



Occasional Papers 23

Det svenska näringslivet i utvecklingsarbetet

Jan Joel Andersson och Harry McNeil

Utrikespolitiska Institutet

Februari 2009

Publicerad av
Utrikespolitiska Institutet
P.O. Box 27035
102 51 Stockholm
<http://www.ui.se>
Copyright © 2009 Jan Joel Andersson och Harry McNeil
ISBN 978-91-7183-727-1
ISSN 0284-6624

Innehållsförteckning

Sammanfattning	4
Förslag på åtgärder	6
1. Inledning.....	9
Bakgrund	9
Material och disposition	10
2. En ny biståndspolitik	10
Politikens genomförande.....	12
3. Svenska företags närvaro i utvecklingsländer	13
I vilken omfattning finns svenska företag på utvecklingsmarknader?	13
Företagens möjligheter på utvecklingsmarknader.....	15
Vad företagen gör för att etablera sig på utvecklingsmarknader	16
Vad säger branschföreningarna?	17
Sammanfattande diskussion	18
4. Exempel på samverkan mellan näringslivet och offentlig sektor	18
DemoMiljö och StartSyd/Öst	19
Delegationsresor.....	20
Vinnovas forskningsstöd	20
Internationaliseringsguiden	20
5. Motstånd och samverkan.....	20
Motstånd mot den nya biståndspolitik.....	21
Synen på obundet bistånd.....	22
Vattentäta skott.....	22
Alla ägg i en korg	23
Informationsdelning och kunskapsspridning	24
Aktörssamverkan.....	25
Kompetens om näringslivsfrågor - kunskap om utvecklingssamarbetet.....	25
Stödprocessernas struktur.....	26
Bottom of the pyramid labs	27
7. Vad gör andra länder?	28
Danmark	28
Nederländerna	28
Storbritannien	29
Tyskland.....	29
Sammanfattande diskussion	30
8. Hur kan samverkan mellan privat och offentlig sektor inom utvecklingssamarbetet öka?..	30
Generella åtgärdsförslag.....	31
Tydligare riktlinjer från regeringskansliet och ökad samordning	31
Bättre koppling mellan främjandeinsatser och utvecklingssamarbete	31
Arbeta med ett kundperspektiv och nya affärsmodeller.....	31
Flexibla verktyg och strategiskt stöd.....	32
Informationsdelning	32
Opionsbildning och branschorganisationernas roll	32
One-stop-shop – en ny aktör?.....	32
Litteraturlista	34
Bilaga 1. Intervjuade personer	36
Bilaga 2. Intervjufrågor	37
Om författarna	38

Sammanfattning

Sverige ger mest utvecklingsbistånd per capita i hela världen. Varje år avsätts 1 % av landets BNP (ca 29 miljarder kr 2007) i bistånd men endast en begränsad del av detta imponerande bistånd går till hållbar ekonomisk tillväxt i världens fattiga länder. Hur kan Sverige bidra mer till konkret fattigdomsbekämpning och vad kan svenska företag göra på detta område som både gynnar en hållbar ekonomisk tillväxt i utvecklingsländerna och företagens egna ekonomiska utveckling?

Fattigdomsbekämpningen står i centrum för den globala utvecklingspolitiken sedan Förenta Nationerna (FN) antog millenniedeklarationen år 2000. Sverige stödjer denna inriktning och har genomfört betydande förändringar i det svenska biståndet. En ny inriktning där fattigdomsperspektivet skulle genomsyra hela Sveriges biståndspolitik presenterades 2003 av den tidigare socialdemokratiska regeringen i propositionen *Gemensamt ansvar: Sveriges politik för global utveckling* (PGU).¹ Den nuvarande borgerliga alliansregeringen med biståndsminister Gunilla Carlsson (M) i spetsen har byggt vidare på detta arbete. Regeringen betonar att det svenska utvecklingsarbetets mål är att bidra till att skapa förutsättningar för fattiga människor att förbättra sina levnadsvillkor. I skrivelsen *Globala utmaningar – vårt ansvar* från 2008 slår regeringen fast att

”ekonomisk tillväxt är en grundläggande förutsättning för utveckling och därmed också fattigdomsbekämpning. Det ekonomiska utanförskapet vilket en stor del av världens befolkning fortsatt befinner sig i, kan bara brytas genom marknadsekonomiska reformer, ökat tillträde till den internationella marknaden och framväxten av ett livskraftigt näringsliv.”²

Att endast ekonomisk tillväxt och hållbart företagande kan leda till effektiv fattigdomsbekämpning råder det i Sverige således politisk enighet om. Trots detta menar vi att det saknas fokus på ekonomisk tillväxt och fattigdomsbekämpning i den svenska utvecklings- och biståndspolitik. Den nuvarande regeringen har visserligen genomfört stora förändringar med landfokusering och så kallad aktörssamverkan. Men hur kommer det sig då att de i Sverige som är bäst på att skapa tillväxt och jobb har en så liten roll i utvecklings- och biståndsarbetet?

Det svenska näringslivet står idag utanför stora delar av arbetet med att skapa förutsättningar för fattiga människor att förbättra sina levnadsvillkor i utvecklingsländerna. Svenska företag har en mycket begränsad närvaro i utvecklingsländerna i allmänhet och i Afrika i synnerhet, den del av världen som är i mest skriande behov av investeringar och ekonomisk tillväxt.³ Även på de stora utvecklingsmarknaderna Indien och Kina är svenska företags närvaro liten.⁴

Rapporten presenterades vid seminariet ”Innovationer och företag i det nya biståndet - från ord till handling” arrangerad av Svenskt Näringsliv och Utrikespolitiska Institutet, Stockholm 19 februari 2009. Vid seminariet gavs kommentarer på rapporten av Joakim Stymne, statssekreterare till biståndsminister Gunilla Carlsson och av Stefan Fölster, chefekonom på Svenskt Näringsliv.

¹ Regeringens Proposition 2002/03:122 Gemensamt ansvar: Sveriges politik för global utveckling.

² Regeringens skrivelse 2007/08:89 Globala utmaningar – vårt ansvar, s. 10.

³ Den svenska exporten ökar visserligen till södra Afrika, men från nästintill ingenting till mycket låga nivåer. Den export som sker till Afrika står en handfull svenska storföretag för. Sveriges import från Afrika uppgick 2007 till knappt 5 miljarder och exporten var knappt 16 miljarder. Webbplats Sweden Abroad, 2009-01-29

⁴ I Indien minskar antalet personer anställda av svenska företag sedan 2001. I Kina ökar antalet personer anställda av svenska företag. Sveriges exportandel till Kina har fallit kraftigt samtidigt som det nominella värdet

Svenska små och medelstora företag har i princip ingen närvaro alls på dessa gigantiska tillväxtmarknader. Den svenska andelen av internationella biståndsupphandlingar är även den liten och utan tendens mot någon ökning. Det är också ofta samma svenska företag som vinner internationella biståndsupphandlingskontrakt.

