på 1800-talet.

I SNS-utredningen återkommer ett par teser. För det första att den historiska erfarenheten visar att de kommersiella förbindelserna har varit och måste förbli en viktig kanal, genom vilken industrialiseringen sprids från industriländerna till U-länderna. För det andra att betingelserna härför är mindre gynnsamma i dag, varför det krävs särskilda aktioner, som måhända inte var lika påkallade för femtio à hundra år sedan. Talet om bistånd och hjälp är inte irrelevant, men det får inte ensidigt betonas.

Vad för slags stödåtgärder och hjälp behövs det? Är det framför allt kapital som saknas? I vår utredning har vi flera gånger haft anledning betona att flaskhalsen i utvecklingen ofta består i bristen på tillgång på kvalificerade människor i administration och företagarklass. I den uppmärksammade boken *The Ugly American* är det just ett illa genomtänkt spenderande av amerikanska dollar som kritiseras. Beträffande kapitalbehovet visar det sig ju också att det inte alltid är det kommersiella kapitalet som är knäppt. I många länder är de mest angelägna investeringarna de s.k. infrastrukturerliga investeringarna i förvaltning, utbildningsanstalter, kommunikationer,

energiförsörjning, dvs. långsiktiga och företagsekonomiskt föga räntabla men samhällsekonomiskt högst produktiva investeringar. Där detta är situationen måste det offentliga få en strategisk roll. I U-länderna är det naturligt att det är staten, som i första hand har hand om det stöd som sättes in för till exempel utbildning och kommunikationsväsen. Vi måste överhuvudtaget, åtminstone i ett initialskede, acceptera en rätt hög grad av centraldirigering och planhushållning i U-länderna, när förutsättningen för företagssamhet skall skapas.

Ett smidigt och intimt samspel mellan olika typer av stödåtgärder för U-ländernas framåtskridande bör enligt vår mening eftersträvas för att ett maximalt resultat skall nås, och speciellt gäller det att främja och utveckla alla typer av kommersiella förbindelser samtidigt som vi efter vår förmåga skall lämna direkt och indirekt — genom FN — tekniskt bistånd och kapitalhjälp. Jag vill betona att när SNS-gruppen trycker på de kommersiella förbindelsernas betydelse är detta inte för att bereda svensk industri lättfångade vinstmöjligheter. Det baseras på övertygelsen att vårt effektivaste bidrag lämnas genom en från fall till fall anpassad samverkan mellan särskilda stödaktioner i offentlig regi och den privata sektorns insatser på handels- och investeringsområden.

Vad kan man då göra på handelspolitikens fält? Den roll en råvaruprisstabilisering skulle kunna spela för U-länderna har många gånger framhåvts. Bara frånvaron av häftiga prisfluktuationer skulle skapa ett stabila underlag för de råvaruexporteran-

de U-ländernas utveckling, och detta även om prisnivån bleve något lägre än genomsnittet vid helt okontrollerade prissvängningar. Svårigheten att finna enkla lösningar är uppenbar, men vårt land bör efter sin förmåga bidra till varje utveckling i prisstabiliserande riktning. Aktuell är också frågan om handelspolitiken inom Europa och den grad av diskrimination gentemot U-länderna, som integrationssträvandena kommer att medföra. Det kan visserligen hävdas att en integration i Europa som ökar framstegstakten är gynnsam för U-länderna, men det kan inte undvikas att i den mån tullarna bibehålles utåt samtidigt som de avlägsnas inom Europa U-länderna kommer i en sämre situation.

Ett annat problem gäller vårt förhållande till de s.k. låglöneländerna. Låglöneländer karakteriseras av att de förenar modern avancerad produktionsteknik med riklig tillgång på arbetskraft med låga löner. Detta skapar besvärliga konkurrensproblem för vissa produktionsgrenar inom industri-länderna, men det måste inses att alla U-länder med befolkningsöverskott kommer att passera det stadium då de producerar exportvaror med en kombination av hög teknik och låga löner, om de alls lyckas få i gång en industrialiseringsprocess. Om vi generellt söker avskärma oss från denna konkurrens, så innebär det att vi kommer att slå sönder deras möjligheter att överhuvudtaget utveckla sin handel med oss.

Jag har förstått att det finns de som av vår skrift fått intrycket att vi skulle vara utpräglat kritiskt inställda mot den aktuella svenska handelspolitiken mot U-länderna. Jag tror att mina kol-

leger i utredningen delar uppfattningen att den svenska handelspolitiken inte är speciellt negativ i detta avseende. Vi är medvetna om att vårt land i många hänseenden för en handelspolitik som både allmänt sett är liberalare och speciellt när det gäller diskrimination mot U-länderna väsentligt återhållsammare än de flesta andra industriländers, men vi har velat betona att om man hävdar en generös attityd i samarbete med U-länderna så måste man trycka på att denna positiva inställning kommer till uttryck även när man granskar konsekvenserna av europeisk integration eller analyserar enskilda näringsgrenars krav på skydd mot hård konkurrens.

Låt mig övergå till åtgärder för att främja exporten. Åtgärder i denna riktning kräver särskild uppmärksamhet därför att exporten är ett av de effektivaste sätten att mobilisera tekniskt kunnande på bred front och överföra det till U-länderna. I särskilt hög grad gäller detta export av maskiner och annan produktionsutrustning. En annan synpunkt är att en varuexport som man tar betalt för engagerar det mottagande landet på ett helt annat sätt än gåvor eller krediter vilka först i en avlägsen framtid skall betalas. Vi tror att detta engagemang för båda parter är en viktig förutsättning för att U-länderna skall välja den rätta sammansättningen av sin import och själva bli medvetna om prioriteten av sina behov.

Bland åtgärder för att stödja exportindustrins insatser träder exportkreditgarantisystemet i förgrunden. Vi har nog haft uppfattningen att exportindustrin i Sverige är sämre ställd än i många andra länder i Västeuropa,

men på detta område har ju nyligen ändringar skett, varför dessa kritiska synpunkter måhända ej har full relevans. Jag tror dock att det fortfarande finns problem beträffande utformningen av bestämmelserna för garanti-givning liksom för själva kreditgivningen.

Nära samband härmed har betingelserna för kapitalexporten. Rent allmänt synes det oss önskvärt om man kunde komma till en principiellt liberalare inställning till investeringar på långfristig bas från svenskt näringsliv i U-länderna, men låt mig även på den punkten säga att jag inte tror vi har anledning klaga så mycket över aktuell praxis. Riksbanken ger för närvarande i stor utsträckning möjlighet för svensk industri att exportera kapital. Den återhållsamma attityden får sig uttryck i att alla ansökningar underkastas en mycket ingående prövning. Redan detta avskräcker säkert många från att på allvar pröva möjligheten att etablera sådan verksamhet i U-länderna som kräver insats av svenskt kapital. Ett viktigare hinder för kapitalexport är dock många gånger risken för nationalisering. Skydd mot de politiska risker som investering i U-länderna medför är i hög grad önskvärt. Det måste nog skapas på internationell basis, och vi hoppas att våra myndigheter skall medverka till en godtagbar lösning. Mr. Darton kommer senare att belysa hur ett samarbete med International Finance Corporation kan utnyttjas för offentlig och privat svensk kapital-export. Offentligt stöd kan även visa sig vara av särskild betydelse för att göra det möjligt för den mindre svenska industrin att överföra sitt kunnande

i olika former till U-länderna. Så vitt vi förstår har vi i vårt land rikligt företrädd en typ av företag som till sin storleksordning och organisation är av mycket stort intresse för U-länderna.

Det tekniska biståndet i den vedertagna betydelsen lämnar vi ju dels direkt till särskilt utvalda länder, dels genom bidrag till FN. I båda fallen rör det sig om utsändandet av experter på vitt skilda områden till U-länderna, mottagning av stipendiater från U-länderna och särskilda projekt för utbildning, forskning, hälsovård osv. En aktiv medverkan från industrins sida t.ex. när det gäller expertrekrytering skulle säkert vara mycket betydelsefull, och detsamma gäller organisationen av stipendiatverksamhet.

Nu kan man från svensk industri fråga sig vilken glädje man har av att sända ut tekniska experter. Vår tanke är att svensk industri bör ha ett intresse för expertverksamheten genom den kunskap experten kan samla om ett land och den speciella erfarenhet han efter fullgjort uppdrag kan tillföra ett eller flera företag. Expertverksamheten skulle säkert vinna på ett intimare samarbete mellan stat och näringsliv, både vid urvalet av personal och vid förberedelserna för uppdraget. En vilja till aktiv medverkan förutsätter en solidaritet inom industrin. Man måste förstå att en expert som skickas från ett företag kanske inte i första hand kan gagna det egna företaget utan kanske i stället medverkar till andra företags möjligheter till insatser i ett U-land. En skogsbruksexpert kan ge impulser för ett svenskt massaföretag att etablera sig i ett U-land eller ge tillverkare av ut-

rustning för förädling av skogsprodukter förutsättningar för en export. En expert från ett verkstadsföretag kan förmedla viktiga kunskaper om andra svenska verkstadsindustriers produkter och leveransförmåga. Denna grundläggande solidaritet är nödvändig om man skall kunna ansluta sig till tesen om expert- och stipendiatverksamhetens betydelse för näringslivet och dess möjligheter att bidra till U-ländernas utveckling.

Man har från många håll hävdad att det är viktigt att vi koncentrerar våra begränsade hjälpresurser till ett fåtal länder, till exempel Etiopien och Pakistan. Men om vår tankegång är riktig att det behövs en samverkan mellan de resurser som på kommersiella vägar sätts in i U-länderna och de insatser som det offentliga biståndet gör, är denna princip ej med nödvändighet rationell. Det bör prövas om vi inte i viss mån skall sprida även det tekniska biståndet så att det på många punkter kan komplettera vår kommersiella aktivitet. Som exempel på dylik samverkan kan nämnas yrkesskolor med anslutning till svenska dotterföretag i U-länderna. Utöver den direkta nyttan kan en sådan insats skapa good-will för svenska företag och underlätta deras framtida arbete. Vissa principfrågor kan här aktualiseras. Den uppfattningen har framförts att man måste göra en klar åtskillnad mellan av offentliga medel bekostade projekt och svensk kommersiell verksamhet. Det bör, sägs det, inte kunna misstänkas att allmänna medel kommer ett enskilt svenskt företag tillgodo. Att en dylik attityd inte minst ur U-ländernas synpunkt är

ytterst ofruktbar behöver inte närmare utvecklas.

I den tidigare nämnda SNS-skriften har betonats önskvärdheten av en samordning här hemma av alla aktiviteter som berör våra relationer till U-länderna. Bistandsfrågorna bör t.ex. inte särbehandlas inom förvaltningen, utan det är önskvärt med samråd mellan alla departement och ämbetsverk som på ett eller annat sätt är berörda. Utrikesdepartementet, Riksbanken, Handelsdepartementet och Kommerskollegium bör på ett kanske mer intensivt sätt än hittills föras in i handläggningen av dessa frågor. Inom näringslivet bör man skapa ett kontaktorgan som kan samverka med förvaltningen när det t.ex. gäller organisation av stipendiatmottagning, expertutsändning eller utformning av utvecklingsprojekt. Detta krav på samordning synes också ha vunnit gehör i och med tillsättandet av den offentliga utredning, som har professor Sune Carlson till ordförande.

Jag skall inte nu gå in på frågan hur stora våra möjligheter och resurser är att ge bidrag till lösningen av U-ländernas enorma problem. Man kan ju lätt konstatera att de är mycket små i förhållande till behoven. Men redan ur vår egen synpunkt har vi egentligen inte något val. En frånvaro av aktiva svenska insatser kan inte hindra utvecklingen av de här länderna men kan minska våra egna möjligheter att delta i den internationella arbetsfördelning som skulle kunna bli resultatet av en industrialisering av U-länderna i intimt samarbete med västerlandet.

I

De nya ländernas roll i världspolitiken

Ambassadör Erik Boheman

Det ämne som är mig förelagt är av den storleksordningen att det i själva verket såsom bakgrund skulle behöva en genomgående analys av världspolitiken över huvud taget, vilket givetvis i alla avseenden skulle föra för långt. Jag skall därför försöka att i någon mån belysa de problem som föreligger beträffande de nya ländernas roll i världspolitiken genom en kort exkursion till den senaste sessionen i FN:s generalförsamling. Denna belyste nämligen problemet ur nästan alla olika aspekter. Först dock några inledande anmärkningar.

Det är ju någonting rätt egendomligt i att problemet om ekonomisk hjälp till underutvecklade länder plötsligt har fått en sådan aktualitet. Att detta bl.a. hänger samman med kolonialismens avveckling är uppenbart. Tidigare gick i stor utsträckning kapitalflödet och hjälpen till de underutvecklade en naturlig väg från kolonialmakten till kolonierna, och det väckte inte alls samma uppmärksamhet och var inte något internationellt problem i egentlig mening. Re-

dan före första världskriget började kolonierna upphöra att vara av någon direkt ekonomisk fördel för modermakten. När den stora frigörelsen av alla dessa mindre utvecklade länder ägde rum efter andra världskrigets slut skedde detta i en period som ingalunda karakteriserades av den avspänning och det internationella samförstånd som man hade hoppats på. I stället skärptes motsättningarna mellan öst och väst, man började tala om "det kalla kriget". Själva har säkerligen de allra flesta av dessa nya länder känt den ökande internationella spänningen som en börda, ett hot mot deras fortsatta existens och en hindrande politisk svårighet. Å andra sidan har de naturligtvis också mycket snart upptäckt att denna motsättning mellan öst och väst åtminstone i ekonomiskt hänseende kan innebära betydande fördelar för dem själva, och att de genom att spela ut den ena stormaktsgruppen mot den andra kan er hålla större bistånd än vad de annars skulle ha kunnat få. Vad som nu återstår av kolonialvärde är ju endast små

fläckar på kartan. Och även av dessa är de flesta under utveckling mot fullständig frigörelse. Vad som kommer att för en viss tid framåt bestå såsom koloniområden är endast sådana som befinner sig på en utomordentligt låg utvecklingsnivå eller är så små och isolerade att de själva föredrar att behålla sitt beroende av moderlandet.

Men åter till Förenta nationerna. FN har nu 99 medlemmar, och det beräknas att inom de närmaste fem åren detta antal skall ökas med minst ett 20-tal. De flesta av de nya länderna har försökt hålla sig utanför det kalla kriget, men det finns ju vissa som av omständigheternas makt eller med våld tvingats in i det ena eller det andra lägret. Nordkorea och Nordvietnam är ju t.ex. anslutna till det kommunistiska blocket, medan andra — t.ex. Filippinerna, Thailand, Pakistan, Sydkorea, Formosa — inför känslan av ett direkt hot har anslutit sig till det andra blocket. Men det stora flertalet har alltså försökt att stå utanför de olika maktkonstellationerna och har i sin politik än spelat mera med den ena gruppen och än med den andra.

Den senaste sessionen i FN-församlingen väckte ju uppmärksamhet framför allt genom den kraftiga och hänsynslösa insats som gjordes av den ryske regeringschefen. Jag skall inte här ingå på någon beskrivning av det parlamentariska spektakel som han ställde till. Såvitt jag kan förstå kom han till mötet med tre syften, nämligen 1) att i möjligaste mån försvaga världsorganisationens allmänna möjligheter att göra politiska insatser, 2) att förhindra eller försvaga den aktion som i Kongo med säkerhetsrådets

godkännande igångsatts av FN:s generalsekreterare och 3) att i möjligaste mån vinna inflytande över de nya länderna. I alla tre avseendena kröntes den ryska politiken med viss framgång.

De nya medlemmar som i år fick inträde i FN förändrade ytterligare majoritetsförhållandet inom församlingen. Vid bildandet hade organisationen endast ett 50-tal medlemmar. Medlemsantalet steg ganska långsamt under en del år och sedan snabbare, framför allt genom anslutning av länder som fortfarande befann sig på utvecklingsstadiet. Från rysk sida eftersträvas nu, att i varje internationellt sammanhang där inte samtliga stater är representerade det skall bli en tredelning i representationen. En tredjedel av representationen skall tillfalla östblocket, en tredjedel västblocket och en tredjedel de s.k. neutralistiska staterna. Vilka länder som tillhör östblocket är inte svårt att definiera, vilka länder som tillhör västblocket är litet mera tveksamt. Från rysk synpunkt räknar man väl dit samtliga de länder som har något som helst militärfördrag med Förenta staterna. Och vilka som tillhör de neutralistiska länderna är väl ännu litet svårare att definiera, men typstaterna ur rysk synpunkt på denna grupp är sådana länder som Indien, Indonesien, Ghana, Förenade arabrepubliken, Guinea och några till. Tredelningen är artificiell och godtycklig och avser att neutralisera möjligheten till internationell politisk aktivitet. I konsekvens med detta förslag önskade Sovjet ersätta generalsekreteraren med en tremannakommitté med vetorätt för varje ledamot.

Med en sådan anordning skulle en förlamning av generalsekreterarens funktioner kunna förväntas, och förslaget avvisades också. Men det måste konstateras att själva tanken som sådan för en stor del av de nya länderna inte var helt osympatisk. Systemet skulle tillförsäkra dem en ställning i de internationella sammanhang där tidigare de båda stora maktgrupperna dominerat. Det förefaller mig inte otänkbart att tanken kan vinna spridning om det skulle bli så att FN:s möjligheter till politiskt ingripande minskas och organisationen åtminstone för en tid framåt kommer att mer bli ett forum för internationella diskussioner än för internationellt handlande.

Liknande arrangemang förordades f.ö. i fråga om rekryteringen av FN-sekretariatets personal. Både från östblockets och från de nya ländernas sida yrkas på en mera "rättvis" geografisk fördelning av representationen även i de övriga internationella sekretariaten. Detta kan medföra att strävandena att på olika områden skapa en verkligt kompetent internationell ämbetsmannakår försvåras. Det blir också sannolikt svårare att rekrytera personer som verkligen känner sig som internationella tjänare, och i stället kommer man att i större utsträckning få tjänstemän som sätter lojaliteten mot det egna landets politik högre än förpliktelserna mot den internationella organisation där de verkar. Det är ju naturligt att många nya länder saknar möjlighet att till internationellt förfogande ställa personer med nödiga kvalifikationer, samtidigt som deras nationalism förbjuder dem att erkänna detta faktum.

När man i FN kom till frågan om Kongo stod man inför ett problem som i lika hög grad berörde de nyss frigjorda länderna som de forna kolonialmakterna. Kongo hade internationellt erkänts som oberoende stat och vunnit inträde i FN men visade sig icke äga förmåga att sköta sina egna angelägenheter. Till att börja med hälsades generalsekreterarens intervention och den ytterst snabba mobiliseringen av ganska betydande trupper med utomordentlig tillfredsställelse över hela världen. Det var onekligen en kraftprestation av generalsekreteraren och av de i aktionen deltagande staterna — av vilka de flesta åtnjutit oberoende endast en kort tid — att kunna organisera dessa truppförband och åtminstone till en början få dem att på ett ganska tillfredsställande sätt samarbeta.