Varför är då Sverige så dåligt på att få svenska företag att etablera sig på tillväxtmarknader och därmed bidra till lokal ekonomisk utveckling? Det svenska näringslivet går miste om affärsmöjligheter och världens fattigaste blir lidande när privata och offentliga aktörer inte lyckas utnyttja ”vinn-vinn”-möjligheterna av god samverkan. Med tanke på att Sverige är det land som satsar näst mest pengar på forskning per capita är det märkligt att det tas fram så få nya innovationer i Sverige som kan fylla behov hos världens mest behövande.

Vi menar i vår rapport⁵ att det finns två möjliga förklaringar till att framförallt svenska små och medelstora företag inte etablerar sig på tillväxtmarknader. Den ena förklaringen är att de inte är intresserade av utvecklingsmarknader och nöjer sig med mer närliggande marknader. Företagen har i så fall en statisk syn på tillväxt och går miste om stora möjligheter. Sverige som välfärdsnation har i så fall också ett stort problem framför sig. Den andra förklaringen är att intresset finns hos företagen men att de avskräcks från att ta steget på grund av föreställningen om att det är för besvärligt och riskfyllt. Om detta visar sig vara fallet är frågan om statliga myndigheter kan bli bättre på att informera om behov och affärsmöjligheter på utvecklingsmarknader. Man måste i så fall också fråga sig om statliga myndigheter kan bli bättre på att uppmuntra och premiera företag som vill anställa i utvecklingsländer och om de verktyg som finns för dessa ändamål på olika håll inom från svensk stadsförvaltning är utformade på bästa sätt?

Det finns idag en mängd stödstrukturer för att främja svenska företags etableringar i utlandet. Med tanke på detta är det märkligt att inte fler företag väljer att etablera sig också på utvecklings- och tillväxtmarknader. Förklaringen tycks finnas i historien och strukturen. I flera intervjuer utförda för denna studie har vi mött en frustration bland dem som arbetar med utvecklingssamarbete och näringsliv i samverkan. Flera möjliga orsaker till detta förs fram i intervjuerna.

Det sägs sakna en tydlig strategi från statsrådsberedningen och gemensam syn inom den svenska statsförvaltningen om hur svenska företag och offentlig sektor ska samverka – med otydlig politisk styrning som följd. Det uppges finnas ett motstånd mot den nya biståndspolitikerna inom delar av statsrådsberedningen och statsförvaltningen. Samordningen och koordineringen av stödstrukturer i offentlig sektor brister och vissa menade att det är ”vattentäta skott mellan departement och myndigheter”. Ett antal personer ansåg att Sverige gör en ”alltför snäv tolkning av obundet bistånd” som leder till att tjänstemän är försiktiga med att etablera samverkan med näringslivet. Man vill inte anklagas för att gynna svenska företag och att det uppfattas som att biståndspengar ”hamnar i företagets fickor”. En del angås att man ”lägger alla ägg i en korg - hos Sida” istället för att sprida möjligheterna för nya utvecklingssamarbeten till fler aktörer. Samtidigt anser några att svenska företag är för fega, borde ”tuffa till sig” och ge sig ut på utvecklingsmarknader.

har vuxit något. 2006 utgjorde varuexportandelen till Kina 1,91 %. Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) s 63

⁵ Rapporten, som skall ses som en begränsad förstudie, har utförts som ett forskningsprojekt på Utrikespolitiska Institutet. Rapporten har stötts av ett anslag från Svenskt Näringslivs forskningsavdelning. Förstudien är avgränsad, och först i ett huvudprojekt kan det bli aktuellt att utarbeta konkreta modeller för hur näringslivet kan bidra till hållbar utveckling.

Förslag på åtgärder

Vi menar att det därför finns ett behov av bättre koordinering inom offentlig sektor, såväl vertikalt från statsrådsberedningen till departement och myndigheter som horisontellt mellan dem. De framgångsrika samarbeten och informationsdelning som ändå till viss del sker idag mellan myndigheter och till företag tycks till stor del bero på enskilda handläggare än en välfungerande strategi och struktur. Vi vill därför föreslå följande åtgärder:

- *Tydligare riktlinjer från regeringskansliet och ökad samordning*
För att kunna förverkliga den nya biståndspolitikens krävs det bättre samordning inom och mellan departement och myndigheter.⁶ Det motstånd som finns mot näringslivssamverkan inom delar av regeringskansliet och departement samt hos enskilda handläggare på myndigheter måste hanteras. Ett viktigt första steg skulle kunna vara att etablera det så kallade UNIS-rådet⁷, eller något liknande. Aktörerna inom rådet bör regelbundet genomföra gemensam planering och koordinera olika aktiviteter som seminarier och utbildningar.
- *Bättre koppling mellan främjandeinsatser och utvecklingssamarbete*
Det finns en misstänksamhet och avstånd mellan svenska biståndsmyndigheter och företag på utvecklingsmarknader. Kanske är det just situationer där flera olika parter tjänar på samarbetet som har störst effekt i fattigdomsbekämpningen. Man bör därför kontinuerligt undersöka nya samarbetsmöjligheter och privat-offentliga-partnerskapsmodeller, framförallt inom ramen för aktörssamverkan. Sida och Exportrådet agerar t.ex. ofta på samma platser och har mycket information av ömsesidigt intresse. Ytterligare och fördjupat samarbete är därför viktigt.⁸
- *Arbeta med ett kundperspektiv och nya affärsmodeller*
Offentlig sektor måste i högre grad arbeta utifrån kundperspektiven där världens fattigaste och/eller företagen står i centrum istället för att fokusera på den egna myndighetens uppdrag. En ytterligare kund som bör få en tydligare roll i utvecklingssamarbetet är den lokala företagaren i utvecklingsländerna. För att fler personer ska få jobb måste dessa företag växa. Det behövs ett ökat utbyte mellan privat och offentlig sektor och möjligheterna med ”växeltjänstgöring” borde undersökas.⁹ Man bör införa en näringslivskoordinator för Sidas samarbetsländer likt dansk modell där det i varje samarbetsland finns en särskild koordinator för näringslivssamverkan. För att göra affärer på många av de nya utvecklings- och tillväxtmarknaderna krävs ofta att man tar helt nya angreppssätt i både innovationsprocessen och affärsmodellerna. Betalningsförmåga finns i många

⁶ Regeringen måste klargöra sin syn på hur samarbetet mellan det offentliga och näringslivet ska se ut inom den nya biståndspolitikens, och hur utvecklingsperspektivet ska genomsyra mer av den offentliga sektorns arbete. PGU:n betonar just detta men i intervjuerna har det framkommit att den inte ges särskilt stort utrymme. Det krävs en ny handlingsplan för hur den forsknings-, innovations- och näringslivsfrämjande politiken tillsammans också kan skapa välbefinnande i fattiga länder. Inspiration finns i Danmarks och Finlands globaliseringsråd.

⁷ UNIS står för ”utvecklingssamarbete och näringsliv i samverkan”.

⁸ När ett svenskt företag tar fram en ny produkt som gör livet drägligare bland världens fattigaste skulle den ändå i vissa fall kunna betalas av en blandning av biståndspengar, främjandeinsatser, företagen själva och i vissa fall även frivilligorganisationer.