Generalsekreteraren kunde i sitt agerande stödja sig dels på den precedens som skapats när FN intervenerade i Suezkrisen, dels på i stor utsträckning av honom själv formulerade resolutioner av säkerhetsrådet. Förutsättningen för att hela denna internationella aktion skulle lyckas var dels att blotta närvaron av de främmande trupperna i Kongo skulle medföra ett relativt återställande av ordningen, dels att generalsekreteraren och hans aktion fick ett tillräckligt stöd utan direkt intervention av utanförstående stater, dels och framför allt att de politiska inre striderna i Kongo inte skärptes. Ingen av dessa förutsättningar inträffade emellertid, och följaktligen är aktionen dömd att åtminstone bli ett partiellt misslyckande.

De nya staterna, inte minst de afrikanska, ställdes i och med Kongo-

konflikten inför nya problem, och detta utnyttjades skickligt av de ryska politikerna. Resultatet blev en uppdelning av de nya staterna i dels sådana som stödde generalsekreteraren och president Kasavubu, dels sådana som under ledning av Sovjetunionen gav sitt stöd åt Lumumba, vilken av Sovjet betecknades såsom parlamentarismens och demokratins främste förkämpe i det inre av Afrika. Ett av de mest lyckade anförandena i säkerhetsrådet hölls av en av de högskolestudenter som tillhörde den provisoriska regeringen i Leopoldville. Han framhöll att det för honom var egendomligt att höra så många länders företrädare framhålla Lumumba såsom parlamentarismens och demokratins förkämpe, i synnerhet som de flesta av dem representerade länder som efter vad han förstod hade ganska ringa erfarenhet av både parlamentarism och demokrati.

En majoritetsförändring har som nämnts skett i generalförsamlingen, och härtill kommer att vissa av de nya staterna i fråga om röstning måste betecknas såsom anslutna till kommunistblocket. Det var två stater utom Jugoslavien och Cuba som vid varje röstning anslöt sig till det egentliga östblocket, nämligen Guinea och Mali. Vidare finns det en grupp av dessa stater som i de allra flesta frågor och i den allmänna inriktningen av världspolitiken i hög grad sympatiserar med eller understöder den politik som drivs från östblocket. Dit kan räknas framför allt Indonesien, Ghana och i vissa fall Indien, åtminstone vid de tillfällen då delegationen leds av försvarsministern Krishna Menon. I vissa frågor hör också Förenade arabrepubli-

ken och numera även Marocko till denna grupp.

De flesta andra stater försöker att upprätthålla ett slags neutral ställning, och det var särskilt intressant att vid sessionen följa de alldeles nyblivna staternas uppträdande. De 16 länder som nu tagit sina första stapplande steg på den internationella arenan kom säkerligen till FN med stora förväntningar. De ansåg att de nu gjorde sitt inträde på världsarenan, att världens blickar var riktade på dem, att de skulle få se någonting mycket fint och mycket värdigt. Men vad de såg och fick erfara var ju raka motsatsen. Deras delegater uppförde sig personligen i de allra flesta fall utomordentligt väl. De kom emellertid snart underfund med att den uppfostran de hade fått, i de flesta fall i Frankrike och England, i att uppträda på ett försynt och parlamentariskt sätt inte alls var något man skulle tillämpa i internationella församlingar. Ju grövre ord man använde, desto bättre var det, ty det var på det viset som man från östblocket använde tribunen, och de västliga staternas reaktion mot ett sådant parlamentariskt beteende var mild och undfallande.

I många fall valde dessa representanter att tills vidare nedlägga sina röster. Vad som slog en när man såg dessa söner till före detta stamhövdingar var att deras personliga uppträdande var mycket värdigt och att de hade en utomordentlig naturlig fallenhet för våltalighet. Sedan jag hörde Briand under mellankrigstiden har jag inte hört sådana fulländade och våltaliga anföranden på franska som här hölls av tex. Guineas president och utrikesministrarna och stats-

ministrarna i Dahomey, Gabon, Elfenbenskusten och Senegal, eller på engelska av representanterna för Nigeria. Dessa personer är ju i allmänhet unga människor, uppfostrade i Sorbonne och i Oxford, som har inhämtat alla den västliga civilisationens yttre kännetecken. Man har emellertid en känsla av att personer av den typen inte så länge till kommer att vara ledare för ifrågavarande stater. De tillhör ett ytterst tunt skikt och deras ställning i de egna länderna kan komma att snabbt försvagas i och med att det sker en viss bred utbildning på nationell grund. De kan ganska snart komma att betraktas som främlingar och såsom element som inte längre är representativa. Vad detta kommer att leda till i fråga om den fortsatta utvecklingen är svårt att förutse.

Utgången av den allt skarpare konkurrensen mellan öst och väst om de nya staternas gunst och om deras röster i FN är alltså svår att förutse. Jag har emellertid intrycket att man från västmakternas synpunkt ibland överdriver farhågorna för sovjetrisk infiltration. Saken är säkerligen den att ju längre sovjetiska experter kommer att finnas i dessa länder, desto sämre kommer de också att bli omtyckta. Ryssar är också vita, och rasfördomarna åtminstone i Afrika och även i delar av Asien kommer säkerligen att bli lika starka som i sydstaterna i Förenta staterna, ehuru omvänt. Därtill kommer att den sovjetiska hjälpen till utvecklingsländerna i allmänhet fått formen av långfristiga lån, för vilka man skaffar sig en industriell utrustning. Dessa lån är givna mot en mycket låg ränta, som emellertid i de flesta fall i realiteten blir myc-

ket hög genom högre priser och dyrare reservdelar. Man kan anta att de flesta utvecklingsländer så småningom kommer underfund med detta förhållande.

Om man ser på utvecklingen på det rent internationella planet inom FN är det självklart att röstvärningen kan komma att få betydande politiska konsekvenser. I säkerhetsrådet gäller ju en vetorätt som i själva verket förlamat rådet och gjort det odugligt för politiska beslut. Under en tid hade man då hoppats att man skulle kunna förlägga en viss beslutanderätt eller ett starkt inflytande till generalförsamlingen. Jag tror emellertid att också den möjligheten är försvårad. I församlingen skall nämligen viktiga politiska beslut fattas med två tredjedels majoritet, och öst kommer numera i de flesta fall att kunna mobilisera ett så stort antal stater att detta flertal ej uppnås. Det kan därför befaras att FN:s effektivitet och det internationella samarbetet kommer att i hög grad försvåras.

Härtill kommer att minst två tredjedelar av församlingens medlemmar tillhör den grupp av stater som är hjälpbehövande. Frestelsen är då stor att fatta beslut om hjälp till dem själva. Med två tredjedels majoritet kommer beslut eller rekommendationer att kunna antas, som inte är genomtänkta och som följaktligen kommer att ignoreras.

Slutligen får man inte se bort från ett faktum som i hög grad demonstrerades i denna församling, nämligen att de gamla kolonialmakterna och med dem Förenta staterna hela tiden ställdes vid skampålen i utdragna debatter. Då alla dessa debatter per tele-

vision skickades ut till hela den amerikanska allmänheten, kan det tänkas att den amerikanska opinionen tröttnar på ett skådespel av denna art och att därmed det ekonomiska stöd för FN vilket nu till allra största delen vilar på västmakterna och framför allt på Förenta staterna kan komma att minskas. Den internationella hjälpaktionen skulle på detta sätt inte längre komma att i så hög grad som man hade hoppats kunna kanaliseras genom FN.

När det gäller att lösa de nya staternas många problem torde man få bereda sig på en långsam utveckling, både i Mellanöstern och Sydostasien och framför allt i Afrika. Särskilt innan den svarta världsdelen funnit sin livsform får man inte ställa sina förhoppningar för högt på att stabila och någorlunda pålitliga regimer kommer att fungera. Det bör naturligtvis inte hindra att man med alla tänkbara medel söker öka vårt stöd åt och våra förbindelser med dem. Jag skulle vilja ansluta mig till den redan framförda åsikten att det som skall göras för dessa länder i mycket stor utsträckning måste ske på kommersiell basis. Genom den verksamhet som svenska företag kan bedriva i dessa länder får man möjlighet att ge den ytterst nödvändiga utbildning som krävs när det gäller de lägre personalskikten. Det hjälper inte att skapa företagsledare om det inte finns några verk-mästare. Denna erfarenhet kan säkerligen bekräftas av var och en som har försökt att verka i dessa länder. Till de mindre utvecklade länderna får man i viss mån också räkna Sydamerika. Vi har ju på Cuba sett vilka

möjligheter det där fortfarande finns för politisk oro och politiska omvälvningar som kan medföra utomordentliga svårigheter. Den brist på vad man kan kalla för *civic spirit*, som överklassen i stora delar av Sydamerika visat under den utvecklingsperiod Sydamerika undergått, har medfört stora sociala missförhållanden. Man kan befara att folkets krav på bättre levnadsförhållanden och på avskaffandet av ekonomiska och sociala orättvisor kommer att medföra både politiskt och ekonomiskt besvärliga förhållanden.

Till sist skulle jag vilja framhålla, att en förutsättning för att de industriellt utvecklade länderna skall kunna ge hjälp är att de ser om sitt eget hus och att de sinsemellan åstadkommer ett så intensivt och så utvecklade samarbete som möjligt. Detta inbördes samarbete måste å ena sidan förhindra att det uppstår verkliga konflikter mellan dem och å andra sidan göra dem så pass ekonomiskt starka att de verkligen kan avstå från betydande belopp för att göra insatser i utvecklingsländerna. En svårighet är här den oerhört snabba tekniska utvecklingen. Även om denna ökar möjligheterna att industrialisera utvecklade länder, medför den också att det kapital som produceras i de redan utvecklade länderna tas i anspråk till 100 procent. Det behövs så mycket kapital för den fortgående rationaliseringen och det fortsatta utnyttjandet av de tekniska möjligheterna, att det blir mindre över för investeringar i utlandet. Det gäller ju för de industrialiserade länderna inte bara att göra uppoffringar på så sätt att man avstår en viss del av nationalinkoms-

ten för investeringar och hjälp till nya länder utan också att skapa en sådan betalningsbalans att det finns möjlighet att transferera dessa medel.

Över huvud taget kan konstateras att det är en revolution som skett i världen genom de underutvecklade nya ländernas inträde på den världspolitiska FN-arenan, där var och en av dem har en röst oberoende av stor-

lek och av hur långt deras utveckling har nått. Denna revolution är på intet sätt avslutad, och dess konsekvenser kan inte till fullo överblickas. Att vi under 60- och 70-talen får uppleva en värld full av konvulsioner är emellertid tydligt. Vi vet ännu inte hur vi skall ställa oss till denna nya värld och hur vi där bäst skall bete oss.

Hur vi upplevt den världspolitiska utvecklingen inom exportnäringarna

Några kommentarer

*I. Civilingenjör Bertil Eklöf. II. Direktör Sten Widell.
III. Direktör Sven T. Åberg.*

I.

Eklöf:

På den tid då kolonialmakterna fortfarande hade överhöghet över sina kolonier var byggnadsmarknaden, som jag representerar, oftast strikt förbehållen kolonialmakternas egna företag. För Sverige som ej hade några kolonier var utlandsbyggenskapen därför relativt begränsad. Den är en relativt ny exportindustri för oss. Den motsvarade 1959 enligt de siffror jag har tillgängliga endast ungefär 100 milj. kr. per år och utgjorde alltså 0,9 % av vår totalexport som uppgick till 11,4 miljarder. Hemmamarknadens omsättning inom byggnadsindustrin är också ca 11 miljarder, och procentsatsen var alltså även där ca 0,9.

Som en jämförelse kan nämnas att den brittiska siffran för utlandsentreprenader är ca 3,6 % och den amerikanska siffran ca 5 % av totalexpor-

ten. Gör vi jämförelser här får man en känsla av att det borde finnas utrymme för en ganska kraftig expansion.

Tidigare var endast ett fåtal firmor verksamma på utlandet. Namnen Sentab och Vattenbyggnadsbyrån kan här nämnas. Nu har byggnadsexportörerna utökats i antal både på entreprenadsidan och på konsultsidan. Mitt eget företag började med sin utlandsverksamhet för ungefär 6 år sedan och är nu verksamt i Filippinerna, Mellersta Östern, Mexiko, Spanien och Colombia och har dessutom räknat anbud bl.a. i Ceylon, Indien, Argentina, Malaya, Libanon och Hongkong. Jag skall i det följande redovisa några intryck från denna verksamhet och från ca sex månaders resor per år i bl.a. ovan nämnda länder.

Sverige har ju bara 7,5 milj. av jordens 3.000 milj. människor, och vi är alltså en liten nation. Vår insats

kan naturligtvis därför inte bli så stor, men den borde mänskligt att döma vara proportionellt större än vårt antal med hänsyn till vår höga ekonomiska och tekniska standard. Utvecklingsländerna söker också kontakt med oss små nationer utan politiska aspirationer och utan kolonialt förflutet. Vi är ju också villiga att samarbeta på likaberättigad basis med dessa länders egna firmor, något som jag anser vara ytterst viktigt. Vi kan givetvis gå ut ensamma och bygga i ett annat land — man har gjort så och man gör det fortfarande — men jag tror att utvecklingen blir sådan att om man bygger i ett annat land så gör man det i samarbete med lokala krafter. Vi är alltså små, och vi är säkert för små att konkurrera inbördes på utlandsmarknaden. Vi måste här samarbeta för att hålla stängen mot våra stora utlandskonkurrenter.

Byggnadsexporten drar med sig export på bl.a. byggnadsmaskiner, och dessutom kommer det alltid en följdförsäljning på olika områden i entreprenadernas släptåg. Vid entreprenaderna sänder man nämligen ut en grupp svenskar som sätter upp sin fabrik på platsen, och dessa svenskar vet vad vid har av goda produkter och kan rekommendera dessa till sitt tillfälliga värdland. Det borde därför vara ganska naturligt med ett ännu bättre samarbete mellan byggnadsindustrin och den traditionella exportindustrin. Detta gäller speciellt de s.k. "turn-key"-projekten, där samarbete borde ordnas mellan exempelvis en maskinindustri — om det är fråga om en maskinindustriuppsättning — konsulter, byggnadsindustri och finansieringsinstitut. För sådana projekt

finns det också en stor marknad, då utvecklingsländerna behöver basindustrier nästan lika mycket som de behöver vattenkraft, kommunikationer och sociala anordningar. Vi från Sverige har här hittills inte varit ute i konkurrensen tillräckligt mycket.

Vad kan vi då göra för att öka byggnadsexporten på utvecklingsländerna? Först och främst är det nödvändigt för oss att få mera kapital att ställa till dessa länders förfogande, antingen genom ökad kapitalbildning i Sverige — vi måste vid vårt kapitaltänkande ta med även reserver för utlandsinvesteringar i högre grad än hittills — eller också genom liberaliserade möjligheter att låna utifrån för affärsmässiga investeringar i utvecklingsländerna. Vissa av dessa investeringar måste bli långsiktiga och vi måste till utvecklingsländerna kunna erbjuda villkor liknande dem vi erbjuder våra egna industrier och kraftverk, och en anpassning av kreditgarantierna måste ske.

För att vi i god tid skall kunna veta vad som händer måste vi vidare få bättre kontakt med bl.a. Världsbanken och de stora internationella planeringsorganen. Vårt företags erfarenhet är att man ofta alldeles för sent får reda på de projekt som är aktuella. Det borde dessutom införas en investeringsgaranti mot politiska risker liknande den som amerikanerna har och där de, om jag inte är fel underlättad, betalar ungefär en halv procent som årlig avgift.

Våra erfarenheter från bl.a. Filippinerna tyder på att dessa länder önskar affärsmässiga former för uppbyggnadsarbetet och känner bidragsmetoden som sårande för deras nationella

självkänsla. Vad man bör eftersträva är i stället insatser på sund affärsmässig basis där vi kan säga: "Vi tror på Er framtid och vi hjälper Er över en besvärlig period så att Ni kan komma i gång. I gengäld ger Ni oss förtroendefullt samarbete och affärsmässiga förbindelser som är till nytta för oss bägge." Och vi måste få ett långtidsprogram. Samarbetet måste ses på minst 20—30 års sikt, ja varför inte ännu längre.

Organisationen och förvaltningen i de nya staterna är sällan rationell, men vi har ändå funnit både statliga inrättningar och framför allt privata firmor som är ytterst effektiva och framsynta. Samarbetet med lokala firmor är som sagt en nödvändighet för att man skall komma väl tillrätta med de lokala problemen. Vi arbetar på detta sätt både på Filippinerna, i Colombia och Mexiko.

Jag vill slutligen också instämma med dem som beklagat sig över vår underutveckling när det gäller språk. Vad utvecklingsländerna behöver är kunniga praktiker, och där är språksvårigheterna allra störst. Verkmästarna kan nu inte mer än svenska, möjligen litet engelska. Man frågar sig varför vi i läroverken läser fem år tyska men inte ett ord spanska.

Det återstår många problem att lösa för utvecklingsländerna och många problem för oss att lösa i samarbetet med dem. Det största torde vara överbefolkningsproblemet som enligt min åsikt är lika viktigt som alla andra problem tillsammans. En dag skall väl emellertid dessa problem bli lösta och då blir utvecklingsländerna för oss åtråvärda handelspartner. Detta bör vi ha i minnet när vi planerar

för morgondagen, likaväl som vi bör tänka på att vi — som en mätt nation — har skyldighet att hjälpa dem som ännu är hungriga.

II.

Widell:

Uppgiften att på fem minuter skildra Bahcos erfarenheter under efterkrigstiden påminner mig mest om den gamle historielärarens fråga till eleven i Göteborg: "Säg, Karl, skildra nu medeltidens historia i sex ord". Alltså, Bahco — eller, som det då hette, Hjort & Co kombinerat med Primus — befann sig när världskriget var slut i en sårbar situation. Bolaget hade beställningar från s.k. underutvecklade länder för mycket stora summor. Om jag minns rätt, ville man bara från Indien ha fotogenkök och brännare för omkring 9—10 milj. kr., och liknande var situationen beträffande andra länder. Företagsledningen var djupt engagerad i uppbyggnadsplaner här i Stockholm för att försöka bygga ut en betydligt större fabrikation av Primus-kök än den som då existerade.

Sedan kom emellertid omsvängningen handelspolitiskt och politiskt i dessa s.k. utvecklingsländer. Redan för ungefär tio år sedan befann sig företaget i det läget, att den ena efter den andra av de stora fotogenköks-

marknaderna successivt försvann som avsättningsområden för svenska produkter. Förändringen inträdde ju inte på en gång, den pågick under loppet av några år och jag skulle vilja säga, att den verkligt kritiska perioden i den negativa utvecklingslinjen var åren 1954—55, när flera sådana stora avnämmare som Egypten, Argentina och Uruguay föll bort, kort efteråt följda av Syrien efter dess inträde i Förenade arabrepubliken.

För företaget var det ju nödvändigt att utveckla sig självt. Situationen var alltså den helt omvända mot den vi nu diskuterar här. En helt ny utveckling på hemmaplan blev påkallad, och den har också genomförts. Medan vi för tio år sedan var i högsta grad beroende av intäkter från vår verksamhet inom fotogenkökslinjen, är vi i dag nästan oberoende av den. Jag skall emellertid inte här uppehålla mig mera vid frågan om denna genomgripande förändring av vår rörelsens inriktning, den kan illustreras i andra sammanhang.

I stället vill jag tala något om de försök som gjorts för att vidmakthålla leveranser av Primus-produkter till några tidigare stora marknader. Dessa försök har inrymt många intressanta uppgifter i samband med frågor rörande licenstillverkning i olika områden. På flera håll är vi ännu inne i diskussioner om en sådan lösning av våra problem. Som nämnts var Indien en mycket stor marknad. När den svenska good-will-delegationen besökte landet 1957 tog vi upp frågan om licenstillverkning mot bakgrund av det förhållandet att anskaffandet av ett fotogenkök för de flesta invånarna här liksom i andra utvecklingsländer

innebar det första steget mot en höjd levnadsstandard. Enligt uppfattningen i min grupp är ett fotogenkök sålunda en central produkt när man skall finna vägar att hjälpa underutvecklade länder att höja den för det överväldigande flertalet av invånarna ytterst låga levnadsstandarden. När vi började diskutera Indien var sålunda vår tanke att vi skulle kunna få till stånd ett samspel mellan de spirande indiska industrierna och den svenska fotogenköksgruppen. Detta gick emellertid inte att genomföra, därför att indierna ville konkurrera sinsemellan. I vårt fall slutade det hela med att vi efter två års förhandlingar fick i gång en tillverkning av brännare i Calcutta.

En märklig omständighet i detta sammanhang var, att Indiens handelsminister, när jag med honom diskuterade förutsättningarna att få hjälpa till att göra fotogenkök i landet t.o.m. i begränsat antal, svarade att det vore omöjligt att låta oss göra kök av detta märke, eftersom vi då skulle slå ihjäl hela den lokala industri som vuxit upp under de senare åren. Vårt namn var, förklarade han, så starkt på marknaden att vi skulle bli ensamma, och detta kunde han ju aldrig medverka till. Den synpunkten måste t.v. accepteras, trots att jag försökte framhålla önskvärdheten av att vi hjälpte till att få fram kvalitet. Härtill svarade slutligen ministern att detta nog vore bra men dock ej nödvändigt: "För det gör ingenting, om det exploderar ett och annat fotogenkök."

Jag skulle kunna berätta om liknande erfarenheter från andra håll. Låt mig peka på Argentina — ett land som på många sätt ligger mig

varmt om hjärtat. Under Perons regim började man där utan vidare använda Primus-namnet för en inhemsk efterapningstillverkning, och vi har ännu inte lyckats hävda vår rätt i det avseendet, fastän namnet ju dock till syvende och sist är vårt.

Jag skulle också vilja peka på ett annat land där jag tror att man från svensk sida med fördel skulle kunna stödja en lokal tillverkning, nämligen Pakistan. Men då skulle jag också vilja deklarerat min principiella inställning till den s.k. tekniska biståndsverksamheten. När jag var därnere framfördes tanken att man skulle ställa medel till förfogande för att sätta upp en kökindustri. Men min mening är att man skulle kunna organisera hjälp till självhjälp genom att leverera viss utrustning samt halvfabrikat och dessutom biträda med utbildandet av arbetskraft. Penningmedel skulle alltså inte distribueras, men väl skulle man medverka till att skapa möjligheter för att ernå ökad lokal sysselsättning genom kökproduktion.

Så måste jag beröra ett problem, som jag förut varit inne på, nämligen frågan om utbildningen av människor. Detta synes mig vara ett utomordentligt viktigt led i detta sammanhang, och vi har mött det också så nära som i Flen. Att omskola en lantbruksarbetare till arbete i en industri är nämligen en mycket svår och tidskrävande uppgift. I Indien är uppgiften naturligtvis ännu mycket mera tidskrävande, men vi behöver som sagt inte gå så långt för att se vilka svårigheter-na är.

En annan aspekt av problemet som jag också skulle vilja framhäva är vikten och värdet av språkkunskaper.

Jag har själv i hög grad intresserat mig för att få fram en bättre undervisning i t.ex. spanska, och jag vill åter betona nödvändigheten av att stimulera språkinsresset. Märkligt nog är det ännu svårt att rekrytera spankstalande ungdom. Här finns verkligen plats för ytterligare insatser på hemmaplan.

När det gäller de underutvecklade länderna är det verkligen i hög grad näringslivets sak att göra någonting och att bära en hel del bördor — därmed inte alls något ont sagt om andra former av biståndsverksamhet. Det hela erinrar mig emellertid om några ord av Churchill, som jag läste häromdagen: "Några få påstår, att den fria företagsamheten är en tiger som bör skjutas; andra menar att det är en ko som bör mjölkas; men i själva verket är det hästen som drar hela lasset."

III.

Aberg:

L M Ericssons har arbetat i U-länder i 60 år. I början sökte vi själva och fick ibland oss påtrugade telefonkoncessioner. Detta var på sitt sätt redan då en hjälp till U-länder, ty utan utländska koncessionärer hade telefoni-investeringen gått mycket långsammare. Med tiden blev vi emellertid nästan

lika impopulära som vår tids kolonialister. Vi utlänningar "sög ut de fatiga abonnenterna genom höga tariffer". Man glömde då — liksom man gör nu — snart det goda som gjorts för dagens politiska slagord.

För mer än 25 år sedan övergav vi idén att söka koncessioner, och vi skapade principen "hjälp till självhjälp". Som ett typiskt exempel därpå kan jag nämna en affär vi gjorde i Bogotá i Colombia 1945. Bogotá, huvudstaden, hade ett mycket dåligt telefonsystem som praktiskt taget inte fungerade. Vi sålde staden ett nytt telefonsystem på 40 000 linjer för 25 milj. kr. Kunden hade inga pengar, inte ens pengar att bygga hus för. Vi lånade honom pengar att bygga husen och vi lämnade kredit på alltsammans. Företsättningen var att vi räknade ut, planerade och bestämde hur han skulle lägga upp sin affär för att den skulle vara vinstgivande och bra för honom själv och för oss. I dag har Bogotá 120 000 linjer, ett modernt telefonsystem och goda affärer, och vi har vunnit en kund som återkommer samt good-will och tillfredsställelse för alla parter.

För att göra långa kreditaffärer fordras dock mycket pengar och mer pengar än vad vi i allmänhet i Sverige kan disponera. Företsättningen för att låna kapital måste vara att man kan antingen ta självrisk eller ställa garantier. Vi sökte samarbete med Exportkreditnämnden för många år sedan men fann ganska snart att de villkor de erbjöd var oacceptabla för oss. Om man tog den premie de begärde och multiplicerade med det antal år som vi lämnade krediter på, fann vi att hela affären var omöjlig. Vi har

nämligen mycket stark internationell konkurrens och priserna är pressade. Vi har därför fortsatt med att ta självrisk i mycket stor utsträckning. Redan i mitten på 50-talet hade vi fordringar av kreditaffärer i utlandet — praktiskt taget uteslutande i de underutvecklade länderna — på 150 milj. kr., och i dag är summan 200 milj. kr. Det är en siffra som kanske förvånar, när man hör att ett enskilt företag har tagit sådana risker, men vi har gjort det med öppna ögon, och vi har klarat oss bra.

Om jag emellertid återkommer till exportkreditgarantierna, så har villkoren blivit uppmjukade på senare år genom högre belopp och lägre premier. Men jag skulle i alla fall vilja rekommendera ett par ytterligare förbättringar. För det första: De 30 % som man i allmänhet tar självrisk för ovanpå försäkringens grundbelopp betraktas som bruttovinsten, och de borde inte beskattas när man fakturerar anläggningen utan först när slutbetalning skett. Det är naturligt ur många synpunkter att man inte skall ta fram en vinst som man inte är säker på att få hem, och dessutom bör vi komma ihåg att den vinsten — när man får hem den i kronor eller dollar eller vad det vara månde kanske 6—7 år senare — redovisas i mycket sämre pengar än de pengar man använde att betala skatt med.

För det andra: Vi får i dagens läge skriva ned våra lager till 40 %. Jag frågar varför man inte skulle kunna skriva ned kreditaffärer, särskilt sådana där man tagit självrisk, också till 40 %. Innebär inkurrens i lagren större risk än kreditaffärer i underutvecklade länder? Vad vi siktar till

är ju att göra villkoren mera liberala och därmed bidra till att hjälpa U-länderna i större utsträckning.

För det tredje: Investeringar av svenska företag i utlandet, som har tillkommit för att förbättra den lokala produktionen av olika produkter och även för att hjälpa exportindustrin att hålla marknaderna, är underkastade stora risker. Det är inte bara risken att man inte får igen sitt kapital utan riskerna för att transferering av utdelning och royalty fryser inne, oavsett vad respektive regering lovat i lagparagrafer och liknande. Skulle man inte där kunna få en försäkring mot politiska risker och valutarisker vilken sträcker sig inte över fem år utan över 15 eller kanske 20 år? En så pass lång tidrymd är nödvändig för att kunna konsolidera en rörelse av detta slag.

Slutligen önskar jag beröra den s.k. Bernunionen, dvs. överenskomsten beträffande fem år för exportkreditförsäkring. Det fuskas nu på praktiskt taget alla håll, och det borde därför vara lika gott att slopa denna helt och hållet, så att man får lämna kredittider som passar.

※

Det har talats om att utbilda personal och ställa experter till förfogande. Vi har gjort detta i mycket stor utsträckning. När vi säljer en anläggning, så ser vi också till att det kommer människor som hjälper till att sköta den och som kan uppfostra de lokala förmågorna. För det är dessa som skall ta hand om arbetet sedan. Vi har alldeles för få människor i Sverige. Vårt företag har en mycket lång erfarenhet av att uppfostra verk-

mästarpersonal, även om vi kanske är mer optimistiska än direktör Widell i hans Flen-exempel. Vi uppfostrar inte bara i samband med installationer i utlandet, utan vi tar också hem elever till Stockholm, människor av alla grader, framför allt lägre ingenjörer. Vi lägger ned ca 1/2 milj. kr. på att uppfostra dem som vi har tagit till Stockholm, utöver de pengar som vi lägger ned i utlandet. Det är ganska avsevärda siffror, när man tänker på de belopp som man talar om beträffande Sveriges direkta insatser för underutvecklade länder.

I debatten har hävdats att man skulle koordinera insatserna för U-hjälpen på högre nivå. Vi är från vår sida bekymrade över en sådan inställning. Vi tror inte på en koordinering "på hög nivå" när det gäller affärer. Jag kan nämna som ett exempel, att för fem år sedan, när vi hade en mycket stor orderingång, höjdes inom vårt företag röster för s.k. selektiv försäljning. Man skulle koncentrera sig till vissa marknader, därför att vi inte kunde ta hand om alla ordena. Jag svarade att jag trodde, att selectionen tar hand om sig själv, men jag gick med på att avskriva ett land — det låg i Afrika — där vi arbetat i många år och inte kommit någon vart, och detta gjorde vi också. Åtgärden hann inte ens genomföras, innan det lossnade, och det landet är i dag, fem år senare, en av våra största marknader.

Jag tror alltså inte att man kan koordinera och bestämma vid ett sammanträdesbord inom en grupp människor, var vi skall göra våra insatser och hur vi skall göra dem, om man skall göra affärer. Utan vad man får

göra är att fastställa sådana regler att näringslivet, exporten och företagen kan fritt utveckla sig efter sin egenart inom ramen för de reglerna.

Slutligen skall jag nämna en liten episod som får illustrera att det inte alla gånger är förutsedda saker som händer när man arbetar i underutvecklade länder. Vi installerade för några år sedan en automatcentral i ett U-land. Vår mycket duktiga installationsledare — han var montör, kunde inte så mycket språk men lärde sig alltmer under tiden — lärde upp

ett antal lokala förmågor, av vilka tre var mycket bra. Han föreslog att dessa skulle ta hand om anläggningen i fortsättningen. Så blev det. Ett år senare kom han tillbaka på en inspektionsresa, och då fann han till sin förvåning en överingenjör, två biträdande ingenjörer och 20 man. När han frågade vad orsaken till denna kolossala bestyckning var, svarade vederbörande minister eller generaldirektör, att "this is an important job, we need a sufficient staff, and besides there are many relatives".

Debattinlägg i anslutning till kapitel 1 och 2

Fil. lic. Jonas Nordenson:

För att inte diskussionen skall baseras på ett missförstånd vill jag säga ett ord om "koordinationsfrågan". Det har inte förespeglat SNS-gruppen att man skulle koordinera affärer. Vad vi har ansett som önskvärt är en koordination av i första hand det offentligas insatser av ren hjälp och biståndsverksamhet och ett samarbete när det gäller den särskilda gåvo-, hjälp- och låneverksamheten.

Disponent Sigfrid Löfgren:

Jag skulle vilja efterlysa en kontakt med den mycket betydelsefulla gärning som under många årtionden har gjorts i flera av de nu aktuella länderna från den svenska missionens sida. När man nu efterlyser utbildning av verkmästare och tekniker på det lokala planet bör man inte glömma att det på flera ställen finns yrkeskolor, där svenskar har lärt upp tekniker av olika slag på just denna nivå. Inom vårt företag — Dux — har vi dragit stor nytta av de insatser i fråga om yrkesutbildning som där gjorts.

Problemet i dag är ju i många fall inte bara att få till stånd handelsöversenskommelser och affärer. Om vi skall se det hela även ur social synpunkt — och det bör vi — har vi även ett an-

svar för en riktig utveckling i utvecklingsländerna som gör att de får en möjlighet till sysselsättning och till hyggliga inkomster.

Fil. kand. Tord Ekström:

Jag har personligen ingenting emot en kommersialisering av de här problemen, om man kan använda det uttrycket. Jag tror visserligen att det behövs mycket stora statliga hjälpinsatser också och att det måste på längre sikt vara ett växelspel mellan vad staten och samhället gör och vad den enskilda företagsamheten gör. Men även om vi i detta sammanhang renodlar den kommersiella aspekten, undrar jag om inte debatten hittills alltför mycket koncentrerats på rena exportfrågor. Det är naturligtvis i och för sig utmärkt att öka exporten till dessa länder och hjälpa dem med deras industrialisering. Men en viktig fråga som då uppkommer är väl den: varifrån skall vi i Sverige vid full sysselsättning ta de reella resurserna för att förverkliga våra önskemål på ett relativt snabbt sätt? Det är ju en sak att avdela finansiella resurser och att lösa rent finansiella problem. Men vill man verkligen öka exporten snabbt till dessa länder och inte bara föra över export till dem från andra

länder, så uppkommer ju det nämnda problemet om reella resurser. Här krävs en omställning som man bör ägna stor uppmärksamhet.

Varför talas det vidare så litet om vikten av import från de underutvecklade länderna? Representerer för just dessa länder brukar ofta säga att det räcker inte längre med att vi från västländernas sida uppträder enbart som importörer av deras råvaror. De industrialiserade länderna borde i långt högre grad än f.n. bli importörer av industriella och andra färdigvaror från de underutvecklade länderna. Önskemål i denna riktning framfördes bl.a. av den indiske Bernambassadören då den nu pågående GATT-konferensen öppnades i höstas.

Det är naturligtvis lätt att här peka på svårigheter. Men vad vi borde vara överens om är att man i varje fall bör avstå från att så markerat som vi tidigare har gjort hindra export från de här länderna. Kunde man där komma in på en annan linje så är det inte svårt att se vilka tendenser detta skulle innebära. En ökad import från de underutvecklade länderna till oss och till andra västerländska industriländer skulle ge U-länderna mer valuta, vilket skulle vara bättre än mer direkt hjälp i kreditform till dem. En ökad import till oss från U-länderna skulle medföra en ökad export i andra hand av kapitalvaror till U-länderna, ty det är framför allt för det ändamålet som U-länderna vill använda sina valutaintäkter. Resultatet skulle med andra ord kunna väntas bli en ökad specialisering inom både det västliga näringslivet och inom U-länderna, ett mycket mera naturligt samspel mellan de båda parterna, ett ökat

handelsutbyte och i dettas spår också ett vidgat kulturellt utbyte.

Den nödvändiga omställningen för att kunna exportera mera till U-länderna och för att importera mera från dem försvåras emellertid av att vi håller kvar resurser vid de gamla industrier och verksamheter som är i gång. Handelspolitiken och skattesystemet medverkar till detta. Vad som skulle behövas vore vidare en utvidgad, förbättrad och förstärkt arbetsmarknadspolitik. Statliga hjälpinsatser krävs alltså inte bara för direkta krediter och gåvor samt för att underlätta privat export till de underutvecklade länderna. Statliga insatser behövs i hög grad för att ändra den ekonomiska politiken så att denna ger ett säkrare underlag för alla våra förbindelser med de underutvecklade länderna.

Kommerserådet P. G. Wennersten:

Man bör inte glömma att Sverige trots allt har en välvillig, liberal importpolitik. Våra tullar är mycket låga, och det gäller även för t.ex. textilier, ett av de varuslag som ofta produceras i de underutvecklade länderna och som brukar ingå i deras export. Vi har även mycket litet av importregleringar gentemot de underutvecklade länderna. Detta hänger bl.a. ihop med att de flesta underutvecklade länderna tidigare varit kolonier och då ingått i det frilist-system som vi tillämpat gentemot deras moderländer.

Direktör Wilhelm Paaes:

Industriländerna handlar sinsemellan för 23 miljarder dollar när det gäller industritillverkade varor och skic-

kar för ungefär 20 miljarder dollar sådana varor till de underutvecklade länderna. Industriländerna köper för 2,7 miljarder industrivaror från de underutvecklade vilka sinsemellan handlar med sådana för ungefär 2,4 miljarder. När det gäller östblocket kan det vara intressant att notera att det importerar manufakturade varor från de underutvecklade för bara ungefär 265 milj. dollar mot 1 300 milj. dollar från Västeuropa.

Den stora svårigheten är alltså inte bara att öka handeln mellan de underutvecklade och industriländerna utan även att denna handel kanske orsakar störningar, t.ex. sådana som har tagits upp i GATT från Sverige. Vi borde försöka också att stimulera ökad handel *mellan* de underutvecklade. Det egendomliga är dock att deras egen handelspolitik av valutatekniska skäl är ytterligt restriktiv. Följden blir att de inte kan hjälpa varandra på något sätt. Konkurrensen och de politiska motsättningarna är alltför besvärliga.

Bitr. kabinetssekreterare Hubert de Besche:

Eftersom de statliga instanser som handhar U-hjälpen ej faller inom mitt ämbetsansvar vill jag här ej ge en allmän redovisning av mina synpunk-

ter på detta område. Jag är emellertid mycket glad över den större förståelse för den kommersiella sidans betydelse för saken som vuxit fram på senaste tiden.

Jag tror att denna sida av verksamheten är ytterligt viktig även för de underutvecklade länderna själva. Det är någonting som ger dem mycket större tillfredsställelse på längre sikt än om man skulle basera allt på hjälpverksamhet.