⁹ Ju större kunskap nyckelpersoner inom det privata näringslivet har om hur det offentliga systemet fungerar, desto bättre fungerar samverkan. På samma sätt behöver tjänstemän och handläggare inom offentlig sektor kunskap om förutsättningarna för att driva företag.

utvecklingsländer men fungerar ibland efter en annorlunda affärslogik som svenska företag kan bli bättre på att utnyttja. Sverige borde utforska och utveckla sådana nya typer av affärsmodeller som framkommer i BOP-forskningen och inom nya företeelser som socialt entreprenörskap.¹⁰

- *Flexibla verktyg och strategiskt stöd*

Ibland krävs särskilt stöd till svenska företag för att de ska etablera sig i utvecklingsländer. I många fall kan det finnas ett samhälleligt behov av en tjänst på en utvecklingsmarknad men där det inte är företagsekonomiskt rationellt för ett företag att ta risken. Offentlig sektor bör då ha flexibla verktyg och metoder för sådant stöd. Strukturerade stödprocesser från offentlig sektor som överbryggat den så kallade "valley of death" i innovations- och marknadsprocessen blir extra viktiga när det gäller innovationer som ska gynna världens fattigaste i utvecklingsländer långt från Sverige.

- *Informationsdelning*

Det behövs en policy och systematik kring informationsdelning. Som en följd av principen om obundet bistånd och mottagarländernas större ansvar för biståndet, blir det viktigare för utlandsmyndigheter att informera om kompetens hos svenska företag.¹¹ Man behöver se över systemen för att förmedla information om behoven hos världens fattigaste från bistånds- och utlandsmyndigheter till övrig offentlig sektor och svenska branschorganisationer, forskare och företag. Systematisk omvärldsbevakning måste kopplas samman med olika aktörers kunskap. En mer gemensam plattform utomlands kan bidra till detta. Sverige är inte större än att biståndsarbetare, utlandsmyndigheter, handelsattachéer, exportrådspersonal och privata företagare bör kunna samarbeta väl.

- *Opinionsbildning och branschorganisationernas roll*

Om svenska företag i högre utsträckning ska arbeta på ett sätt som gynnar världens fattigaste måste man arbeta med informationsspridning och opinionsbildning om möjligheterna på världens utvecklingsmarknader inom både det offentliga och privata. Branschorganisationerna skulle kunna spela en större roll med input till offentlig sektor om önskemål och förfrågningar och ta en aktivare roll i frågor som gynnar såväl svenska som utländska företag. De skulle även kunna arbeta mer med kommunikation och utbildningar om möjligheterna som finns på utvecklings- och tillväxtmarknaderna riktade mot sina medlemsföretag.

- *One-stop-shop – en ny aktör?*

Det är viktigt med fungerande koordinering om man skall stödja företagen i processen av FoU-arbete fram till internationalisering på utvecklingsmarknader. Ett viktigt steg för detta vore att skapa en "one-stop-shop" för företag intresserade av möjligheter att etablera sig på utvecklings- och tillväxtmarknader. Detta skulle betyda att oavsett var företagen tar sin första kontakt ska de få bra information om vilka möjligheter som

¹⁰ Det mest kända exemplet på ett socialt företag är Muhammad Yunus Grameen Bank, som fick Nobels Fredspris 2007.

¹¹ I exportutredningens rapport skriver man "Dessa två förändringar: en ökad koncentration av svenskt utvecklingssamarbete till sektorer där särskilt kunnande finns och ett större ägarskap där mottagarlandet styr användningen av biståndsresurser ställer ökade krav på att informera svenska företag om de möjligheter som finns inom projekt finansierade genom biståndsmedel. Här finns en roll för ett offentligt åtagande för informationsspridning." Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) s. 255

erbjuds inom Sverige och inom EU för att komma ut på utvecklings- och tillväxtmarknader. Frågan är hur en sådan one-stop-shop skulle utformas. En möjlighet vore att skapa en helt ny aktör som skulle kunna överbrygga gapet mellan existerande myndigheter och organisationer. En sådan aktör skulle kunna arbeta med finansiering från såväl privat som offentligt håll, i en ny typ av partnerskapslösning. Personalen skulle kunna rekryteras från både myndigheter och näringslivets branschorganisationer. En sådan aktör skulle kunna föra dialog med ansvariga departement och samtidigt bistå olika aktörer med konkret hjälp. En sådan aktör skulle också kunna vara drivande i att tillvarata möjligheter på internationellt plan och förmedla behoven på utvecklingsmarknaderna för att skapa affärsmöjligheter i gränslandet mellan utvecklingssamarbetet och näringslivet.

För ett land som historiskt har tagit ett stort ansvar för biståndsarbetet borde det vara naturligt att ligga i framkant med att ta fram nya instrument och möjligheter för att involvera de aktörer som är bäst lämpade att skapa jobb och ekonomisk tillväxt i utvecklingsländerna. Medan tiden går tappar svenska företag mark på världens tillväxtmarknader, och världens fattigaste går miste om en välbefinningsökning som svenska företag hade kunnat vara med och skapa.

1. Inledning

Sverige ger mest utvecklingsbistånd per capita i hela världen. Varje år avsätts 1 % av landets BNP (ca 29 miljarder kr 2007) i bistånd men endast en begränsad del av detta imponerande bistånd går till hållbar ekonomisk tillväxt i världens fattiga länder. Hur kan Sverige bidra mer till konkret fattigdomsbekämpning och vad kan svenska företag göra på detta område som både gynnar en hållbar ekonomisk tillväxt i utvecklingsländerna och företagens egna ekonomiska utveckling?

Utgångspunkten för denna förstudie har varit att studera hur svenska företag kan bidra till global utveckling genom forskning och utveckling. Under arbetets gång har det framkommit ett behov av att på en övergripande nivå diskutera frågor kring hur privat och offentlig sektor samverkar i utvecklingssamarbetet. Trots den nuvarande och tidigare regeringens ambition att använda sig av den kompetens som finns inom svenskt näringsliv finns det stora samordningsbrister mellan och inom offentlig sektor och gentemot det privata näringslivet.

Bakgrund

I flera utvecklingsländer finns ett stort behov av investeringar i tjänster och produkter som bidrar till hållbar ekonomisk utveckling och skapandet av nya jobb. I många utvecklingsländer saknas fungerande marknader som bidrar till att behoven fylls. I andra länder finns fungerande institutioner men fattigdomen medför att produkter och tjänster som skulle vara bättre för miljön och göra livet mer drägligt för människorna inte sprids.

Det är i dessa fall intressant att studera hur marknaden i dessa länder kan definieras och utformas för att på bästa sätt gagna medborgarna, näringslivet, miljön och statsmakten. Det finns flera exempel på marknadsmisslyckanden, bland annat studier som visat sig att den fattigaste befolkningen i utvecklingsländer ofta får betala betydligt mer för livsmedel, varor och tjänster än andra samhällsgrupper. Olika hinder och informationsbrister kan även vara orsak till att teknik, produkter och tjänster som det finns ett behov av inte utvecklas eller sprids i utvecklingsländer.