Vad beträffar Sveriges importpolitik är ju den mycket liberal och dessutom har vi bedrivit en ganska kraftig agitation på det internationella fältet i syfte att underlätta möjligheterna till handelsutbyte mellan de underutvecklade länderna och industriländerna. Vi har t.ex. i GATT tagit initiativ till samråd med andra länder i syfte att man i större omfattning skall öppna sina gränser för de traditionella produkterna från utvecklingsländerna, bl.a. kaffe, te och kakao. I t.ex. Tyskland och Frankrike medför f.n. tullar och andra avgifter på kaffe en troligen mycket stark begränsning av konsumtionen. En mera normal politik i det avseendet skulle, utan att på något sätt minska statsinkomsterna för dessa länder, ge betydligt ökade avsättningsmöjligheter för många U-länder.

De icke-industrialiserade länderna och vårt näringsliv

Professor Ingvar Svennilson

Vi föreställer oss ibland att utvecklingen i den icke-industrialiserade världen står stilla eller att i varje fall inga större framsteg görs. I själva verket är den uppfattningen felaktig.

GATT har i sin senaste årsrapport framlagt några översiktliga beräkningar för den icke-industrialiserade världen bortsett från vissa områden, bl.a. de yttre områdena av Sovjetunionen, Östeuropa, Kina samt de viktiga oljeexporterande länderna. Enligt GATT:s beräkningar steg dessa länders samlade nationalinkomst mellan 1950 och 1958 med närmare 40 % eller med 3,8 % per år. Detta är internationellt sett inte en dålig siffra. Bekymret är bara att befolkningen samtidigt stigit med 200 miljoner eller med ca 20 %. Per capita räknat har inkomsten därför stigit med endast 1,8 % per år. Tar man hänsyn till den låga utgångspunkten, drygt 500 kr. inkomst per capita, är dessa framsteg naturligtvis mycket blygsamma, och det finns all anledning fråga, hur framstegen skall kunna påskyndas.

Dessa uppgifter om produktion och inkomster är naturligtvis mycket osäkra. På säkrare mark är man när det gäller utrikeshandeln. Även denna har under 50-talet utvecklats i ett förvånande snabbt tempo. Importen till de icke-industrialiserade länderna har enligt GATT:s rapport stigit med 5 % per år. Deras export har emellertid inte expanderat lika snabbt. Resultatet har blivit ett stort underskott i bytesbalansen. Detta har täckts genom gåvor och lån. Under åren 1956—59 steg dessa till 5 à 6 miljarder dollar per år.

Dessa siffror visar att de underutvecklade länderna under 50-talet har utgjort en relativt snabbt expanderande marknad. Om denna expansion kan fortsätta eller eventuellt påskyndas under 60-talet är ju en annan fråga. En negativ faktor är deras växande skuldsättning och därmed växande belastning med räntebetalningar och amorteringar. Å andra sidan får man väl räkna med att åtskilliga av dessa länder redan byggt upp vissa förutsätt-

ningar för en fortsatt ekonomisk och industriell utveckling. Man har väl inte heller anledning tro att det finansiella biståndet från andra delar av världen skall minskas, utan det kommer väl snarare att ökas. För min del tror jag därför, att vid fortsatt expansion i resten av världen vi bör räkna med en relativt snabbt växande marknad i dessa länder.

Den snabba ökningen av importen till dessa länder kan också avläsas i exportsiffrorna för Amerika och Väst-europa. Jag skall inte närmare gå in på detta men vill redovisa det intrycket att Sverige i denna utveckling under senare år inte legat särskilt väl till. Detta får väl ses i samband med att vi inte i samma grad som andra länder bidragit till finansieringen av dessa länders utveckling eller i övrigt har några speciella anknytningar till dessa länder såsom fortsättning av en kolonial tradition.

Ett intresse att delta i denna utveckling har vi inte bara som kommersiella exportörer. Vi har också som Europas rikaste land en förpliktelse att hjälpa till. Denna inställning har också kommit till uttryck inom våra folkrörelser, framför allt sedan gammalt genom missionen. Genom staten ger vi också våra bidrag. I förhållande till våra resurser har detta bidrag dock varit relativt begränsat. Från olika håll har yrkats att det skulle sträckas betydligt längre. Enligt min uppfattning blir 60-talets svenska ekonomi, utvecklingen av vår exportkapacitet och av vår kapitalmarknad också sådan, att denna hjälp i form av gåvor eller lån utan alltför stora svårigheter skulle kunna sträckas betydligt längre än f.n. Frågan blir då, vare sig detta bi-

stånd blir större eller mindre, vilka former det skall ta.

Man får givetvis utgå från att kanalerna blir många — genom internationella organisationer eller bilateralt, genom utbildning här hemma eller genom verksamhet på fältet. Jag skall inte gå närmare in på dessa avvägningsfrågor. Den tes jag skall hävda är att vid en växande insats tyngdpunkten bör förskjutas mot en direkt medverkan från de företagsenheter vi har i vårt näringsliv. Det är där vi har de tekniska, kommersiella och organisatoriska resurser, som de underutvecklade länderna är i särskilt stort behov av. Med ett kanske dåligt men dock sammanfattande ord: en högt utvecklad och på olika områden specialiserad *know-how* i form av kunskaper och skicklighet.

Bidragen i form av gåvor och lån betraktar jag som sekundära i förhållande till transfereringen av denna *know-how*. Problemet blir enligt min uppfattning att finna de finansiella former som bäst svarar mot en effektiv överföring av *know-how*-elementet.

En möjlighet är att ta ut enskilda personer ur dessa företag och anlita dem som experter i internationella eller svenska statliga hjälpsammanhang. Den metoden måste i viss utsträckning användas. Men det blir svårt att på detta sätt få de bästa krafterna. Framför allt går man emellertid miste om att utnyttja hela den fond av specialiserad och samtränad expertis från högsta till lägsta nivå som finns inom en företagsorganisation. Slutligen är företagets speciella *know-how* inte utan vidare tillgänglig på den allmänna marknaden genom lösryckta representanter för deras per-

sonal. Sådant vårt ekonomiska system är konstruerat — ryssarna har här en helt annan utgångspunkt — är kunskapen och skickligheten på ett visst produktionsområde i viss grad de enskilda företagens egendom, i själva verket en av deras främsta tillgångar. Den kan endast utnyttjas genom en ekonomisk transaktion där företaget som sådant uppträder som leverantör. Problemet när det gäller att utvidga och effektivera vår assistans blir därför att infoga sådana kommersiella transaktioner i vår hjälp till de underutvecklade länderna. Detta är ett problem som vi har gemensamt med hela den västra världen, om vi vill konkurrera med de ryska metoderna. Det är ett problem som hittills inte på något håll har lösts på ett tillfredsställande sätt.

Det som är särskilt svårt att lösgöra från företagen i form av isolerade personliga insatser är den know-how som ligger i själva företagsledningen. De internationella eller nationella experter som skickas ut har ju i regel uppgiften att i de underutvecklade länderna ge råd åt andra, vilka — vare sig statliga eller enskilda tjänstemän — väntas ta ledningen i olika företag. Detta är gott och väl. Men man har ofta ett intryck av en disproportion mellan sådan rådgivning och förmågan till företagsamhet och företagsledning. Omvänt visar det sig att en erfaren företagsledning ofta kan organisera arbetskraft som finns i dessa länder till en effektiv insats. Ibland finns det t.o.m. överskott på utbildad personal i dessa länder som väntar på en uppgift. Erfarenheten visar också att i många fall även ganska obildad arbetskraft relativt snabbt kan

utbildas att fylla sina uppgifter genom träning på själva arbetsplatsen. Exempel kan hämtas från den svenska ackumulatorfabriken i Egypten.

Den kanske mest effektiva formen för överföring av industriell know-how — en form som befinner sig i snabb utveckling genom både ryska och västliga insatser — är sålunda enligt min uppfattning att en moderorganisation i västern åtar sig rollen att organisera och leda uppbyggnaden av en hel industrianläggning, inom vilken lokala krafter sedan tränas upp. Det kan också gälla ett transportföretag, exempelvis ett rederi, eller ett distributionsföretag. Moderorganisationen kan sedan, antingen som ägare eller enligt ett management-kontrakt, följa upp den nya enhetens utveckling. Det finns en rik provkarta på kontraktsmässiga former i vilka detta kan ske; jag skall här endast beröra några i största korthet.

1. Den *direkta investeringen* i dotterbolag. Fördel: moderföretaget blir intressent i den nya enhetens lönsamhet. Risken för felinvestering och felaktig teknisk konstruktion och organisation minskas.

2. Det finns olika *mellanformer* mellan 100-procentigt ägande och minoritetsintresse. Ett deltagande från intressenter, statliga eller privata, i det mottagande landet kan ha både kommersiella och politiska fördelar. Ett sådant engagemang kan kombineras med avtal om kontroll över företagsledningen, fortsatt delgivning av know-how, leverans av delar eller av kompletterande produkter, som säljs genom samma försäljningsorganisation.

För min del tror jag att sådana in-

satser från parallellföretag i Sverige är de mest effektiva för överföring av industriell know-how. Men i många fall föreligger inte ett tillräckligt intresse hos de svenska parallellföretagen. Eller också möter finansieringen svårigheter, eller är det mottagande landet inställt på helt nationellt ägda — statliga eller privata — företag. Problemet uppstår därmed om man kan utveckla former för medverkan till uppbyggnad av nya företag, som ej är förenade med svenskt ägande.

3. Man kommer därmed in på insatser som liknar vad man i Amerika kallar *nyckelprojekt* (turn-key projects). Innebörden är ju den att ett moderföretag åtar sig att under ledning av sitt eget folk planera en ny företagsenhet, bygga och organisera den nya enheten, träna upp personal och när allt är färdigt lämna över "nyckeln" till de nya lokala ägarna. Eventuellt kan denna metod kombineras med ett management-kontrakt för en följd av år.

Leverantören av dessa tjänster kan vara olika slags enheter:

a. Ett *parallell-företag* i leverantörslandet. För att ett tillräckligt starkt intresse skall föreligga fordras väl att den tekniska hjälpen kombineras med avtal om försäljning av patenträtter, delar eller kompletterande produkter.

b. En eller flera *maskinleverantörer*. Exempel: tillverkare av elektrisk verkstadsmateriel, pappersmaskiner. Det fordras härvid ofta ett *samgående* mellan flera leverantörer.

c. Ett *byggnadsföretag* som vid behov allierar sig med maskinleverantörer. Exempel: Sentab.

d. Ett *konsultföretag* som gör kontrakt med byggnadsfirmor och maskin-

leverantörer. Exempel: den stora amerikanska firman Bechtel (kraftverk, oljeraffinaderier).

e. I fallen a—d är de tjänster som presteras kombinerade med leverantörsintressen; däremot ej med ägande. Moderföretaget har därför ej ett bestående intresse i det nya företagens lönsamhet. Resultatet kan därför lätt bli felinvesteringar, "vita elefanter". Det finns därför även behov av *fristående konsultföretag eller konsulter*, som kan ge kunden opartiska råd i tekniska, organisatoriska och kommersiella frågor. Världsbanken, som i dessa frågor samarbetar med de nationella investeringsbankerna, ställer alltid som villkor, att sådana fristående konsulter skall anlitas. Det finns ju konsultföretag, även svenska, med världsrykte på detta område.

*

Det finns sålunda en hel provkarta av varandra delvis kompletterande företagsformer att välja på, om man till ett underutvecklat land vill överföra industriell teknik och organisation. Marknaden för sådana tjänster är komplicerad, differentierad och svåröverskådlig. Utbudssidan skulle säkert kunna utvecklas betydligt längre än som redan skett på svensk botten. Jag har själv varit inne på tanken att man borde försöka ge den en mera systematisk organisation. Jag har emellertid kommit fram till att det är bättre ha en relativt fri växt, främst därför att man inte i onödan bör förlänga vägarna mellan leverantörsintresset och marknaden. Här finns emellertid säkert plats för nya kombinationer, där olika företag slår sig samman kring gemensamma projekt.

Vad jag däremot tror behövs är ett organ som 1) följer den svenska utvecklingen på detta område, 2) kan förmedla en mera samlad information till internationella finansinstitut och mottagarländer om de möjligheter som står till buds i Sverige och 3) eventuellt också kan ge upplysning och råd till de svenska intressenterna om de krångliga förhållandena på denna marknad (t.ex. villkor för etablering i olika länder, nationella långtidsplaner, beskattningsförhållanden och verksamhet av liknande slag i våra konkurrentländer). Jag föreställer mig att de svenska centrala industriorganisationerna, liksom de stora affärsbankerna, här skulle ha en viktig uppgift. Vår utrikesrepresentation borde kunna utnyttjas för att insamla informationer. Jag tror inte på någon stor organisation, men jag tror en eller ett par högt kvalificerade personer här skulle kunna göra stor nytta.

Jag kan också tänka mig att ekonomer skulle kunna göra nytta när det gäller kunskapandet. De skulle genom en analys av den allmänna ekonomiska utvecklingen i särskilt aktuella länder kunna skapa ett underlag för mera affärsmässiga överväganden av företag inom olika specialområden.

Men hur skall man lösa *finansieringsfrågorna*? Detta är ett stort och invecklat problem, och jag kan här bara dra upp några frågor för diskussion.

Jag vill då först säga, att om man på detta sätt lägger tyngdpunkten på överföring av know-how, finansieringsproblemet inte alltid behöver bli så avskräckande. De tjänster det här gäller i form av tillhandahållande av metoder och experter blir ju också en

exportvara för vilken de svenska företagen skall ha ersättning. Men jag föreställer mig att en sådan export endast i mindre utsträckning behöver ske på kredit och att den till större delen skall kunna betalas löpande allteftersom den presteras.

När det gäller direkt investering och leverans av maskiner kan det emellertid inte undgås att fråga uppstår om kapitalexport och krediter. Vi vet alla att detta blivit ett framträdande konkurrensmedel på denna marknad. En liberalare svensk inställning till en sådan kapitalexport är därför en primär förutsättning för att en verksamhet av detta slag skall kunna utvecklas. Som sagt tror jag också att 60-talet kommer att ge oss bättre förutsättningar för en sådan export än hittills. En sådan export synes mig också vara ett naturligt uttryck för svensk assistans, om vi vill ge en sådan. Men vår utlåningskapacitet är givetvis begränsad och kommer alltid att sätta en relativt snäv gräns för våra reala prestationer. Ett *samgående med utländska företag*, som i fallet LAMCO, är då en möjlighet, och detta är en utväg som inte bör försummas om vi vill utveckla denna verksamhet. Vi har också ett starkt intresse av att krediterna till de underutvecklade länderna så långt som möjligt internationaliseras, exempelvis inom ramen för Världsbanken och International Finance Corporation, så att vi kan konkurrera med andra länder på lika villkor.

En privat kapitalexport i samband med svensk företagsamhet i underutvecklade länder bör givetvis i första hand bedömas affärsmässigt liksom varje annan sådan verksamhet. Nu kan man emellertid inte bortse från att de

kommersiella och politiska riskerna är särskilt stora i dessa länder och i stort sett störst där hjälpen bäst behövs. Det är ett känt förhållande att de privata kapitalrörelserna, när det inte gäller att utnyttja en lokal råvarukälla, främst sökt sig till länder som har det bättre ställt t.ex. på grund av möjligheter till oljeexport. Fråga är därför om något kan göras för att ge dessa kapitalrörelser en inriktning som bättre svarar mot hjälpbehoven, även om detta skulle innebära att man sträcker sig längre än som svarar mot en privat affärsekonomisk avvägning.

Att blanda samman "aid" och "trade" är givetvis en ömtålig sak och man måste därför gå fram med stor försiktighet. Jag skulle emellertid vilja beröra två möjligheter som jag anser värda att diskuteras.

Den första gäller en riskförsäkring, som inte bara skulle avse varukrediter utan även investeringar. Även en sådan försäkring kan ju läggas upp affärsmässigt, så att det företag det gäller får betala den riskpremie, som svarar mot riskerna inom en ländergrupp. En sådan försäkringsverksamhet förutsätter väl en viss medverkan från statens sida, även om den innebär någon subvention. Men man skulle kunna tänka sig att gå ett steg längre, om staten önskar påverka den affärsmässiga verksamhetens inriktning. Svenska folket skulle genom staten kunna överta en del av de risker svenska företag löper i de fattigaste länderna. Detta skulle kunna ske på så sätt att riskpremierna för dessa länder sattes lägre än som riskmässigt anses motiverat, utan att detta fick belasta försäkringsverksamheten i övrigt.

Man skulle emellertid också kunna gå en annan väg för att mera direkt påverka inriktningen av den privata företagsamheten mot länder som ur allmänna synpunkter framför andra anses värda ett svenskt stöd. Vi har ju olika exempel på svenska handelsavtal, där vi öppnat en global kredit för ett annat land; denna globala kvot har sedan fått fyllas genom affärsmässiga avtal i konkurrens mellan olika svenska företag. I princip vore det väl möjligt att förfara på ett liknande sätt gentemot ett urval av underutvecklade länder som särskilt intresserar oss och där en privat insats av svenska företag möter alltför stora risker. Svagheten med en sådan uppläggning är emellertid att vi i förväg binder inriktningen av vår assistans och därmed lätt försummar mera lönande projekt — både ur vår egen och det mottagande landets synpunkt — vilka en friare marknad kan erbjuda. Jag tror därför att en sådan politik bör ha sin relativt snäva begränsning och att huvudsaken är att de samlade möjligheterna till kapitalexport ökas, så att marknad och affärsförhandlingar får bestämma inriktningen av kapitalexporten och de därmed finansierade reala prestationerna.

Som jag sett frågan är emellertid exporten av svensk know-how i alla dess former det mest essentiella i det bidrag vårt näringsliv kan ge. Det gäller därför att ha en så stor tillgång av högt utbildad personal att vår svenska produktion kan avstå krafter för uppgifter i underutvecklade länder. Vi bygger ju nu snabbt ut vårt utbildningsväsende. När den svenska universitetsutredningen föreslog denna utbyggnad och därvid ofta gick längre

än näringslivets representanter åtminstone till en början ansåg motiverat, var det bl.a. med tanke på både att kunna ta emot utländska studenter hos oss och att kunna skicka ut svenskar. Jag är rädd för att utvecklingen

kommer att visa att tillgången ändå blir knapp. Börjar vi på allvar utnyttja näringslivets resurser för hjälp till underutvecklade länder, tror jag att det snart blir aktuellt att revidera våra utbildningsplaner uppåt.

4

What can IFC mean to Swedish business?

Mr. James H. Darton

First, I must acknowledge that the International Finance Corporation, IFC, is still a very small organisation both in terms of the staff which we employ and in terms of the capital at our disposal. And so I feel that the subject of my talk "What can IFC mean to Swedish business" is maybe a rather intimidating one. Our total subscribed capital is no more than \$96 million which in itself is quite a respectable sum of money. But when one considers that it has to be distributed all round the world, it cannot in itself amount to a very great deal. But that gives a rather misleading impression about what we are trying to do. We were never intended to initiate new enterprises overseas and nor do we provide the main capital required for them. On the contrary, we have always been willing to come in on the margin, that is to say the main funds have to be supplied by private sources, just as the projects themselves have to be worked out by private sources, and if there proves to be any balance needed to bring the project

into production we are very willing to consider providing it.