Utrikespolitiska Institutet (UI) tog 2006 initiativet till en tankesmedjegrupp med namnet *Näringslivets roll i global utveckling* med syftet att diskutera svenska företags bidrag till en hållbar global ekonomisk utveckling och möjligheter att etablera sig på utvecklingsmarknader.¹² I gruppen deltog representanter från ett tiotal svenska stor- och småföretag, oberoende entreprenörer och forskare. Inom tankesmedjegruppen belystes behovet av företagsetableringar i utvecklingsländer som är gynnsamma för såväl utvecklingsländerna som de svenska företagen. Samtidigt identifierades svårigheter att göra detta i samarbete med det offentliga, särskilt i fall där det gällde framtagande och användande av ännu icke-kommersialiserade produkter såsom exempelvis ny teknik för rening av vatten från textilindustrier.

I denna studie, som är en fristående fortsättning på tankesmedjan, har vi gjort de första inledande undersökningarna av möjligheterna att använda forskning, innovation och

¹² Tankesmedjegruppen genomförde under 2006 och 2007 tio möten. Resultatet av gruppens arbete presenterades bland annat vid ett seminarium med Kemal Dervis, chef för UNDP, i ett utvärderingsarbete av Sida med Gullers Grupp och genom kommunikation med olika myndigheter. Mötesanteckningarna från gruppens arbete finns sammanställda i en rapport på Utrikespolitiska Institutet.

utveckling av produkter och tjänster för att nå dessa nya marknader och vara till gagn för en hållbar utveckling i utvecklingsländerna.¹³ En utgångspunkt för studien har varit att svenska företag i större utsträckning skulle kunna bidra till att minska fattigdomen i världen. De skulle kunna bidra med att skapa ekonomisk tillväxt och ta fram produkter och teknik som efterfrågas och täcker grundläggande behov i världens utvecklingsländer. Utgångspunkten för diskussionen kring samverkan med näringslivet har varit att biståndspengarna ska användas för att minska fattigdomen och inte i form av exportstöd till svenska företag.

Det är viktigt att understryka att ökad samverkan mellan offentlig och privat sektor inom detta område inte handlar om att återinföra den gamla typen av exportstöd till svenska företag. Utgångspunkten för denna studie är inte att biståndsmedel skall gå till svenska företag. Däremot finns det inom detta område tydliga ”vinna-vinna” möjligheter. Om svenska företag skulle öka sina investeringar i, exporten till, importen från och innovationerna för en marknad bestående av 2,4 miljarder människor i utvecklingsländerna skulle både dessa företag växa i Sverige och fattigdomen minska i världen. Detta vore ett effektivt svenskt bidrag till den globala fattigdomsbekämpningen.

Material och disposition

Arbetet har genomförts på deltid under september-december 2008 och bygger på tidigare publicerat material som rapporter och utredningar från Regeringskansliet (*Utvecklingssamarbete och näringsliv i samverkan*) och ITPS (*Handel, direktinvesteringar och tillväxt A2007:007*) samt offentliga utredningar (*Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90)*). En särskild ansträngning har gjorts att relatera forskningsresultaten till exportutredningens förslag eftersom den behandlar ett flertal av frågeställningarna och varit på remiss under hösten 2008. En rad intervjuer har även genomförts med tjänstemän på departement och myndigheter samt med representanter för ett utvalt antal branschorganisationer.¹⁴ En extern referensgrupp har stött arbetet (se intervjuista).

Rapporten inleds med en kort diskussion om den nya biståndspolitiken. Sedan följer en analys av svenska företags närvaro i utvecklingsländer och några exempel på samverkansinitiativ med näringslivet. Efter det följer en diskussion om hur samverkan fungerar och vad som kan göras för att öka svenska företags närvaro i utvecklingsländer. Rapporten avslutas med en serie förslag på åtgärder som skulle kunna öka intresset och förståelsen för den nya biståndspolitiken hos både statliga myndigheter och det privata näringslivet.

2. En ny biståndspolitik

Biståndspolitiken är under stor förändring både internationellt och i Sverige. Fattigdomsbekämpning och hållbar global utveckling står i fokus sedan antagandet av FNs millenniedeklaration år 2000.¹⁵ I Parisdeklarationen från 2005 lades en grund för ökad

¹³ Rapporten, som skall ses som en begränsad förstudie, har utförts som ett forskningsprojekt på Utrikespolitiska Institutet. Rapporten har stötts av ett anslag från Svenskt Näringslivs forskningsavdelning. Förstudien är avgränsad, och först i ett huvudprojekt kan det bli aktuellt att utarbeta konkreta modeller för hur näringslivet kan bidra till hållbar utveckling.

¹⁴ I de fall det har funnits ett behov av att avgränsa arbetet och intervjuerna så har detta gjorts till sektorn miljöteknik, ett område som har fått mycket uppmärksamhet och stöd de senaste åren.

¹⁵ Det finns ett tydligt samband mellan ekonomisk tillväxt och fattigdomsbekämpning. Den stora minskningen i antalet fattiga i Indien och Kina beror på exceptionell ekonomisk utveckling. En viktig faktor har varit utländska direktinvesteringar, ökad handel och företagstillväxt. För diskussion se Jeffrey Sachs *The End of Poverty* eller

koordinering av det internationella biståndet. Samarbetsländerna ska enligt Parisdeklarationen med ekonomiska och politiska reformer ta större ansvar för sin egen utveckling medan givarländerna ska bli bättre på att samordna. Biståndsgivarna ska anpassa sitt bistånd bättre till förhållandena i varje enskilt samarbetsland och dess nationella prioriteringar. Biståndet ska bli mer förutsägbart för samarbetsländerna och vara obundet. För att öka effektiviteten i utvecklingssamarbetet har biståndsgivarna inom ramen för Parisdeklarationen även åtagit sig att koncentrera insatserna till områden där de har särskild kompetens.¹⁶

Den förra socialdemokratiska regeringen lade ut kursen i linje med dessa förändringar i propositionen *Gemensamt ansvar, Sveriges politik för global utveckling* (PGU). Den nuvarande regeringen har i stort följt kursen med sin skrivelse *Globala utmaningar – vårt ansvar*. Målet med PGU:n är att bidra till en rättvis och hållbar global utveckling och målet med det svenska utvecklingssamarbetet är att bidra till att skapa förutsättningar för fattiga människor att förbättra sina levnadsvillkor. Den nuvarande Regeringen har slagit fast att ”ekonomisk tillväxt är helt avgörande för fattigdomsbekämpning” och ”utvecklingspolitik inbegriper både ett effektivt bistånd av hög kvalitet och en samstämmighetspolitik som omfattar samtliga politikområden”.¹⁷

En huvudpoäng är att man vill frigöra länders och människors inneboende förmåga att bedriva ekonomisk verksamhet och handel.