At the same time we try, if we can, to bring in other outside investors with us on the same terms. And so, one of our objects is to try to be in touch with the great mass of investors around the world, both in Sweden and elsewhere, who are considering where they can most safely and profitably invest their money in the overseas countries. When I say investors, I do not only mean the people who have capital at their disposal — important as they are — but I also mean all the industrial companies who have know-how and management, as well as capital, to provide. But before I go any further, I think it might perhaps be as well if I gave a brief outline of what the International Finance Corporation is, because we often find that people do not always have a full understanding of what we are trying to do.

We are an agency of the United Nations and are closely associated with the World Bank. Like the World

Bank, our capital is entirely paid up by governments; at present we have 58 member governments of which Sweden is one; but that is just about where our similarity with the World Bank ends. The World Bank of course is much larger than we are and, as you know, it grants rather big loans for which — under its charter — it has to demand a government guarantee in each case. We, on the other hand, were formed to operate directly with privately owned industrial companies, and we do not ask for any guarantees at all, either from governments, banks, parent companies or anybody else. We are in fact rather an anomaly, in the sense that although our capital is entirely paid up by governments, we are not intended to invest in State-operated or State-owned enterprises.

The areas, of course, where we are meant to operate, are the so called developing countries of the world—in Africa, Asia and Latin America—so that clearly we shall never do a great deal in Europe. But there are a few European countries where big efforts at industrialisation are being made and where we feel that we could perhaps play some small part. One of these countries is Finland, where we made two investments last year and where I hope we shall be making some more. Others are the Republic of Ireland, Greece and Spain. But apart from these four countries I doubt if we shall do much elsewhere in Europe. The types of ventures in which we are interested are industrial: we try to concentrate on productive manufacturing enterprises of almost any variety, so long as they are out-

side the luxury field. We do not invest in agriculture, commerce, tourism or building hotels, and nor do we invest in public utilities.

As far as our investment terms are concerned, I think the first thing to say is that we do not grant loans in the same way as a commercial bank. For one thing, our loans are much longer term; they run for anything between 8 and 15 years, and maybe in some cases even longer, and they are usually unsecured. Our money, in fact, is supposed to be something approaching venture capital, but when I say this, you will probably think that we invest in the share capital of the companies concerned. As a matter of fact we would very much like to do so, but when our charter was being drawn up, a clause was inserted forbidding us to become shareholders of any sort. And so, we have been obliged to go through some rather complicated motions to work out participations in profits, stock options or conversion rights, so that if the business prospers, we can have some share in its growth. However, last year our member governments came to the conclusion that this limitation on being a shareholder was perhaps making our work rather difficult, especially as some companies are not familiar with the alternatives which we have had to adopt. So consideration is now being given to the question whether our charter might be changed and that we should in future be allowed to own shares. Not that we ever want to control the business, and in fact we go to great trouble to avoid any question of getting into a position of control. While this pos-

sible alteration is being considered, we are working towards a simpler formula which runs on the following lines.

Let us say that a company asks us for a loan of \$1 million. We divide this sum into two separate halves, of which we lend \$500,000 (or whatever proportion is agreed) in the form of a straight unsecured loan carrying a fixed interest of about 6% and repayable in ten years. The remaining amount of \$500,000 is made available in the form of a loan which is as near to share capital as we can make it. That is to say, it will have a very distant redemption date: no repayments will take place for maybe ten years or more; it will carry no fixed rate of interest at all, but this will be payable on the same basis as the dividends paid to the shareholders; and this portion of the loan would also have a full conversion right into shares. Thus it is almost share capital without the voting rights, and it has a certain attraction to a new company starting overseas, in that the fixed charges for interest and amortisation are reduced to a low figure.

The companies which come to us tend to fall into three main categories.

1. There is the very big European company which has ample resources of its own; but in these days, when industrial investment requires ever increasing sums, one sometimes finds that even the largest group does not always have all the capital needed for the many plans which it has in mind. Also, when it is thinking about overseas investment it has to consider the political risks involved, and it is sometimes not averse to sharing those risks

with an organisation like IFC. We are sometimes criticised for doing business with these very big companies who, after all, have much more money than we do; but since they are engaged in industrial development overseas—which is the very object of our own organisation—and if we can help them in suitable cases, we are very glad to do so.

2. Then there is the medium sized or small company which has so far concentrated on exporting its goods and has not formed any subsidiaries abroad. This company would probably be glad to continue doing the same thing, but it sees the pattern of world trade changing. Competitive industries are being built abroad, and when they come into production, further imports of the relative goods may be stopped. To keep his share of the market, therefore, the European industrialist may feel obliged to establish his own manufacturing plant overseas, and he contents himself with the thought that he will be able to receive dividends and capital gains, as they can usually be remitted quite freely. Meanwhile he will be developing new techniques at home, so that he should be able to keep his export market for the more specialised products.

There are many ways in which we can help these companies, large and small. We like to do business with them, because they have the expert knowledge which the developing countries need, and we as bankers know that the new enterprise will be managed on sound and experienced lines. As I said earlier, we do not usually ask for tangible security; the best security lies in the knowledge

and experience of the people running the business.

Sometimes the European company wants to keep 100 % control of its overseas subsidiary. Or perhaps voting control of 50—60 % will suffice. Again, it may be content to leave the control in the hands of experienced local partners and to hold only a minority interest itself. Or alternatively it will just supply engineering guidance in the construction of the plant and its subsequent operation, and instead of taking cash for these technical services it will agree to invest the engineering fee or royalty in the business. We are ready to co-operate in all these various alternatives, and in fact we are attracted by them, because they mean that the European company has a definite stake in the new enterprise and so its interest will be a continuing one.

3. The third category of company approaching us is the overseas enterprise which is entirely owned by local interests. And here we touch on ground which is of interest to the European manufacturer, as it concerns the burning subject of finance for his exports. We do not provide export credits and I doubt if we ever will. But we approach the matter the other way round—from the point of view of the overseas buyer. Foreign exchange is often in short supply in his country, and so he usually uses our money as a type of import finance, to purchase abroad the capital equipment which he needs. I do not want to over-emphasise the importance of our activities in this connection. We

cannot finance every overseas company wanting to buy machinery in Europe. As we accept no guarantees or security, we have to look carefully at the standing and experience of the buyer. But we are sometimes approached by European manufacturers who are in touch with really experienced enterprises overseas and there is a problem over finance. Sometimes we are able to help them.

My time is rather short and so I think this must suffice as an outline of what we are doing. The pace of our investments was rather slow at the start but this is essentially a business where you have to make haste slowly. It takes time to set up an operation of this kind, but the tempo of our business is increasing. At the present date we have made 39 investments totalling about \$45 million and they cover a fairly wide range of industry including steel, pulp and paper, fibreboard, chemicals, cement and building materials, mining, refractories, flour milling, textiles, ceramics, motor cars, machine tools, electrical goods, sugar refining, household appliances, rubber products, and metal cans.

We shall be disappointed if we do not increase still further the range of industry in which we operate, and it will give us great pleasure if we can do it in cooperation with Swedish companies. We are all conscious of the fact that we must do more in the developing areas and I know that you in Sweden are doing your part. I hope that this brief talk will serve its purpose of showing how we might be able to do it with you.

S

Att möta de nya tendenserna.

export av varor, kapital och know-how

Några kommentarer

I. Direktör Sven Ersman. II. Bankdirektör Lars-Erik Thunholm.

I.

Ersman:

Grängesbergsbolagets verksamhet i Liberia är en management-verksamhet av det slag som professor Svennilson berörde i sitt föredrag. Vi exporterar alltså inte varor utan teknik och administrativ know-how. Vi är en råvaruindustri och har ett bestående intresse i landet, dit vi har kommit för att stanna.

Projektet bekostas genom internationell finansiering. Det sammanlagda investeringsbeloppet utgör 200 milj. dollar, varav ca 100 milj. kommer från USA, ca 50 milj. från Tyskland och i begynnelsestadiet 50 milj. från Sverige. Denna investering innebär för Liberia ungefär en fördubbling av den totala industriella investeringen i landet hittills.

Jag skall här bara anlägga ett par aspekter på den rad av problem som

man möter och försöker då välja ut några som faller inom ramen för sårarten hos vårt intresse.

Vi har under arbetet i Liberia märkt att vi begriper tämligen litet av de människor som vi är satta att arbeta med i ett afrikanskt land. Det är svårt att beräkna vad som kommer att hända, såväl generellt som på det lokala planet. Jag är t.ex. personligen övertygad om att Afrikas karta om tio år kommer att se helt annorlunda ut än vi idag kan föreställa oss. Jag tror att också de lokala förhållanden under vilka vi arbetar i Liberia kommer att vara radikalt förändrade. Detta medför stora krav på anpassning.

Vi brukar säga att det för att möta och följa upp de nya tendenserna i de afrikanska länderna behövs tre saker som alla börjar på P (om man så vill) — de kan också börja på F. Det behövs *public relations* eller *förtroende* i de länder där man arbetar, det be-

hövs *personal* — folk alltså — och det behövs *pengar* — *finansieringsmöjligheter*.

För det första behöver man alltså *public relations*. Man behöver skapa förtroende. Detta är en mycket väsentlig uppgift. Alla som har erfarenhet av arbete i länder av den här typen vet att insatserna från västerlandet ofta möts med misstroende hos de människor som man samarbetar med. Detta misstroende är berättigat därför att dessa folk har så många erfarenheter av sekunda leveranser på exorbitanta betalningsvillkor. De har blivit lurade av beachcombers som åtminstone Afrikas västkust fortfarande är full av.

För att skapa det förtroende som krävs för ett företag som kommer dit för att stanna är vi i hög grad beroende av både samhällets och företagens insatser. Samhällets hjälp behövs i form av den diplomatiska aktivitet som vårt eget land kan utöva. Det har varit en brist för oss att Sverige inte har haft och ännu inte har någon diplomatisk representation i Liberia. Vi har med avund sett hur andra länders representanter haft betydligt bättre hjälp i det hänseendet. Jag tänker då inte bara på Västtyskland, som i Liberia haft en utomordentligt framgångsrik och kommersiellt verksam ambassadör, utan jag tänker också på små länder av typen Holland, Belgien, Israel, vilka allesammans har diplomatisk representation där. När ett enda företag representerar Sverige i ett land som Liberia, blir företaget för liberianerna identiskt med Sverige. Härigenom har vi fått ta på oss en mängd uppgifter som vi eljest inte skulle behöva bekymra oss med.

Det finns ytterligare en aspekt på

samhällets möjligheter att hjälpa till, och den gäller koordinationen av den tekniska biståndsverksamheten. Den har tidigare berörts i diskussionen här, och jag nöjer mig med att nämna den.

Det har ibland förvånat oss att svenska företag är så sparsamt representerade på den kust där vi är verk-samma. Vi ser där dagligen exempel på vilket utrymme det skulle finnas för svenska exportinsatser. Den som reser på Afrikas västkust kan inte undgå att få ett utomordentligt starkt intryck av den växtkraft som finns i dessa länder. Den underskattas ofta, men å andra sidan överskattar liberianerna själva kanske den takt i vilken deras industriella apparat kommer att växa. Det har vi erfarit när vi under den gångna hösten med de liberianska myndigheterna haft en långvarig diskussion om de kommersiella faciliteterna i den malmhamn som vi bygger på Liberias kust.

Den andra viktiga faktorn gällde alltså behovet av *personal*. Låt mig först nämna att vi i Liberia inte har samma befolkningsproblem som man möter i många andra underutvecklade länder. Det finns i Liberia — liksom f.ö. inom stora delar av Afrika — över huvud taget inte något överbefolkningsproblem. Vidare är rasmot-sättningarna oändligt mycket mindre i Liberia, som varit ett oavhängigt land sedan historiens begynnelse, dvs. sedan 1847. Och Liberia lider inte av den brist på utbildad, infödd, administrativ personal som råder i andra västafrikanska länder. Genom sin långa oavhängighet har detta land kunnat utbilda en ganska stor och rimligtvis tillräcklig grupp personer som sköter den egna administrationen.

Två stora problem på personalområdet erbjuder emellertid dels den västerländska, bl.a. svenska, tekniska personal som behöver sändas dit, dels rekryteringen av infödingar. Det har redan påpekats att bristen på språkkunniga svenskar är stor. Vi lider av brist på personer med erfarenhet från tropiska länder, av de levnadsförhållanden och den mentalitet som där möter. Därvidlag är Sverige i ett mycket sämre läge än länder som har haft eller har kolonier. Vidare har vi att beakta utlandssvenskarnas problem över huvud taget. Var finns utlandssvenskarna i det svenska välfärdssammanhanget, hur går det med deras ATP-förmåner och allt möjligt sådant? Vart skall de ta vägen när de kommer tillbaka till Sverige?

Vad beträffar den infödda personalen delar jag inte till fullo ambassadör Bohemans uppfattning, att det just skulle vara vad han kallade underofficerskategorin som skulle vara så svår att anskaffa. Det går efter vår erfarenhet ganska fort att utbilda förmän bland de infödda. De två stora bristkategorierna är däremot yrkesutbildad vanlig arbetskraft samt tekniska ledare. Det finns som nämnts väl utbildade administratörer i Liberia. Men den högskoleutbildning som dessa liberianer har är huvudsakligen begränsad till två områden — de är jurister eller ekonomer — och de har skaffat sig utbildningen med sikte på att få regeringsuppgifter. Däremot finns det inte många läkare eller tekniker, av de senare t.ex. bara en handfull, och detta är en stor bristfaktor.

Andra svårigheter möter man då det gäller att lära dessa människor vad som kan kallas industriell tradition,

dvs. nödvändigheten att hålla arbetstider, att tala sanning, att vara pålitlig vid den dagliga samvaron. Ett problem är det också att lära dem tala engelska.

Vi planerar i dag två samhällen för denna gruvbrytning, ett uppe vid gruvan och ett nere vid hamnen. För dessa samhällen planerar vi förstås även skolor. Men vi står inför det faktum att medan vi planerar skolor för i princip alla barn som lever i dessa samhällen skulle också alla våra vuxna arbetare behöva gå i skolan.

Jag skulle vilja sluta med en synpunkt som alltför sällan kommer fram när man talar om utveckling av utvecklingsländer. Vi öppnar ett nästan jungfruligt land med vår verksamhet. Det är ett utvecklingsland som alldeles otvivelaktigt går en snabb utveckling till mötes. Låt oss då inte glömma att det inte bara gäller att industrialisera utan också att försöka göra det på ett sådant sätt att något av den ursprungliga kulturen bevaras, något av vad landet var innan industrin kom dit.

II.

Thunholm:

Jag skulle först vilja erinra om att under tidernas lopp mycket betydande insatser har gjorts från svenskt näringslivs sida för att bygga upp industriell verksamhet i andra länder.

Det är därför naturligt att man i första hand, när det gäller att successivt förstärka insatserna, bygger på samma väg som man har god erfarenhet av.

Utvecklingsländerna har varit en viktig traditionell marknad för svensk exportindustri. Det är emellertid av vikt att vi i vårt exportsortiment har de kapitalvaror som nu behövs för en industriell uppbyggnad i de underutvecklade länderna. Det har ju tidigare framförallt varit Sydamerika och en del länder i det brittiska samväldet som varit föremål för detta slags verksamhet från svensk sida. Asien och Afrika har som bekant på sistone kommit alltmera i blickpunkten. Min egen erfarenhet från de senaste årens rent finansiella arbete tyder på att inte minst Indien f.n. är föremål för ett mycket betydande intresse. De har där lyckats att få till stånd en hel del lovande projekt där svenskt industriellt know-how och svenskt kapital tillsammans kan göra en mycket nyttig insats.

Den metod som hittills tillämpats och som alltså bör fullföljas kan karakteriseras som ett successivt uppbyggande av företag av begränsad storleksordning i dessa utvecklingsländer. Det är ju en väg som ur vår synpunkt är nödvändig, därför att vi inte kan göra samma mycket omfattande kapitalinsatser som t.ex. USA, Tyskland, Sovjetunionen. Vi kan inte räkna med att få till stånd många LAMCO-projekt, utan vi måste mera arbeta med mindre ting. Den vägen har också sina svårigheter, därför att man i utvecklingsländerna inte så sällan lider av ett visst storhetsvansinne, som tyvärr ganska mycket uppmanas av inställningen på amerikanskt och även

tyskt håll. Jag kan hänvisa till en artikel av *Alfred Neal* i tidskriften *Foreign Affairs*, där han pekar på nödvändigheten av att vid insatser i de underutvecklade länderna bygga på en tillräckligt stor produktionskala för att man från första början skall nå ekonomiskt optimum. Han säger, att om man skall bygga en stålindustri i ett underutvecklat land måste man satsa på en storleksordning av 1 miljon ton om året. Det citerade påståendet är enligt min mening alldeles för kategoriskt. Men det ligger väl i linje med de resonemang som man ofta för i utvecklingsländerna.

Jag har själv varit med om ett par fall i min praktik som har varit ganska dekouragerande. Den ena gången gällde det ett i och för sig mycket intressant projekt som skulle ha varit till nytta både för Sverige och för det underutvecklade landet i fråga. Tanken var att etablera en industri i vederbörande land och att som kärna ta ett textilt företag som hade bestämt sig för att lägga ned här i Sverige. Förutsättningarna var ganska goda: man skulle kunna överflytta hela maskinparken och överföra en del av teknikerna och en del förmän, som var villiga att försöka sig på en ny bana ute i det främmande landet, och kalkylerna på lönsamheten för fabriken var alldeles utmärkta. Marknaden skulle man med ett relativt måttligt tullskydd ha utan vidare.

Det hela sprack på två omständigheter. För det första ansåg inte myndigheterna i vederbörande land att produktionskalan var tillräckligt stor. Det gällde en fabrik med 200—300 man; det var alltså ett medelstort före-

tag. Man kunde inte räkna med en marknad till att börja med för ett större företag än så. Men myndigheterna ville inte ha ett så litet företag utan ett som med en gång skulle kunna exportera dessa textilprodukter. En annan invändning var att den planerade fabriken skulle begagna använda maskiner. Det ville man inte vara med om. Det skulle vara splitter ny utrustning, om det skulle passa. Att därmed lönsamheten skulle bli radikalt försämrad spelade mindre roll i deras tänkesätt. Trots mycket allvarliga ansträngningar kunde projektet således inte genomföras. Detta visar att vi har en ganska betydande propagandauppgift att bemästra när det gäller industriella utvecklingsfrågor.

Om vi alltså skall kunna förstärka våra insatser måste vi för det första förbättra våra möjligheter att lösa de olika finansiella problemen. Vi kan visserligen, såsom hittills, uträtta en del genom direkta investeringar från de svenska företagen, genom bankfinansiering kombinerad med exportkreditgarantier osv. Men det vore utan tvivel önskvärt med en förstärkning av möjligheterna. Detta är visserligen ett svårt problem såsom vår kapitalmarknad nu ser ut, med den enorma kapitalbrist och den kapitalmarknadsreglering som vi har att räkna med. Det allra angelägnaste, som man skulle behöva börja med, vore därför att försöka komma fram till friare kapitalmarknadsförhållanden här hemma. Man kan med nuvarande regleringssystem inte utnyttja möjligheterna till kombination mellan svenska och utländska insatser.