”Ekonomisk tillväxt är en grundläggande förutsättning för utveckling och därmed också fattigdomsbekämpning. Det ekonomiska utanförskapet vilket en stor del av världens befolkning fortsatt befinner sig i, kan bara brytas genom marknadsekonomiska reformer, ökat tillträde till den internationella marknaden och framväxten av ett livskraftigt näringsliv. [...] Sverige ska bli bättre på att främja ett ökat ekonomiskt deltagande och marknadstillträde samt bidra till att skapa förutsättningar för tillväxt och förbättrade nationella och internationella spelregler för handel.”¹⁸

För att bryta det ekonomiska utanförskapet har regeringen satt upp ett antal mål. Man vill bland annat skapa ett förbättrat klimat för handel och investeringar i utvecklingsländer vilket gynnar såväl lokal näringslivsutveckling som svenska affärsintressen samt stimulera till ökad svensk handel med utvecklingsländer genom samverkan mellan statliga myndigheter som Exportrådet, Swedfund, ISA, Sida, m.fl. Regeringen vill även ”verka för en ökad samverkan mellan olika politikområden för att tillvarata svenska företags initiativförmåga, erfarenhet och kompetenser”, och ”förbättra förutsättningarna för samverkan mellan det statliga utvecklingssamarbetet och det svenska näringslivet utan att därmed göra avsteg från den svenska principen om obundet bistånd”¹⁹ Obundet bistånd betyder att mottagarlandet bestämmer själva vad biståndspengarna ska användas till. När biståndet är bundet har givaren bestämt hur och till vad pengarna ska användas.

The Bottom Billion av Paul Collier, för analys av sambanden mellan tillväxt och fattigdomsbekämpning se Harry McNeils *Svälten i världen - En teoretisk analys av undernäring och hungersnöd, dess utveckling och relation till makroekonomiska och politiska förändringar under 1970-, 80- och 90-talet* eller i Gerster Consultings rapport *Private Sector Development in the context of Poverty Reduction Strategy Papers* för Swiss State Secretariat for Economy.

¹⁶ Parisdeklarationen - nya metoder för ett effektivare utvecklingssamarbete

¹⁷ Regeringens skrivelse 2007/08:89 Globala utmaningar – vårt ansvar, s. 6f

¹⁸ Regeringens skrivelse 2007/08:89 Globala utmaningar – vårt ansvar, s. 10

¹⁹ Regeringens skrivelse 2007/08:89 Globala utmaningar – vårt ansvar, s. 24-25

En stor förändring som den nya regeringen genomfört är landfokuseringen, varvid biståndet koncentrerats till ett antal länder medan biståndssamarbetet med andra länder successivt ersätts med så kallad aktörssamverkan. De länder som Sverige skall etablera aktörssamverkan med och därmed fasa ut traditionellt biståndssamarbete med är bl.a. Botswana, Indien, Indonesien, Kina, Namibia, Sydafrika och Vietnam. Statsekreteraren i biståndsfrågor Joakim Stymne har förklarat aktörssamverkan så här:

”... [ett] annat sätt för regeringen att bidra till att bryta ekonomiskt utanförskap är att stimulera självbärande relationer bortom biståndet. Detta är något som håller på att utvecklas och kallas aktörssamverkan. Syftet är att på så sätt bidra till fattigdomsbekämpning genom samverkan mellan en bred krets av aktörer i Sverige och samarbetslandet. Det gäller framförallt i länder med så kallat selektivt samarbete där det traditionella utvecklingsarbetet fasas ut och det svenska engagemanget ska ta sig nya uttryck.”²⁰

Som exempel på aktörssamverkan tar regeringen i skrivelsen *Globala utmaningar – vårt ansvar* upprättande av ett svenskt miljöteknikcentrum i Peking och framtagandet av en strategi för Sveriges samarbete som omfattar huvuddelen av det svenska samarbetet med landet.²¹

Politikens genomförande

Men hur vill då regeringen att politiken för att bryta det ekonomiska utanförskapet ska genomföras? I regeringens skrivelse 2007/08:89 *Globala utmaningar – vårt ansvar* uppges att man skall ”uppdra åt berörda myndigheter att bidra till genomförandet av politiken”²² och ”inbjuda till en hearing”²³ men lite om hur man ska samverka med det svenska näringslivet i utvecklingsarbetet. Däremot har Utrikesdepartementet i två budgetpropositioner fått i uppdrag att etablera ett så kallat UNIS-råd²⁴. UNIS står för ”utvecklingsarbete och näringsliv i samverkan”. I dag finns en ”UNIS-grupp” som är en löst sammansatt grupp av personer från offentlig sektor, men utan beslutsmandat.²⁵ Ett UNIS-råd skulle däremot diskutera frågor på en mer övergripande nivå samt föra dialog med representanter från den privata sektorn på ”hög nivå”.

Regeringen har i den nya biståndspolitikens utgångspunkten att ett fattigdomsperspektiv ska finnas i all myndighetsutövning. Regeringen säger att ”Alla politikområden och policyinstrument som står till regeringens förfogande måste användas på ett samlat och samstämmigt sätt för att Sveriges bidrag till global utveckling ska bli så effektivt som möjligt.”²⁶ Problemen uppstår om den nya biståndspolitikens (PGU:n) inte får genomslag bland övriga departement och myndigheter. En av de intervjuade uttryckte det med ”biståndet är inte vårt uppdrag, vi tittar på svensk tillväxt”. Man är visserligen medveten om att PGU:n ska

²⁰ Anförande av Joakim Stymne vid Seminariet "Growing Inclusive Markets" Regeringens webbplats 2009-01-29 <http://www.regeringen.se/sb/d/8645>

²¹ Regeringens skrivelse *Globala utmaningar – vårt ansvar* 2007/08:89, s. 20

²² Regeringens skrivelse *Globala utmaningar – vårt ansvar* 2007/08:89, s. 53

²³ Regeringens skrivelse *Globala utmaningar – vårt ansvar* 2007/08:89, s. 55

²⁴ I UNIS-rådet var syftet att föra dialog om övergripande frågor mellan departementschefer och företrädare från näringslivet på ”hög nivå” exempelvis från Svenskt Näringsliv och Svensk Projektexport.

²⁵ UNIS-gruppen är en ”löst sammansatt grupp” bestående av tjänstemän och handläggare från myndigheter och departement inom utvecklingsarbete och näringslivsfrämjande. Ursprungligen träffades gruppen en gång i månaden för avstämning, utan beslutanderätt.

²⁶ Regeringens skrivelse 2007/08:89 *Globala utmaningar – vårt ansvar*, s. 7

genomsyra verksamheten men när det finns begränsade medel så gör man prioriteringar som passar den egna verksamheten: ”då blir det Kina istället för Botswana” som en intervjuad uttryckte det.

I flera intervjuer har man hänvisat till en otydlighet kring hur man rent konkret ska samverka med näringslivet. En möjlig förklaring till avsaknad av styrning kan finnas i att alliansregeringens partier har olika syn på biståndspolitikens utformning. I vårt arbete har det också framkommit att UNIS-rådet inte har varit möjligt att starta upp, och arbetet i UNIS-gruppen inte kommit vidare, på grund av olika syn på den nya biståndspolitikens genomförande inom statsrådsberedningen.

Sida, som genomför ett stort förändringsarbete kring samverkan med näringslivet i utvecklingssamarbetet²⁷ har just genomgått en stor omorganisation med en ny ledningsgrupp som ännu inte fått möjlighet att visa vad den kan och vill.

3. Svenska företags närvaro i utvecklingsländer

Om regeringen anser att ”ekonomisk tillväxt är helt avgörande för fattigdomsbekämpning” är det intressant att studera i vilken omfattning det svenska näringslivet bidrar till fattigdomsbekämpningen genom att vara etablerade i utvecklingsländer. Det är dessutom relevant att studera hur statsförvaltningen arbetar i enlighet med regeringens mål att ”tillvarata svenska företags initiativförmåga, erfarenhet och kompetenser”²⁸

I princip alla de intervjuer som vi genomfört bekräftas att svenska företag skulle kunna spela en större roll i fattigdomsbekämpningen. De intervjuade delar uppfattningen att det lokala näringslivet måste utvecklas för att fattiga länders välstånd skall öka och att svenska företags handel och investeringar i utvecklingsländer bidrar till detta. I ett antal intervjuer har man också lyft fram aspekten att svenska företag för med sig en syn på sociala och miljömässiga frågor (Corporate Social Responsibility) som man menar får lokala företag att ta större hänsyn till dessa frågor.

I vilken omfattning finns svenska företag på utvecklingsmarknader?

Exportrådet genomförde 2006 en undersökning som visade att Sverige under de senaste tio åren tappat mer marknadsandelar av varuexporten än något annat västeuropeiskt land. Det handlar om en minskning på omkring 13 %, samtidigt som andelarna av världshandeln för länder såsom Tyskland, Irland, Österrike och Danmark minskat i långt mindre utsträckning. Däremot har Sveriges andel av tjänsteexporten under samma period ökat med 25 %.²⁹

Peter Stein är mer drastisk i sin analys. Han skriver i *Världsekonomin Nya tillväxtmarknader - underskattad potential för svenska företag*:

”Sverige tappar marknadsandelar på världens viktigaste tillväxtmarknader. I viktiga länder som Indien och Kina är svensk export så försumbar att den inte tas med i internationell importstatistik. Den omständigheten att Sverige förlorar

²⁷ Riktlinjer och handlingsplan för Sidas samverkan med Sveriges näringsliv

²⁸ Regeringens skrivelse Globala utmaningar – vårt ansvar 2007/08:89, s. 24

²⁹ Svensk export och internationalisering (SOU 20008:90) s 312

marknadsandelar betyder att andra länder tar andelar. Sverige förmår helt enkelt inte hävda sig i konkurrensen på dessa marknader.”³⁰

Enligt ITPS rapport *Handel, direktinvesteringar och tillväxt* (A2007:007) ökade antalet anställda i svenska koncerners dotterbolag i Kina från 7 315 år 1996 till 23 165 år 2004. Då fanns det 73 svenska koncerner som hade dotterbolag i Kina, av dessa 11 med färre än 50 anställda i Sverige och 11 med 50-249 anställda i Sverige. I Indien ökade antalet anställda från 9 553 till 13 330 under samma period, men med en nedgång på över 2 000 anställda sedan år 2001. Som jämförelse kan nämnas att antalet anställda i svenska koncerners dotterbolag i USA ökade från 86 643 till 202 548 mellan 1996 och 2004. Samtidigt visar ITPS siffror att de stora företagen har stagnerat i USA och EU15. Sedan början på 2000-talet har antalet anställda i princip varit oförändrat i dessa områden. Det skall noteras att den lilla – om än i vissa fall ökande – närvaro som Sverige har på utvecklingsmarknader står de svenska storföretagen för. Små och medelstora företag handlar traditionellt med närliggande länder.³¹ Export och investeringar i länder längre bort medför högre kostnader och att ny marknadskunskap måste upparbetas.

I Kina och Indien är de flesta anställda inom tillverkningsindustrin, medan den stora ökningen av anställda till utvecklade länder sker inom tjänstesektorn.³² Enligt Exportutredningen har Sveriges exportandel till Kina fallit kraftigt samtidigt som det nominella värdet har vuxit något. 2006 utgjorde varuexportandelen till Kina 1,91 %. I Indien har Sverige klarat sig bättre än de flesta andra västeuropeiska länder. Danmark, Nederländerna, Storbritannien och Tyskland har tappat mer än hälften av sina exportandelar samtidigt som Sverige har ökat sina andelar med 0,54 % sedan 1995, till dagens nivå om 0,91 % av Sveriges totala export. Den största förändringen i Asien är att Sverige har tappat stora andelar till Japan. En ökning har skett till Forna Sovjetunionen (upp 2,06 % sedan 1995 till 3,70 % år 2006), samtidigt som Sverige har ökat sin andel av världsexporten med 50 %. I Central- och Östeuropa har exporten gått upp 1,50 % till 3,72 % av Sveriges totala export. Även om Sverige klarar sig bättre än Danmark och Finland så har marknadsandelarna av världsexporten till regionen minskat sedan 1995. Jämfört med OECD-länderna klarar sig Sverige bättre i Nordafrika, men marknadsandelarna av världsexporten minskar ändå med ca 20 %, samtidigt som andelen av Sveriges export till regionen ökat (upp 0,14 % till 0,92 %). Sverige har tagit marknadsandelar av världsexporten till övriga Afrika, idag utgör den 0,54 % av vår export.³³

En av de främsta anledningarna till de stora förändringarna av världens exportmarknader är att Kina och Indien har tagit allt större andelar. I Exportutredningen konstateras samtidigt att siffrorna inte ger hela bilden, då man inte har studerat utvecklingen av tjänsteexport. ITPS siffror visar att Sveriges handel med tjänster har ökat kontinuerligt sedan 1999 och att Sverige under 2000-talet har haft ett handelsöverskott. Indiens andel av världsexporten med tjänster var 2,3 % och andelen av världsimporten 2,2 % år 2005. Detta var något större än Sveriges 1,8 % respektive 1,5 % och Kinas 3,5 % respektive 3,1 av världsimporten av tjänster.³⁴

³⁰ Peter Steins rapport: Världsekonomin nya tillväxtmarknader - uppdaterad version, s. 2

³¹ Enligt Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) dominerar storföretagen Sveriges internationella handel. s. 138

³² *Handel, direktinvesteringar och tillväxt* (A2007:007) ITPS s. 34

³³ Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) s 63

³⁴ *Handel, direktinvesteringar och tillväxt* (A2007:007) s. 83f

Den svenska exporten till hela Afrika har samtidigt ökat med nära 200 % sedan år 2000 och uppgick till nära 16 miljarder kr 2007. Sydafrika är den största marknaden med knappt hälften av exporten. Svensk import från Afrika har vuxit mer än exporten under samma period, 236 %. I reella tal är det dock betydligt lägre än exporten, knappt 5 miljarder kronor 2007. Sydafrika svarar för 86 % av Sveriges import från Afrika.³⁵ När det gäller svenska direktinvesteringar finns ingen landbaserad officiell redovisning för Afrika. Det är dock intressant att jämföra Afrikas andelar av världens direktinvesteringar, se Tabell 1.