Vidare måste man kanske lösa ett institutionellt problem, nämligen att

hitta en kanal mellan kapitalmarknaden och de mera långfristiga kapitalbehoven för utländska investeringar. Den kanalen finns inte i dag, men det borde inte vara någon större svårighet att skapa den genom bildandet av en speciell exportkreditinstitution. Det är ju också ett visst förberedande arbete i gång i det syftet.

Däremot ställer jag mig tills vidare något tvivlande till möjligheterna att få fram ett investeringsgarantisystem på bilateral basis. Det vore naturligtvis i och för sig bra om ett sådant kunde komma till stånd, men jag tror inte att det blir så lätt att ordna detta. Då tror jag det skulle vara lättare att försöka få fram ett sådant system för investeringsgarantier på internationell grundval. Ett sådant skulle bli effektivare, ty det skulle kunna tillvinna sig betydligt mera respekt hos de underutvecklade länderna.

Det ligger ju f.ö. i svenskt intresse att så mycket som möjligt arbeta på multilaterala linjer när det gäller våra insatser i utvecklingsländerna. Vi kan inte konkurrera med de industriella jätteländerna i fråga om att bilateralt ställa pengar till förfogande för utvecklingsländerna. I det avseendet måste alltid våra insatser te sig blygsamma. Vi har däremot en ganska god chans att hävda oss i konkurrensen när det gäller att ställa kapitalvaror till förfogande genom exporten, därför att vi i mycket stor utsträckning har dem i vårt exportsortiment. Det borde då vara naturligt för oss att så mycket som möjligt arbeta på att kapitalhjälpen till investeringsgarantier osv. kommer fram på multilateral väg.

Ett annat viktigt önskemål, vid si-

dan om dessa finansiella problem, är att få till stånd en bättre samordning av de svenska företagens insatser i de underutvecklade länderna. Den insats som SNS har gjort genom att ta upp de här frågorna, både genom en egen utredning och genom att ordna denna konferens, är föredömlig. Det skulle vara lyckligt om man kunde fullfölja detta genom att skapa något slags permanent forum eller organ för en samordning av de svenska företagens insatser, så att man bl.a. fick en överblick över vilka projekt som är i gång. Man behöver ett forum för att samla och diskutera de svenska företagens

erfarenheter från olika länder, så att man kan undvika att alltför många gör samma misstag, så att man kan lära av varandra och kanske också ha en bas för den propagandaverksamhet jag tror vi måste satsa på. Vi skulle i större utsträckning än hittills behöva bjuda hit personer från de underutvecklade länderna för att visa dem svensk industri och sätta in dem i vårt sätt att tänka. Vi behöver göra dem mera mogna och mottagliga för våra idéer. Men en sådan insats måste göras centralt, och man måste på denna punkt samordna de svenska företagens ansträngningar.

Debattinlägg i anslutning till kapitel 3, 4 och 5

Statsrådet Ulla Lindström:

Professor Svennilson berörde samarbetet mellan stat och näringsliv i frågor som gäller utvecklingsländerna, och han önskade att staten skulle engagera sig djupare i näringslivets assistans till dessa länder. Det har uppfordrat mig till några spridda reflexioner.

Jag har just återkommit från en resa i Pakistan och Ceylon och har under samtalen med myndigheterna i dessa länder på nytt gjort den erfarenheten att vad utvecklingsländerna är mest angelägna om att få är dels hjälp till utbildning, främst yrkesutbildning, dels hjälp att starta företag, främst av den storlek som vi här hemma kallar småindustri. Det sistnämnda strider mot bankdirektör Thunholms uppfattning att dessa länder främst önskar storföretag. Men vi kan ha lika rätt båda två; förklaringen kan vara att vi träffat olika personer, herr Thunholm näringslivsmän och jag administratörer. Naturligtvis redovisar de här länderna också andra önskemål. I Pakistan t.ex. vill man ha hjälp för att kunna bemästra den befolkningsökning som näringslivet inte hinner att expandera i kapp med, hur det än anstränger sig. Men grundintressena är trots allt mer utbildning och mer ka-

pitalhjälp, och dem möter vi överallt. De är ju f.ö. beroende av och stöder varandra, eftersom inget nystartat företag kan hålla sig länge på fötter utan kunnig arbetsledning och viss yrkesskicklig arbetskraft.

Hur kan nu staten och näringslivet i ett land som Sverige hjälpas åt med insatser, som på samma sätt stöder varandra? Ja, med statsmedel kan man ju lämpligen finansiera yrkesskolor, som vi har börjat göra så smått i Pakistan och Etiopien och som vi tänker fortsätta med på andra håll. Med statsmedel kan man vidare erbjuda stipendier till personer som vill bygga på sin utbildning i Sverige för att kunna göra en bättre insats i sitt hemlands näringsliv. För båda dessa ändamål har regeringen också föreslagit en anslagsökning fr.om. nästa budgetår.

(Inom parentes skulle jag med anledning av en passus i professor Svennilsons anförande vilja nämna att den svenska insatsen är åtskilligt större än vad som framgår av siffrorna i tredje huvudtiteln. Om vi lägger ihop dessa med bidraget till IDA samt med de räntor — 15 å 20 miljoner kr. — som vi avstår på insatserna i Internationella Banken och Valutafonden, och med de tekniska och sociala bidragen till

Kongo och till vissa länder genom OEEC, så kommer vi till en siffra för detta år på ca 65 milj. kr. som staten satsar. Enligt regeringens förslag för nästa budgetår skulle beloppet komma att överstiga 80 milj. kr. Detta som en liten upplysning vid sidan av.)

Staten sysslar däremot inte med några direkta kapitalinvesteringar i utvecklingsländer eller med garantier för sådana. Detta har ju betraktats som tillhörande den enskilda sektorn och betraktas så fortfarande. Det är ju f. ö. inte så obetydliga belopp som det svenska näringslivet investerar i U-länderna. Under 1959 uppgick summan till nära 100 milj. kr. och 1960 var den ca 140 milj. kr. Nu kan det ju sägas att staten borde kunna underlätta detta mera och direkt främja rikligare kapitalexport. Här har snuddats vid förslag om något slags statsgaranti för utförsel av kapital; kanske också kapitalvaror till dotterbolag eller samverkande företag eller till nya företag i U-länder.

Det är — och där vill jag instämma med direktör Thunholm — en mycket komplicerad fråga att lösa på bilateral basis — bl.a. måste man kunna definiera de s.k. politiska riskerna mycket mer stringent än f.n. Vad skulle en statsgaranti egentligen omfatta av risker? Ja, naturligtvis risker för nationalisering, men kanske också risker för devalvering i investeringslandet, risker för alla slags spärarrar för hemtagning av vinstmedel o.dyl. Frågan behöver grundligt utredas, vilket kanske lämpligast sker på OECD-basis, alltså multilateralt.

Man måste se detta problem mot bakgrund av vad den svenska kapitalmarknaden tål och bedöma hur långt

vi vågar tulla vår valuta-reserv. Hittills har vi ju arbetat på att bygga ut de vanliga exportkreditgarantierna. Vi har ökat volymen för dessa till en miljard kr., och vi har ökat kredittidens längd — 5-åriga krediter är nu vanliga. Vidare inriktas kreditgivningen alltmer just på utvecklingsländerna: 53 % av exportkreditgarantierna hänförs sig f.n. till dessa. Denna utveckling ligger i tiden och har motsvarigheter i andra industrialiserade länder. Både inom OEEC och EFTA har medlemsstaterna funnit det vara av vikt att komma överens om att inte tävla med och överbjuda varandra beträffande kreditvillkoren. Men givetvis kan vi här i Sverige diskutera möjligheterna att liberalisera kreditvillkoren när det gäller U-länderna utan att komma i konflikt med våra åtaganden enligt EFTA. Om näringslivets representanter i Exportkreditnämnden har några förslag i det syftet, t.ex. premiesänkningar, premie-differentieringar eller förlängning av kredittiderna, så tror jag att finans- och handelsministrarna kommer att lyssna mycket uppmärksam. Å andra sidan är det väl ändå så att vårt näringsliv inte är betjänt av att kreditvillkoren vid export allmänt sett blir mycket lösligare än nu.

En möjlighet att vidga samarbetet mellan stat och näringsliv i U-ländernas intresse ligger i en bättre planering av utbildningshjälpen och kapitalhjälpen så att dessa klarare framstår såsom två sidor av samma mynt. Om t.ex. ett svenskt företag tänker sig att göra en större utbyggnad inom sin bransch i ett U-land, borde svenska staten kunna rekrytera stipendiater för arbete och utbildning inom samma

bransch och vidare i samarbete med ifrågavarande företag ordna en yrkes-skolundervisning som anknyter till företagets verksamhet och hjälper det att få kunnig personal. Detta borde kunna bli ett område för kombinerad verksamhet och samarbete, och jag tror att vi behöver anstränga oss mycket mera än hittills för att i fortsättningen finna flera sådana för staten och näringslivet gemensamma insatsområden.

Fil. lic. Jonas Nordenson:

Vi kan väl ibland vara litet oense om rollfördelningen mellan stat och näringsliv i det ekonomiska livet. När det gäller det område vi nu diskuterar är det emellertid betydligt lättare att komma överens. Rollfördelningen bör helt enkelt syfta till att göra vår insats i U-länderna så produktiv som möjligt. Jag fäste mig särskilt vid vad statsrådet Lindström sade angående kombination av utbildningshjälp och kapitalhjälp. Det är precis den typ av arrangemang som har föresvävat oss inom SNS arbetsgrupp då det gäller samspelet mellan stat och näringsliv.

En sak som väl är självklar men ändå bör slås fast är, att då man talar om ökade statliga insatser är detta inte något rop om hjälp från näringslivets sida för att klara vår export. Vad man efterlyser är i stället särskilda insatser som i vissa fall går utöver vad ett ansvarskännande företag kan ta på sig i fråga om risker. Det är på denna punkt som näringslivet i olika former vill föra diskussioner med regeringen.

Bruksdisponent Nils Danielson:

Det har här lämnats en mycket god överblick både över den aktuella problemställningen och över tänkbara åtgärder. Uppenbart är att Sverige i detta sammanhang är ett litet land. Vi har endast i mycket begränsad utsträckning kapital till vårt förfogande, och detta skall tas ur nationalhushållningen och i ett tidsläge där kapitalknappheten är synnerligen prekär. Vi behöver strängt taget själva allt vad vi kan åstadkomma eller har i varje fall uppslag att använda allt till utveckling av vårt eget näringsliv. Men likväl måste vi se sanningen i ögonen och i nationalbudgeten avsätta ganska betydande, helst undan för undan ökade belopp för att delta i det internationella arbetet.

Vad vi i första hand skall inrikta oss på är som redan nämnts export av know-how, bidrag till utbildning samt främjande av kommersiella relationer. Allt detta ger oss indirekt fördelar, ökade möjligheter till export osv.

Tanken att man borde försöka poola de svenska resurserna för utbildningsändamål, teknisk assistans, entreprenaduppgifter osv. finner jag utmärkt. Företrädare för Sveriges Allmänna Exportförening, Sveriges Industriförbund, Svenska Teknologföreningen och några andra organ som kan ha intresse av saken borde samlas för att diskutera formerna för ett sådant poolande. Såsom professor Svennilson framhöll kunde man tänka sig ett nytt organ som skulle utgöra en förbindelseled mellan de idéer som kan komma utifrån och de kunskaper och resurser som vi har här i Sverige.

Detta organ skulle väl inte sysselsätta sig med de rent finansiella frågorna — bankdirektör Thunholm har ju talat om att det redan är krafter i gång för att undersöka vad som på den punkten kan göras. Men det skulle kunna överta rollen som organisatör av Sveriges medverkan i tekniskt bistånd. Svenska Institutet är ju en kulturell organisation och som sådan utomordentligt förnämligt ledd, men det torde dock sakna resurser att poola dessa tekniska insatser som måste bli en mycket väsentlig faktor i vår gemensamma aktion.

Som ordförande i Sveriges Allmänna Exportförening skall jag inte tveka att hos de övriga nämnda samman Slutningarna höra mig för om deras intresse för denna tanke.

Professor Sven Forssman:

Som konsult inom Världshälsoorganisationen har jag haft i uppdrag att studera hälsotillståndet hos industriarbetarna i några av utvecklingsländerna, bl.a. Indien och Egypten. Vid industrialiseringen överföres stora befolkningsgrupper från lantbruk — i regel primitivt sådant — till industri, och från byar till städer. Och det är av stor betydelse att man utvecklar inte bara industrierna utan också hälsovården för dessa arbetare.

Svårigheterna är emellertid stora, ibland kan de tyckas nästan oöverkomliga. Industrieläkarna i Indien uppskattade för fem—sex år sedan att av landets industriarbetare ungefär 10 - 15 % företedde bristsjukdomar. Den indiske bonden har mycket stor kärlek

till jorden och då han blir industriarbetare lämnar han oftast familjen kvar på torvan i byn, medan han själv tränger ihop sig tillsammans med tjugo andra i ett rum inne i staden. Där får han lätt tuberkulos, och efter någon tid kan han inte arbeta längre utan måste fara hem och smittar då ned familjen. Världshälsoorganisationen har märkt en tydlig tendens till ökad tuberkulosfrekvens i de områden som levererar personal till industrin. Frekvensen av könssjukdomar är också hög. I en textilindustri utanför Calcutta där man undersökte alla gravida kvinnor befanns det att 50 % av dessa hade syfilis. Och i deltaområdet i Egypten har 50 % av industriarbetarna inälvsmask i någon form — på en sockerfabrik söder om Kairo är frekvensen så hög som 80 %.

Mot bakgrund av dessa trista förhållanden planerar Världshälsoorganisationen att låta fyra internationella experter utarbeta riktlinjer för företagshälsovården inom de underutvecklade länderna. Svårigheten är emellertid att effektivt kunna organisera hälsovården till en så ringa kostnad som dessa industrier har råd med och med hänsyn till den mycket ringa tillgången på hälsovårdspersonal. Deras intresse för saken är heller inte överväldigande; människovärdet taxeras ju mycket lågt i de flesta av dessa länder. Det ekonomiska argumentet — att man reducerar frånvärd genom en utbyggd hälsovård — betyder heller inte något i dessa länder där man har så stort överskott på arbetskraft. Och det är också svårt att med kraft hävda att man i hälsoavseende skall ge prioritet åt en så liten grupp som just industrianställda. Av t.ex. In-

diens 450 milj. människor är högst 3 milj. sysselsatta i industriarbete, och då har myndigheterna svårt att ge prioritet till dem medan återstående 447 milj. blir utan hälsovård.

Man måste när allt kommer omkring se problemet om företagshälsovård inte som en ekonomisk fråga utan som en humanitär angelägenhet. Och det är ytterst viktigt att inte glömma bort denna aspekt när man planerar för nya engagemang i utvecklingsländerna.

Direktör Gunnar Ericsson:

När det gäller det enskilda företaget och U-länderna är det främst tre önskemål som är angelägna. Det första gäller beskattningen. Som det nu är får ett svenskt företag som har ett dotterbolag i t.ex. Peru först betala skatt där och sedan också full skatt i Sverige. Det borde räcka med att i Sverige betala skillnaden mellan vad man redan erlagt i det främmande landet och vad skatten skulle uppgå till i Sverige om bolaget låg där.

Det andra önskemålet gäller de svenska investeringsfonderna. Man kan ifrågasätta om vi inte skulle kunna göra en mycket effektivare insats om vi fick använda dessa fonder för investering i U-länderna. Jag tror inte att man behövde riskera att — såsom antytts från något håll — därmed få en lång rad "onödiga" investeringar. Ty det ansvar man tar på sig när man etablerar sig i ett U-land är tillräckligt stort för att tjäna som återhållande faktor.

För det tredje vill jag efterlysa en bättre finansieringsupplysnings- och skatteupplysningsberedskap vid våra större ambassader i U-länder.

Direktör Gullmar Bergenström:

Det är utomordentligt viktigt att Sverige håller sig bättre framme i dessa U-länder. Ideligen har jag under mina resor bevitnat hur andra länders delegationer av olika sorter intensivt och ofta mycket effektivt bearbetar de möjligheter som finns. Varje gång man träffar en svensk därute, får man emellertid höra frågor som: Varför kommer inte det och det företaget hit och tillvaratar de möjligheter som finns att starta en verksamhet här? Varför skall vi hela tiden se att svenskarna missar tåget? Man hör dessa frågor så ofta att det måste ligga någonting bakom. De experter som sänds ut från Sverige har en mycket viktig roll att fylla, och när de återvänder hem måste man ta väl vara på dem. Det är sorgligt att höra experter som kommer hem och beklagar sig över att ingen här bryr sig om vad de har gjort för erfarenheter eller vilka förslag de vill framföra.

Man måste också på ett helt annat sätt utnyttja de stipendiater som visar intresse att komma till vårt land. De kan sedan få den största betydelse för de kommersiella kontakterna mellan sitt hemland och Sverige. Vid de förmenta "språkbarriärerna" bör man inte fästa för stort avseende — skall det t.ex. vara så mycket svårare för en arabisk ingenjör att praktisera i Sverige än i Tyskland?

Direktör Tore Tallroth:

Svenska Institutet behöver inte sakna uppgifter på detta område även om den sittande administrationsutredningen kommer fram till att ett nytt samlande organ skall inrättas för dessa frågor. Jag tror nämligen att det skulle vara lyckligt om vi liksom vår engelska motpart British Council alltså får hand om — eller får hjälpa till med — placeringen av de utländska fackmännen i Sverige. Institutet bör enligt min mening betraktas som ett allmänt kontaktorgan vilket också skall främja det svenska näringslivets förbindelser i utvecklingsländerna. Även om det tekniska biståndsarbetet i framtiden får ett mer kommersiellt syfte kan det inte helt frikopplas från den allmänna upplysningsverksamhet om Sverige som det är Svenska Institutets huvuduppgift att främja.

Professor Torsten Åström:

Även ett stort konsultföretag bör, lika väl som ett industriföretag, utöva en viss "kostnadsfri", på rent ideell grund fotad verksamhet i dessa främmande länder. Men i det långa loppet är det nödvändigt att medverkan även när det gäller know-how måste ske på kommersiell basis. Man måste få skälig tackning för sina kostnader och sitt risktagande samt skälig vinst på det kapital som arbetar i verksamheten.

Den tekniska biståndsgivningen till de underutvecklade länderna genom FN:s tekniska experter torde emellertid i flertalet fall icke vara den mest effektiva formen. När en svensk expert kommer till det fjärran landet är

han tämligen isolerad och hans insats kan inte tillnärmelsevis bli densamma som om hans verksamhet var inlemmad i en basorganisation av konsultkaraktär. I detta avseende vore det motiverat med en ändrad inställning från svenskt officiellt håll — man kan jämföra med t.ex. Frankrike och Italien som medverkar till betydligt lägre kostnader för mottagarlandet genom direkt ekonomiskt bidrag till denna know-how-export.

Ambassadör Erik Boheman:

Ett verkligt svårt problem så att säga på hemmaplan uppstår ofta för de svenskar som sänds till underutvecklade länder, nämligen problemet med barnens skolutbildning. I vårt moderna samhälle har ju de mormödrar och farmödrar, ogifta fastrar och mostrar som kan ta hand om barn blivit allt sällsyntare. En familj med barn i skolåldern som man vill ge svensk utbildning har då endast möjligheten att placera dem i någon av de svenska internatskolorna, men de är alldeles för få och alldeles för små. Detta förhållande utgör ett svårt psykologiskt hinder för att Sverige skall kunna göra de insatser i utlandet som är möjliga. Jag skulle vilja vädja till näringslivet att tillsätta något organ som här kan ta ett initiativ. Att denna fråga löses torde snart nog komma att bli en förutsättning för att vi över huvud taget skall kunna göra någon verklig insats i personellt hänseende i utlandet, vare sig i form av experter inom internationella organ eller i form av tjänstemän, ingenjörer osv. i privata företag.

6

Erfaringernes multiplikation

og andre opgaver for internationale organisationer

Professor Thorkil Kristensen

OEEC er jo for tiden *in the process of development*, som det hedder på engelsk, og i færd med at udvikle sig til noget, der skal hedde OECD, hvilket betyder, at begrebet europæisk tages ud, og begrebet udvikling kommer i stedet. Det hænger naturligvis sammen med, at vi lever i et tidehvert. Da OEEC blev oprettet i 1948, var opgaven Europas genrejsning med amerikansk støtte. Denne opgave er jo for en meget stor del løst, symboliseret ved den handling, der fandt sted for to år siden, da de fleste europæiske valutaer blev gjort konvertible i forhold til dollar. I øjeblikket er det jo dollaren, der har vanskeligheder. Det må derfor føles rimeligt, at Europa og Amerika nu arbejder sammen på lige vilkår, og det første hovedtræk i den nye organisation er da også, at U.S.A. og Canada bliver fuldstændige medlemmer. Det er derfor ordet europæisk går ud, det bliver nu en atlantisk sammenslutning.

Men også på anden måde står vi jo nu i en anden tid end i 1948. Efter at de europæiske valutaer er blevet konvertible, er begrebet europæisk handelsliberalisering jo ikke længere tilstrækkeligt. Det må nu føles rimeligt, at man også liberaliserer — som det allerede er begyndt — dollarimporten og i virkeligheden, som det hedder i den nye organisations konvention, stræber imod friere handel på verdensbasis uden forskelsbehandling. Dertil kommer jo, at der handelspolitisk er opstået en ny problemstilling, idet Vesteuropa er blevet delt i tre grupper, De seks og De syv og så dem man kalder "the forgotten five", de fem som hverken er medlemmer af De seks eller De syv.

Jeg opfatter den nye organisation, jeg skal arbejde i, som bestående af fire grupper, De seks, De syv, De fem, som jeg lige har nævnt, og De to. De to er naturligvis U.S.A. og Canada. Vi skal prøve at få alle disse tyve til at forliges. I den nye organi-

sations konvention, som vi jo nu håber, at den svenske rigsdag og de andre 19 parlamenter vil ratificere hurtigst muligt, så den kan træde i kraft, er organisationens formål fastsat som en treklang; der er dels den almindelige økonomiske harmoni i medlemsstaterne selv, der er dels hjælpen til udviklingslandene, og dels en handelspolitisk frigørelse, nu ikke længere på europæisk men på verdensbasis.

Hvad angår hjælpen til lande i økonomisk udvikling, har der allerede været en sådan hjælp i OEEC, nemlig til de medlemsstater, særlig i Syd-europa, som er, vi ville vel sige halvt udviklede, sådanne lande som Spanien, dele af Italien, Grækenland, Tyrkiet, og jeg kunne vel også nævne Jugoslavien, som ikke er medlemsland, men som har en vis association. I disse lande udøver OEEC en vis teknisk assistancevirksomhed, og det er meningen at den skal fortsættes og udvides. Spørgsmålet om kapitalstøtte til disse lande har ikke været behandlet, men det spørgsmål har været rejst om længden af kreditter i den europæiske fond skulle udstrækkes fra to år til et større antal. Men det nye med hensyn til udviklingen i den nye organisation er at man også i konventionen nævner ikke-medlemslande, og det vil sige at konventionen også på dette område går ud over Europas grænser. Derimod har man ikke defineret den nye organisations opgaver i forhold til mindre udviklede lande. Hvad vi skal foretage os i forhold til ikke-medlemslande, der hører til den underudviklede kategori, det ved vi ikke.

Der eksisterer allerede et organ,

som det er tanken at føre ind i den nye organisation, når den bliver oprettet for alvor, nemlig den såkaldte udviklingsassistancegruppe, på engelsk *the development assistance group*, der blev dannet i disse dage for ca. et år siden, og som har holdt tre møder, to i Washington og et i Bonn. Gruppen består af en række lande, i øjeblikket ti, som har det til fælles at de er i stand til og villige til at fremskaffe en betydelig strøm af kapital til hjælp for underudviklede lande. Denne gruppe skal bruges til at drøfte en fælles holdning, en koordination, af disse kapitaleksportlandes bestræbelser med hensyn til hjælpen til mindre udviklede lande. Det er af naturlige grunde især kapitalstøtte, man drøfter.

Gruppen drøfter hvilke former for lån og tilskud, der er mest hensigtsmæssige, og kan vel heller ikke undgå at komme til at drøfte, hvilke lande det for tiden er mest praktisk at henstille til at forøge deres indsats, selv om der naturligvis er et almindeligt ønske om en forøget indsats fra alle. Man kommer også til at drøfte formentlig sådanne spørgsmål, som allerede har beskæftiget OEEC i længere tid, som spørgsmålet om en konvention til beskyttelse af investeringer i fremmede lande. Det skulle være til fordel for de underudviklede lande, hvis der udvikler sig visse regler som sikrer kapitalyderens interesser. Det er et ganske delikat spørgsmål, hvordan en sådan konvention kan formuleres. Hvilke forhandlinger man eventuelt skal have med forskellige grupper af underudviklede lande for at finde en form, ved jeg ikke, men det er utvivlsomt et vigtigt spørgs-

mål, fordi en af de ting der holder privat kapital fra banker og erhvervs-virksomheder tilbage jo er den usikkerhed som de ustabile politiske forhold i visse lande har medført.

Nu kunne man rejse det spørgsmål: hvorfor vil OECD, en regional institution, tage en forøget aktivitet op med hensyn til hjælp til underudviklede lande? Bør dette ikke overlades til verdensorganisationen, De forenede Nationer, og dens forskellige *specialized agencies*, såsom Verdensbanken, World Health Organization, FAO og forskellige andre? Svaret herpå er utvivlsomt et både og, og jeg kommer senere tilbage til forholdet mellem OECD og FN. Må jeg imidlertid sige følgende til forklaring af at man indenfor den nye organisation har ønsket at tage dette problem op som et af organisationens hovedformål. En undersøgelse i OEEC viser at af den kapitalstrøm der i de senere år er gået fra industrilandene til de underudviklede lande, går ca. 93 pct. på bilateral basis og kun ca. 7 pct. igennem FN, verdensbanken og lignende multilaterale organer. Dette er sikkert en overraskelse for de fleste, idet der er en udbredt opfattelse af, at den egentlige multilaterale hjælp spiller en meget stor rolle.

Det er altså sådan stadig, at langt den største del af kapitalstrømmen går på bilateral basis. Det gælder jo naturligvis uden videre om den kapital der investeres af private firmaer enten ved direkte investeringer eller ved lån til datterselskaber og lignende. Men det gælder også en stor del af den offentlige kapitalstøtte, selv om noget af den kun er bilateral i den forstand at den ikke er generelt

verdensomspændende. Der findes f. eks. i Colomboplanen, indenfor det nu i opløsning værende franske oversøiske samfund og andre steder, mange gamle politiske bånd mellem industrilande og tidligere kolonier, lande som nu er i udvikling. Men der er jo også bånd af forretningsmæssig art, og der er et ønske hos mange lande i den vestlige verden om at oprette nye bånd — folkelige bånd ville man sige på dansk — mellem de vestlige nationer og de nye samfund som er under udvikling. Derfor må man regne med at stadig vil i lang tid hovedparten af kapitalstrømmen gå på bilateral basis, og derfor bliver det enkelte kapitalydende lands politik noget meget vigtigt.

Nu er de 20 stater som bliver medlemmer af OECD den helt overvejende kilde til kapitaltilførsel til de underudviklede lande. Den undersøgelse jeg nævnte før tyder på at væsentlig over 90 pct. af kapitalstrømmen til de underudviklede lande i de senere år kommer fra de 20 OECD-stater, og det er derfor ganske naturligt at man indenfor denne organisation og ganske særligt indenfor den udpræget kapitaleksporterende del af den drøfter, hvordan en fælles politik på dette område kan udformes.

Jeg kunne gå videre og tilføje at langt den overvejende del af den know-how, de underudviklede lande kan få fra industrilandene, jo også vil komme fra disse 20 stater, som desuden er de underudviklede landes største aftagere. Langt den overvejende del af deres eksport, bortset fra deres indbyrdes samhandel, går jo til disse 20 lande. Desuden er disse 20 lande jo en relativt ensartet gruppe,

allesammen mere eller mindre industrialiserede, har allesammen mere eller mindre udpræget det samme økonomisk-politiske system, de samme begreber om hvordan økonomisk politik skal føres. Af disse grunde har man følt det naturligt, at når nu disse 20 lande skal arbejde sammen, så må de også tale sammen om deres fælles ansvar i det problem som er ved at blive så alvorligt: hvordan vil det gå de underudviklede lande med deres eksplosivt voksende befolkning i resten af dette århundrede?

Da jeg altså ikke endnu ved hvordan den nye organisation vil komme til at arbejde på dette område, idet det er noget der som skal forhandles om når organisationen bliver oprettet, må jeg nu nøjes med at præsentere nogen af de problemer som vi efter mit skøn vil komme til at beskæftige os med i denne organisation, og jeg vil på grundlag af min endnu meget korte erfaring i OEEC og i det forberedende udvalg der har udformet konventionen for den nye organisation prøve at tegne nogen af disse problemer op sådan som de ser ud for den der skal arbejde med dem indenfor OECD.

Jeg vil da begynde med at sige at det står sådan for mig, at vi her står overfor hvad vi på dansk ville kalde en dobbelt treklang. En treklang består jo af tre faktorer, der står i meget nøje indbyrdes forbindelse. Den første af de to treklange er den som er defineret i den nye konventions artikel 2, hvor det hedder at organisationen skal bidrage til en økonomisk udvikling i de mindre udviklede lande, dels gennem den bedst mulige strøm af kapital, men dels også gennem teknisk assistance, og som det

hedder til sidst tillige ved at skaffe de bedst mulige eksportmarkeder for de underudviklede lande.

Jeg er tilbøjelig til at tro, at disse tre ting, som jeg har kaldt tilsammen en treklang, hænger nøjere sammen end man ofte er opmærksom på. Der er jo efterhånden så mange lande og firmaer og internationale organisationer der arbejder i de underudviklede lande, og der er så mange projekter igang, at man ofte spørger sig selv, hvad er egentlig forbindelsen mellem disse ting. Når der nu bygges en fabrik og et kraftværk og andre projekter i et eller andet underudviklet land, bygges de så på en sådan måde, at de virkelig kan understøtte hinanden, eller bygges de af isolerede grupper som ikke står i den fornødne korrespondens, således at man spilder ressourcer ved at de enkelte projekter ikke er i inbyrdes harmoni? Der er utvivlsomt mange tilfælde af dette. Man har også set eksempler på at man har bygget en fabrik, som vedkomment land så mangler sagkyndige arbejdere og teknikere til at drive, og her har der da ikke været den fornødne samklang imellem kapitalinvestering og fremskaffelsen af know-how, det man plejer at kalde teknisk assistance.

Spørgsmålet om markederne, både de indre markeder i de underudviklede lande og deres eksportmarkeder, er en klar bestanddel af enhver integreret politik med hensyn til de underudviklede lande. Jeg nævner dette, fordi jeg tror det bliver nødvendigt, hvis vi ikke skal spille en stor del af vore ressourcer og fremkalde skuffelser, at vi da prøver at finde frem til en integreret politik, således at der er harmoni imellem de forskellige be-

stræbelser, og det leder mig til den anden treklang, jeg ville nævne.

Produktionen i de underudviklede lande består jo som regel dels af en råstofproduktion, hvis produkter eksporteres til industrilandene, dels af et landbrug som beskæftiger hovedparten af befolkningen, og dels af en industri som man ofte har ambitioner om at få udviklet. Nu er der den forskel mellem disse tre dele af næringsliv, at råstofproduktionen ganske naturligt tiltrækker industrilandenenes private kapital. Det betaler sig for europæiske og amerikanske olieselskaber at investere i olieklenderne i det mellemste østen og i Latinamerika. På samme måde betaler det sig at investere i råstofkilder i andre underudviklede lande. Det er derfor let at fremskaffe kapital til udvikling af råstofkilderne. Det er betydeligt vanskeligere at skaffe den fornødne kapital og navnlig know-how til udvikling af landbruget, som jo dog er så langt den største faktor indenfor den underudviklede verden. Og når man ser på den befolkningsudvikling der er igang, kan man jo nok spørge sig selv, om det ikke bliver vanskeligt at få levnedsmiddelproduktionen til at følge med i mange af de underudviklede lande. I hvert fald for et års tid siden var man indenfor FAO noget bekymret for dette. Der var en tendens til at importen af levnedsmidler til de underudviklede lande var stigende, og eksporten var faldende. Vi kunne måske spørge os selv, om her er et bidrag til løsningen af Europas overskudsproblem med hensyn til landbrugsprodukter; men det ligger nok nogle år frem i tiden.

Så er der den tredje faktor. Der er

jo ingen tvivl om at der er en vis ambition i retning af at fremkalde beskyttede industrier i nogen af de underudviklede lande, men det er vel sandsynligt at selv om meget af dette er artificielt, så er der på et andet industrielt område en betydelig mulighed, nemlig ubehageligt nok set fra vort synspunkt ved eksportindustri, der på grund af lav arbejds løn kan konkurrere med industrilandenenes produktion. Begrebet *low wages industries* er jo ved at indgå i handelspolitiske drøftelser i Vesteuropa og Nordamerika, og vi har med en dårlig samvittighed en beskyttelsepolitik i forhold til disse *low wages goods*. Vi mødte dem jo først fra Japan, men nu er de ved at komme fra en række andre lande. Verdensøkonomisk set må man jo imidlertid indrømme, at medens de underudviklede lande alle har stor knaphed på kapital, og mange af dem har stor knaphed på naturlige ressourcer, så har de som hovedregel overflod på arbejdskraft. Det vil jo i og for sig være en verdensøkonomisk rigtig kombination, hvis industrilandenenes overskud af kapital og de underudviklede overskud af arbejdskraft bliver kombineret til udvikling af de industrier som kræver megen og forholdsvis ringe uddannet arbejdskraft. Men dette forudsætter en handelspolitisk nyorientering i industrilandene, som jeg forudser vil kræve en vanskelig mental process og som vi har bedst af at begynde på at øve os i med det samme.

Paradoxsalt nok er det formentlig lettere i et industriland at få penge fra statsfinanserne eller på anden måde til direkte kapitalstøtte til de underudviklede lande end at føre en liberal

importpolitik i forhold til disse lande. Paradokset har jo sin forklaring deri, at penge fra statskassen kommer fra den anonyme statsskatteyder, der er hele befolkningen og ikke specielt er nogen af os, medens derimod en liberal importpolitik med hensyn til f.eks. tekstilvarer rammer en ganske bestemt definerlig gruppe i det pågældende industriland. Det er en almindelig erfaring at det er lettere at ramme et lands befolkning generelt og anonymt end specifikt. Dette er noget som alle politikere ved.

Derfor må man nok regne med at indtil videre vil kapitalstøtten blive centrum i de politiske bestræbelser med hensyn til de underudviklede lande, og her har jeg lyst til at pege på, at der i de underudviklede landes kapitalforbindelse med industrilandene er en slags *dobbelt automatik*. Det er meget forenklet; men jeg tror, der er noget væsentligt rigtigt i det. Der er den automatik, at jo bedre de underudviklede landes eksport til industrilandene går, des mindre er deres behov for direkte kapitalstøtte og omvendt. "Jo mere de får gennem trade, des mindre behøver de gennem aid", som man siger på engelsk.

De underudviklede lande får årligt for tiden en betalingsstrøm på ca. 30 milliarder dollars fra de udviklede lande, deraf for tiden eller i de senere år ca. 23 gennem trade og 7 gennem aid, kapitaleksport og gaver af forskellig art. Nu har i de senere år råstofpriserne været lave til fordel for industrilandene, men til gengæld har der så været behov for at vi gav de underudviklede lande så meget mere i form af kapitalstøtte. Hvis råstofpriserne stiger betydeligt så må indu-

strilandene betale mere for deres råstoffer, men så kan de måske nøjes med mindre kapitalstøtte end de ellers ville kunne. Det er spørgsmålet, om man skal stabilisere råstofpriserne ved international aktion. Meget groft set bliver vi måske nødt til at skaffe de underudviklede lande omtrent den samme betalingsstrøm, hvad enten råstofpriserne er lidt højere eller lavere. Hvis de er højere, så er det dyrere for os i første omgang, men så slipper vi billigere med hensyn til aid, og omvendt.

Dette gælder for den vestlige verden som helhed, det gælder jo ikke nødvendigvis for det enkelte industrielle land, hvor det jo kan være en fordel at have billige industriråstoffer og så håbe på at der er andre industriland, der til gengæld yder mere i form af kapital. Dette fører mig til den anden form for automatik, der er i vort kapitalforhold til de underudviklede lande, nemlig den ejendommelige kendsgerning at pengene som vi giver dem jo vender tilbage. Hvad skal nemlig de underudviklede lande bruge de 7 milliarder dollars til som de får i kapitaltilførsel fra den vestlige verden? De skal bruge dem til indførsel af maskiner og andre goder fra den vestlige verden, de skal sætte dem i stand til at have et underskud på deres løbende betalingsbalance på disse 7 milliarder dollars i forhold til os. Det vil sige at der er ikke noget problem for den vestlige verdens betalingsbalance som helhed ved at vi giver dem disse 7 milliarder dollars, for dem bruger de til indkøb hos os. Dette gælder naturligvis den vestlige verden som helhed men ikke nødvendigvis det enkelte land. I

det enkelte land gældet det, at hvis vi yder en meget stor kapitalstøtte, og det så fører til at de underudviklede lande køber meget fra andre vestlige lande end fra os, så er balancen god for de andre, men ikke for os. Dette fører til fristelsen at knytte lånene til en importforpligtelse, det man på engelsk kaldet *tied loan*, og så er vi jo på vej bort fra den frie handel.