Tabell 1: Procent av globala FDI-inflöden

Världen	742 143	945 975	1 305 852
USA	18,1	13,6	18,7
EU	28,1	51,4	40,6
Asien	22,7	22,0	19,8
Latinamerika	12,6	7,9	6,3
Afrika	2,4	3,0	2,7

Källa: UNCTAD, *World Investment Report 2007* ur *Om Afrikas ekonomiska utveckling förr, nu och i framtiden*. Beloppen i översta raden är uttryckta i miljoner USD, löpande priser. Asien inkluderar Mellanöstern och Oceanien

De svenska andelarna av internationella biståndsupphandlingar är små. De varierar något mellan åren men det finns ingen tendens mot någon ökning. Det är dessutom ofta samma företag som vinner kontrakt, främst ett antal storföretag och vissa specialiserade konsultbolag. Från 1999 till 2004 pendlade Sveriges andel av exempelvis upphandlingar från Världsbanken mellan 0,55 % och som mest 1,92 % (år 2000). Svenska företags andel av upphandlingar från African Development Bank var 2004 blygsamma 0,36 % med ett värde på 12,6 miljoner USD. I jämförelse har Kina ökat sin andel av Världsbankens upphandlingar till 16,5 procent år 2004, en dubbelt så hög andel som USA.³⁶

I rapporten *Utvecklingsamarbete och näringsliv i samverkan* pekar författarna på att det kan finnas flera förklaringar till svenska företags låga andelar i internationella utvecklingsupphandlingar. Svenska myndigheter är t.ex. dåliga på att bevaka svenska intressen i internationella organisationer eller avstår från att beakta nationella egenintressen på ett sätt som leder till konkurrensnackdelar för svenskt näringsliv. Företagen kan också själva vara dåliga på att bevaka upphandlingsmöjligheter. Orsaker som nämnts är kortsiktighet, dålig samordning mellan företag som skulle kunna samarbeta, ointresse, lathet och bristande kunskaper om upphandlingsregler.³⁷

Företagens möjligheter på utvecklingsmarknader

Kanske är det naturligt att svenska företag bara finns i liten omfattning på utvecklingsmarknader där betalningsförmågan är begränsad och ingångskostnaderna höga? Samtidigt är dagens "utvecklingsländer" också i flera fall stora tillväxtmarknader. Kina ökade t.ex. sin import med 499 %, Vietnam med 450 % och Indien med 405 % under åren 1995-2006.³⁸ Med sina stora befolkningsmängder utgör de en enorm framtidsmarknad.

I många fall finns unika lösningar, teknologi och kompetens i svenska företag. De skulle kunna fylla ett stort behov i utvecklingsländer och bidra till skapandet av nya jobb och tillväxt både där och i Sverige. I många utvecklingsländer finns det speciella krav på de nya

³⁵ Handelsfrämjande med Afrika, Webbplats Sweden Abroad, 2009-01-29

³⁶ Utvecklingsamarbete och näringsliv i samverkan s. 44

³⁷ Utvecklingsamarbete och näringsliv i samverkan, s. 36

³⁸ Svensk export och internationalisering (SOU 20008:90) s. 65

produkterna och tjänsterna. Ibland krävs särskild FoU, ibland handlar det om att nå ut med existerande produkter. En intervjuad uttryckte det med ”I Kina behöver man till exempel avfallssystem som kan hantera 20 miljoner invånare, snarare än 200 villor i en svensk småort.”

Två inspirerande exempel på svenska företag med revolutionerande innovationer speciellt utvecklade för marknader i utvecklingsländer är PeePoo-bag (engångstoiletter i form av påse som bryter ner fekalier) och Solvatten (rening av vatten med hjälp av UV-ljus).³⁹ I många utvecklingsländer finns även ett stort behov av att den privata sektorn ska utvecklas. Forskning och utveckling är en viktig aspekt i utveckling av dessa länders företagssektorer.

Det finns alltså möjligheter för svenska företag att förbättra levnadsförhållanden och bidra till minskad fattigdom i världen, samtidigt som dessa företag växer på nya viktiga framtidsmarknader. Behoven av såväl existerande produkter och tjänster som nya innovationer är stora. Orsakerna till att fler affärer inte blir av är flera. I vissa fall är betalningsförmågan hos köparna begränsade och där krävs det nya affärsmodeller. I andra fall är det en fråga om att överbrygga marknadsmisslyckanden i form av bristande information hos både potentiella köpare och säljare om vad som kan erbjudas. Avsaknad av information kan även göra att finansiärer är ovilliga att bistå med nödvändigt kapital för att kunna genomföra affärer.

Vad företagen gör för att etablera sig på utvecklingsmarknader

Det är extra svårt för små- och medelstora företag att etablera sig i utvecklingsländer. För mindre sårbara företag innebär varje nysatsning en stor risk som måste kunna räknas hem och informationsinhämtningen är dyr. Ett misslyckande kan äventyra hela företagets överlevnad. Det är få svenska små och medelstora företag som är intresserade av att etablera sig på utvecklingsmarknaderna - alltför ointresserade ansåg en del av de intervjuade. Många håller med om att marknadsinformation är svårare att få fram när man ska göra affärer i utvecklingsländer, men att företagen borde ”tuffa till sig, för det *går* att få den information man behöver om man anstränger sig”.

I flera intervjuer med representanter från både myndigheter och branschföreningar framkommer att företagen inte verkar tillvarata möjligheter på utvecklingsmarknader eftersom ”orderböckerna de senaste åren har varit fulla” från existerande hemmamarknader. En förklaring som framfördes i intervjuerna var att incitamenten i Sverige är små för att företag ska växa och att den svenska skattepolitiken motverkar risktagande. I Sverige finns ett fåtal stora exportföretag medan många små- och medelstora företag inte vill, kan eller vågar växa genom internationella satsningar.⁴⁰

³⁹ Se www.peepoople.com och www.solvatten.se

⁴⁰ I exportutredningens rapport skriver man om den svenska företagsstrukturen: ”I debatter om Sveriges företagsklimat och näringspolitik har det länge påpekats att den svenska företags- och sysselsättningsstrukturen ser något annorlunda ut än strukturen i många andra länder. I synnerhet hävdas att den svenska företagsstrukturen uppvisar en smal midja på grund av att andelen medelstora företag är liten i jämförelse med andra länder. I stället domineras näringsstrukturen av ett litet antal stora företag som har en mycket stor andel av total sysselsättning och produktion, samt ett stort antal små företag, som sammantaget är viktiga för sysselsättningen, men som har en relativt liten andel av den samlade produktionen. Denna struktur upplevs ofta som ett problem, med hänvisning till att den är ett resultat av bristande dynamik i näringslivet. Med tanke på att omvärlden förändras kontinuerligt vore det naturligt att se omfattande förändringar även i näringsstrukturen. De företag och branscher som bäst klarar av att möta den internationella konkurrensen borde kunna växa snabbt, medan de som är mindre framgångsrika borde krympa eller slås ut. En sådan dynamik skulle troligen resultera i

Flera av de intervjuade menade att media spelat en stor roll i förmedlandet av bilden av Afrika som en kontinent präglad av krig och svält snarare än fullt av affärsmöjligheter. Detta påverkar naturligtvis företagen och flera anser att detta bör ändras genom en ”massiv opinionsbildningskampanj”. Oavsett anledning är det viktigt för Sveriges ekonomi att svenska företag växer och gärna på de nya stora tillväxtmarknaderna. Det bör även från offentlig sektor finnas ett stort intresse för att få fler småföretag att växa sig stora genom internationella satsningar och etableringar. Trots allt finns det visst intresse från företagen. Söktrycket är till exempel stort på Nuteks ”DemoMiljö” där medelstora företag inom miljötekniksektorn kan ansöka om stöd för genomförande av demonstrationsprojekt och till förstudier för projektutveckling och projektidentifiering. Cirka 20 % av hundralet sökande företag beviljas enligt Nutek stöd.