Jeg nævnte disse to paradokser fordi de begge to betyder at forholdene til de underudviklede lande er lettere når man ser den vestlige verden som helhed end når man ser på det enkelte land. For den vestlige verden som helhed betyder det ikke så voldsomt meget, om råstofpriserne er højere eller lavere, fordi vi skal hjælpe de underudviklede lande så meget mere hvis de er lavere. For den vestlige verden som helhed betyder det heller ikke så meget, om kapitalstøtten blev 6 milliarder eller 7 eller 8, for pengene vender tilbage. Man vil måske sige, at det kan forøge et eventuelt inflationspres i den vestlige verden hvis vi forøger de 7 milliarder til 8, thi så kan der købes så meget mere i vore lande. Og det er jo rigtigt; men en milliard dollars mere er jo kun godt og vel en promille af den vestlige verdens totale produktion, så det bidrag til et eventuelt inflationspres der kan komme derfra er jo ikke stort.

Disse to argumenter taler jo for at vi prøver på at optræde som en helhed. Det er det vi skal gøre bl.a. derved at vi skal få den størst mulige kapitalstrøm. Vi skal se til enhver tid at få den fra de vestlige lande, som under det øjeblikkelige forhold lettest kan afgive et større beløb. Dette kan medføre meget vanskelige forhand-

linger, det er et af eksemplerne på at den tid er forbi hvor et enkelt land kan tilrettelægge sin politik på egen hånd.

Jeg tror dette er meget vigtigt. Hvis vi nemlig ikke gør det, risikerer vi at de lande som måtte komme i betalingsbalancevanskeligheder nedskærer deres udviklingshjælp betydeligt til skade for de underudviklede lande, og det kan være svært at oprette en sådan skade igen. At den kan give politisk skade ved vi jo alle. Jeg tror problemet er så meget vigtigere, som der er en side af denne sag, der vistnok for tiden har voksende betydning. Disse landes stigende gældsætning medfører jo en stigende rentebyrde. De har en meget betydelig byrde af renter, dividender og tilbagebetaling af lån — jeg vil formode ca. halvdelen af den bruttokapitaltilførsel de får går tilbage.

Det er jo et paradoks, at selv om det enkelte projekt der finansieres f.eks. af et privat firma måske er rentabelt, så man i og for sig skulle tro at renten var let at fremskaffe, så vil hele den forøgede virksomhed som sker i de underudviklede lande jo friste til en politik i disse lande som giver en almindelig forøgelse af forbrugsniveauet. Derfor kan det meget vel tænkes, at en kapitaltilførsel der direkte sigter mod at gennemføre et bestemt projekt som indirekte virkning får en almindelig forbrugsudvidelse, som måske kan gøre det vanskeligt at skaffe det totale beløb, dette projekt skal forrentes med, selv om det isoleret betragtet er rentabelt. Og hvis det er sådan, at rentebyrden efterhånden bliver meget alvorlig i visse underudviklede lande, så kan det jo

blive nødvendigt at give dem en voksende del af kapitalen i billige lån eller direkte gaver. Det betyder at de ikke kan få den i form af privat kapital, og så må det være staterne eller internationale organisationer der frem-skaffer kapitalen.

Derfor tror jeg at internationale konsultationer bliver en stor nødvendighed i de kommende år, og ikke blot indenfor den enkelte organisation som OECD, men også imellem de mange organisationer, vi har fået. Vi har i OEEC allerede talt meget om disse ting og jeg skal nu til Amerika og regner med at få en forhandling i FN om vort inbyrdes forhold. Der er jo så mange organer at det er nødvendigt at en vis koordinering finder sted. Ikke alene for at undgå dublering, men også for at en koordinering har en anden virkning, der måske er fuldt så vigtig, nemlig den man kan kalde for erfaringernes multiplikation. Hvis en mand fortæller sine erfaringer til 19 andre, så er de derved blevet til 20 mands erfaring, erfaringerne er blevet multipliceret med 20. Der er ingen tvivl om, at de enkelte stater, private faktorer og internationale organisationer kan bidrage meget til forøgelsen af effektiviteten i denne overmåde vigtige aktivitet, for der er en næsten frygtelig nød med hensyn til

erfaring, og vi har set meget farlige eksempler på hvordan det kan gå når man skal starte på egen hånd uden at have de fornødne erfaringer og de fornødne kyndige personer.

Måske endnu vigtigere end at få den størst mulige kapitalstrøm er derfor at få de fornødne erfaringer hos dem der skal skaffe kapitalen og hos dem der skal anvende den, ved bestemmelsen af hvor der skal investeres og hvordan, og ikke mindst hos dem der bagefter skal arbejde med det nye maskineri som er sat op.

Det bliver måske til syvende og sidst den store opgave for den vestlige verden, at vi skal dele vore erfaringer med de underudviklede. Hovedforskellen mellem mere og mindre underudviklede lande er vel en forskel i erfaring og kundskab. Vi har jo set efter den anden verdenskrig, at man i et stort land kan slå en meget stor del af den materielle kapital i stykker, men når erfaringerne og kundskaben er i folket, så kommer der en meget hurtig vækst igen. Det er bedre at stå med en fattig udrustning af materiel kapital og en rig erfaring end med en stor kapital og en fattig erfaring. Jeg håber at vi alle på verdensbasis kan bidrage til erfaringernes multiplikation.

Konferensdeltagare

Saltsjöbaden, 17 januari 1961

Konferensledning

Jonas Nordenson, Torsten Carlsson. Gunnar O. Rising

Medverkande

Ambassadör Erik Boheman, Stockholm
Mr. James H. Darton, International Finance Corporation, Paris
Civilingenjör Bertil Eklöf, Widmark & Platzer AB, Stockholm
Direktör Sven Ersman, Grängesbergsbolaget, Stockholm
Professor Thorkil Kristensen, OEEC, Paris
Statsrådet Ulla Lindström, Stockholm
Direktör Inge A. Stenberg, AB Svenska Kullagerfabriken, Göteborg
Professor Ingvar Svennilson, Socialvetenskapliga Institutionen, Stockholms Universitet
Bankdirektör Lars-Erik Thunholm, Skandinaviska Banken, Stockholm
Direktör Sten Widell, AB Bahco, Stockholm
Direktör Sven T. Åberg, Telefon AB L M Ericsson, Stockholm

Deltagare

Ekon. lic. Lars Adler, AB Svenska Metallverken, Västerås
Direktör Nils Agerberg, Administrationsutredn. för biståndet till U-länderna
Direktörsassistent Lars-Gunnar Albåge, Svenska Arbetsgivareföreningen, Stockholm
Byråchef Arne Aldestam, Administrationsutredn. för biståndet till U-länderna
Direktör Erik Bendz, Svenska Försäkringsbolags Riksförbund, Stockholm
Pastor Holger Benettsson, Svenska Kyrkans Missionsstyrelse, Uppsala
Riksdagsledamot Tore Bengtsson, Administrationsutredn. för biståndet till U-länderna
Riksdagsledamot Astrid Bergegren, Administrationsutredn. för biståndet till U-länderna
Direktör Gullmar Bergenström, Svenska Arbetsgivareföreningen, Stockholm
Kabinettssekreterare Hubert de Besche, Kungl. Utrikesdepartementet, Stockholm
Direktör Olle Björck, Sveriges Mekanförbund, Stockholm
Sekreterare Lennart Blom, Internationella Handelskammaren, Stockholm
Direktör Gösta Bohman, Stockholms Handelskammare, Stockholm
Direktör Curt Bose, Sveriges Industriförbund, Stockholm
Sekreterare Arne Brandting, Sveriges Allmänna Exportförening, Stockholm
Bankdirektör Sten Bylander, Göteborgs Bank, Stockholm
Professor Sune Carlson, Administrationsutredn. för biståndet till U-länderna
Direktör Sven Dahlberg, Svenska Industribyggen AB, Stockholm
Professor Erik Dahmén, Handelshögskolan i Stockholm
Bruksdisponent Nils Danielsen, Sveriges Allmänna Exportförening, Stockholm
Direktör Ivan Edlind, Leje & Thurne AB, Stockholm
Disponent Lars Edlund, Avesta Jernverks AB, Avesta
Fil. kand. Tord Ekström, Landsorganisationen, Stockholm
Bruksdisponent Nils G. Elfström, Fagersta Bruks AB, Fagersta
Byråchef Åke Englund, Kungl. Handelsdepartementet, Stockholm
Direktör Gunnar Ericsson, AB Ätvidabergs Industrier, Ätvidaberg
Civilekonom Lillemor Erlander, Landsorganisationen, Stockholm
Civilekonom Björn Fagerström, AB Ätvidabergs Industrier, Stockholm

Professor Sven Forssman, Svenska Arbetsgivareföreningen, Stockholm
 Direktör Harald Fredén, Nya Asfalt AB, Stockholm
 Direktör Claes Gejrot, Svenska Skifferolje AB, Örebro
 Direktör Torsten Grufman, AB Svenska Kullagerfabriken, Göteborg
 Direktör Hans Grundström, Sveriges Hantverks- o. Industriorganisation, Stockholm
 Direktör Rune Hagbarth, Sevonja AB, Stockholm
 Direktör Folke Haldén, Svenska Arbetsgivareföreningen, Stockholm
 Direktör Axel Hemmar, Fiskeby AB, Norrköping
 Direktör Sixten Heppling, Svenska Institutet, Stockholm
 Överingenjör Torsten Heyno, Leje & Thurne AB, Stockholm
 Civilekonom Herman Holm, Stockholms Enskilda Bank, Stockholm
 Direktör Nils Holmström, Kockums Mekaniska Verkstads AB, Malmö
 Direktör Sven Hultquist, Scandiakonsult AB, Stockholm
 Ambassadör Ingemar Hägglöf, OEEC, Paris
 Direktör Axel Iveroth, Sveriges Industriförbund, Stockholm
 Civilekonom Jan Johanson, Företagsekonomiska Institutionen, Uppsala
 Bergsingenjör Carl J. Kjellberg, Stockholm
 Generalkonsul Gunnar K:son Kjellberg, Sjöförsäkrings AB Gauthiod, Göteborg
 Direktör Bernt-Erik Kockum, AB Landsverk, Landskrona
 Direktör Bertil Kugelberg, Svenska Arbetsgivareföreningen, Stockholm
 Direktör Sten Källenius, Svenska Byggnadsentreprenörföreningen, Stockholm
 Bruksdisponent Bror Lagercrantz, Wirsbo Bruks AB, Virsbo
 Professor Nils Lagerlöf, Veterinärhögskolan, Stockholm
 Friherre Hans Langenskiöld, AB Svenska ICB, Stockholm
 Avdelningschef Per Lind, Kungl. Utrikesdepartementet, Stockholm
 Byråchef Sten Lind, Kungl. Utrikesdepartementet, Stockholm
 Överste Tord Lindblad, AB Skånska Cementgjuteriet, Stockholm
 Direktör Göran Lindblom, Korsnäs AB, Gävle
 Direktör Anders Lindén, AB Götaverken, Göteborg
 Docent Torsten Lindqvist, Fysiska Institutionen, Uppsala
 Envoyé Arne S. Lundberg, Luossavaara-Kiirunavaara AB, Stockholm
 Direktör Sten Lübeck, Byggnads AB Contractor, Stockholm
 Disponent Sigfrid Löfgren, Administrationsutredn. för biståndet till U-länderna
 Kanslidirektör Carl Murray, Administrationsutredn. för biståndet till U-länderna
 Direktör Uno Murray, Näringslivets Fond, Stockholm
 Ekon. lic. Lars Nabseth, Sveriges Industriförbund, Stockholm
 Civilingenjör Olof Nibell, Stockholm
 Direktör Gösta Nilsson, AB Scania-Vabis, Södertälje
 Fil. dr Harald Nordenson, Liljeholmens Stearinfabriks AB, Stockholm
 Direktör Bertil Norén, Bolidens Gruv AB, Stockholm
 Direktör Holger Nyström, Sveriges Grossistförbund, Stockholm
 Direktör Haldor Nørgaard, Svenska Entreprenad AB, Stockholm
 Civilingenjör Sixten Olstedt, Sieverts Kabelverk AB, Sundbyberg
 Civilingenjör Alfred Orrje, Ingenjörfirman Orrje & Co AB, Enskede
 Direktör Wilhelm Paues, Samarbetskommittén för Integrationsfrågor, Stockholm
 Direktör Wilhelm Peppler, Mo och Domsjö AB, Stockholm
 Direktör Gösta Piculell, Svenska Tändsticks AB, Jönköping
 Direktör Olof Rustan, Stockholms Siporexfabrik AB, Stockholm
 Sekreterare Bengt Rösiö, Administrationsutredn. för biståndet till U-länderna
 Mr. Einar Saeland, OEEC, Paris
 Fil. dr Sven Schwartz, Bolidens Gruv AB, Stockholm
 Direktör Robert Schwartzman, AB Schwartzman & Nordström, Uddevalla
 Direktör Carl Sebardt, Oxelösunds Järnverk, Oxelösund
 Bankdirektör Bengt Senneby, Skandinaviska Banken, Stockholm
 Exportchef Carl A. Skande, AB Atvidabergs Industrier, Stockholm

Bruksdisponent Sverre R:son Sohlman, AB Bofors, Bofors
Bankdirektör Dan Stoupel, Svenska Handelsbanken, Stockholm
Redaktör Lars Sundquist, Tidskriften Arbetsgivaren, Stockholm
Direktör Hans Swedberg, Sveriges Allmänna Exportförening, Stockholm
Direktör Tore Tallroth, Svenska Institutet, Stockholm
Direktör Nils Thedin, Kooperativa Förbundet, Stockholm
Bankkamrer Bo Thomé, Skandinaviska Banken, Stockholm
Doktor Malcolm Tottie, Kungl. Medicinalstyrelsen, Stockholm
Civilingenjör Allan Tänneryd, Allmänna Ingenjörssbyrån AB, Stockholm
Disponent Folke Wedel, AB Pellerins Margarinfabrik, Göteborg
Tekn. dr Ernst J. Wehtje, Skånska Cement AB, Malmö
Konsul Curt Wennberg, AB C. J. Wennbergs Mekaniska Verkstad, Karlstad
Kommerserådet P. G. Wennersten, Kungl. Kommerskollegium, Stockholm
Direktör Bo Westerberg, Svenska Jästfabriks AB, Stockholm
Direktör Uno Wiking-Johnsson, Boxholms AB, Boxholm
Sekreterare Birger Viklund, Landsorganisationen, Stockholm
Chefredaktör Victor Vinde, Stockholms-Tidningen, Stockholm
Direktör Ake T. Vrethem, ASEA, Västerås
Direktör Ake Zander, Exportkreditnämnden, Stockholm
Disponent Sven G. Ågren, AB Stjernfors-Ställdalen, Ställdalen
Överingenjör Bengt Åkerlind, Svenska Aeroplan AB, Trollhättan
Direktör Sven H. Åsbrink, Sveriges Industriförbund, Stockholm
Professor Torsten R. Åström, Ingenjörfirman Orrje & Co AB, Enskede

Konferenskansli

Fru Ann-Charlotte Appelgren
Fru Anne-Marie Eldh
Fru Maja Gräslund

1953

- | | | | |
|---|------|--|------|
| 1. Andå och trivsel i företaget
av Torgny T Segerstedt | 4: — | 3. Kvinnor i industriarbete
av Andreas Lund | 4: — |
| 2. Konjunkturpolitik under debatt
av Ulrich Herz | 6: — | 4. Företaget och pressen
av Arne Lundmark | 4: — |

1954

- | | | | |
|---|--|--|------|
| 1. Ändrad företagsbeskattning
Utgången | | 4. Företagsbeskattning och konjunkturer
4: — | |
| 2. Automation del I
Utgången | | 5. Gruppdynamik och ledarskap
av Joachim Israel | 4: — |
| 3. Automation del II
Utgången | | | |

1955

- | | |
|---|---|
| 1. Företaget och kommunen
4: — | 3. Sverige och världshandeln
5: — |
| 2. Skola och näringsliv i Sverige och USA
4: — | 4. Industrifolk på fritid
av Torgny T Segerstedt
4: — |

1956

- | | |
|--|---|
| 1. Näringslivets folk i riksdagen
av Folke Petré och Lennart Bodström
4: — | 3. Företagsvinster — ett samhällsin-
tresse?
av Göran Albinsson
4: — |
| 2. Näringslivet planerar för framtiden
4: — | 4. Fri handel i Europa
4: — |

1957

- | | |
|--|--|
| 1. Ekonomiska unioner
av Staffan Burenstam Linder
4: — | 3. Sverige och Europamarknaden
4: — |
| 2. Utbildning av chefer och experter
i företagen
5: — | 4. Ideologi för näringslivet?
5: — |

1958

- | | | | |
|---------------------------------|---|---|--------------------------|
| 1. Växandets ekonomi | 5: — | 3. 245 svenska storföretagsledare 5: —
av Gunnar Malmenström och
Bo Widenborg | |
| 2. Enhetsskola — mångfaldsskola | 6: —
av Lennart Husén och Göte Rudvall | 4. Patent | av Fredrik Neumeyer 6: — |

1959

- | | | | |
|---|-------------------------|----------------------------------|---|
| 1. Ledning och kontroll av statliga
aktiebolag | 5: —
av Rune Tersman | 3. Frihet i kollektivsamhället | 7: —
av Gösta Carlsson och Ulrich Herz |
| 2. Den offentliga sektorn | 5: — | 4. Humanisterna och näringslivet | 5: —
av Veronica Döös |

1960

- | | | | |
|---|-------|--------------------------------------|------|
| 1. Sveriges näringsliv och de under-
utvecklade länderna | 8: — | 3. Arbetskraften i 60-talets ekonomi | 6: — |
| 2. Framtidens företagsbeskatt-
ning | 9: 50 | 4. Företagsledare om företagsledning | 7: — |

1961

- | | |
|---------------------------------|------|
| 1. Grundskolan och näringslivet | 6: — |
|---------------------------------|------|

Böckerna kan rekvireras direkt från SNS eller köpas i bokhandeln.

Prenumerationspriset på serien Studier och debatt är fr.o.m. 1961 kr. 21: — per år inkl. oms.

Att dela med sig av erfarenheter och kunskaper

är en av de största uppgifterna för den västliga världen när det gäller de underutvecklade länderna. Men det krävs en systematisk samordning, både internationellt och inom de enskilda staterna, för att denna export av "know-how" skall bli effektiv. Detta framhåller här generalsekreteraren i OECD professor *Thorkil Kristensen*, och hans synpunkter stämmer väl överens med de önskemål som en SNS-arbetsgrupp för något år sedan lade fram i rapporten *Sveriges näringsliv och de underutvecklade länderna*. I den nu föreliggande skriften

MER OM U-LÄNDERNA

ventileras dessa rekommendationer av företrädare för näringsliv, organisationer och myndigheter. Praktiska erfarenheter från verksamhet i U-länder redovisas av bl.a. LM-chefen direktör *Sven T. Åberg* och bankdirektör *Lars-Erik Thunholm*. För ett par aktuella översikter svarar ambassadör *Erik Boheman* och professor *Ingvar Svennilson*, och för kortare inlägg bl.a. statsrådet *Ulla Lindström* och Exportföreningens ordförande bruksdisponent *Nils Danielsen*. Skriften ingår i serien

Studier och debatt



PRIS 6:—