Vad säger branschföreningarna?

Framförallt framförs synpunkter på att koordineringen och samordningen mellan myndigheterna inte fungerar. ”Svenska myndigheter har täta skott emellan sig. De borde istället agera som delar i ett flödesschema” är en kommentar. Ett förslag var att ”plocka uppgifter till en myndighet, ha färre aktörer eller i alla fall luckra upp gränserna dem emellan”.

En annan viktig utmaning är att svenska företagare ofta tror att de kan ta en existerande produkt eller tjänst och med mindre förändringar ta den till en ny marknad, i stället för att utgå ifrån den specifika efterfrågan på den nya marknaden. Svenska företag fokuserar därför ofta på avancerade dyra tekniska lösningar. Behoven i utvecklingsländerna ofta andra än på etablerade marknader. Svenska företag tar fram ”Rolls-Royce-lösningar när Volkswagen efterfrågas”. Företagsföreträdare menade att man därför måste hjälpa svenska företag att utgå ifrån de lokala behoven.

I ett par intervjuer med representanter från den privata sektorn och branschföreningar framkom ett missnöje med det stöd som offentliga instanser erbjuder små och medelstora företag för internationalisering. I ett antal fall framfördes åsikten att Exportrådet har för stort storföretagsperspektiv och att man inte har tillräcklig förståelse för småföretagarnas villkor och reella förutsättningar för att göra affärer på mer svårtillgängliga marknader. ”Man klarar inte att måla upp kartan för att skapa affärer”, som en intervjuad uttryckte det. Exportrådets speciella stöd till småföretagare, *Affärschans*, utvärderas dock med goda resultat.⁴¹

En önskan som framförs är att Sida och Exportrådet med sin kunskap om specifik efterfrågan på utvecklingsmarknader aktivt delger denna till företagen. Samtidigt påpekas att företag och myndigheter i utvecklingsländerna måste lära sig mer om hur svenska företag tänker kring kvalitet och socialt ansvarstagande för att kunna göra affärer. Här ansåg man att svenskt

ett mönster med relativt många medelstora företag – förutom den grupp av företag som långsiktigt kommer att förbli medelstora borde det finnas både snabbväxande bolag som är på väg att bli storföretag, och stagnerande bolag som tidigare varit större. Att den dynamiken saknas tolkas som ett tecken på att innovationskraften i Sveriges småföretag är svag eller att det finns faktorer som hindrar småföretagen från att växa sig stora. Ett resultat är till exempel att få nya företag når upp till toppen av storlekspyramiden: mellan 1997 och 2006 var det bara tre nya företag som tog sin in på listan över Sveriges 20 största företag, medan motsvarande siffra för USA var elva nya företag.” Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) s. 136f

⁴¹ Affärschans öppnar dörrar för småföretag. Exportrådets webbplats 2009-02-18

bistånd och olika biståndsaktörer skulle kunna fylla en viktig informations- och utbildningsfunktion för företag och myndigheter i både Sverige och utvecklingsländerna.

Sammanfattande diskussion

Svenska företag ökar sin närvaro i vissa utvecklings- och tillväxtländer men det handlar fortfarande om små andelar och om de svenska storföretagen. Storföretag som Ericsson och Volvo är sedan länge etablerade på tillväxtmarknaderna Indien och Kina och i ett flertal utvecklingsländer i södra Afrika. Dessa storföretag gör det utifrån beräkningar om var den framtida tillväxten sker. Små- och medelstora svenska företag har däremot svårare att nå ut. För dessa mindre organisationer ter sig kostnaderna och riskerna för att växa genom att etablera sig i utvecklings- och tillväxtländer ofta för stora. Dessa företag saknar ofta relevant information och kunskap om behov och möjligheter på dessa marknader. En avgörande fråga för den svenska biståndspolitikerna är därför hur den offentliga sektorn kan bistå för att få dessa företag att öka sin närvaro på utvecklingsmarknaderna.

4. Exempel på samverkan mellan näringslivet och offentlig sektor

Under de senaste åren har flera initiativ skapats för att öka möjligheterna för svenskt näringsliv att bli mer delaktigt i fattigdomsbekämpningen. Flera av dessa initiativ härstammar från två studier som Utrikesdepartementet lät ta fram våren 2006.⁴² I rapporten *Utvecklingssamarbete och näringsliv i samverkan* (UNIS-rapporten) dras slutsatsen att näringslivets roll i utvecklingssamarbetet bör stärkas och att detta kräver åtgärder från näringslivet, regeringen och utlandsmyndigheter tillsammans. Sida föreslogs i UNIS-rapporten ha en större roll i näringslivssamarbetet. Sida har därefter utarbetat en ny strategi för samverkan med näringslivet. UNIS-rapporten slår också fast att flera länders motsvarighet till Swedfund har en bredare arsenal av instrument för att främja partnerskap, företagsallianser och samverkan mellan olika aktörer inom utvecklingspolitiken. UNIS-rapporten anser också att Swedfund borde kunna spela en mer aktiv roll för att initiera och stödja nya partnerskap.⁴³ Exempel på samverkan och stöd som intervjuade har hänvisat till sammanfattas i Tabell 2 och beskrivs utförligare nedan.

⁴² Utvecklingssamarbete och näringsliv i samverkan (K. Rudebeck, C. Wall och H. Åkesson)

⁴³ Utvecklingssamarbete och näringsliv i samverkan (K. Rudebeck, C. Wall och H. Åkesson) s. 16

Tabell 2 – Exempel på samverkansformer och stöd

Information, export-marknads-kunskap	Arenor för möte mellan privata och offentliga aktörer	Informations-spridning på utländska marknader om svensk kompetens	Export-krediter, export-garantier och annat finansiellt stöd	Dörröppnar-funktioner	Stöd till forskning och utveckling
Ansvariga departement: Utrikes-departement (UD) och Närings-departementet	UD	UD och Närings-departementet	UD och Närings-departementet	UD	Närings-departementet
Seminarier som tex. Export-marknads-dagarna och Sustainable Innovation Day	Seminarier som tex. Sidas Development Area	Miljöteknik-kontoret i Peking	Olika finansiella verktyg från SEK, EKN, Swedfund, etc.	Utlands-myndigheternas främjandearbete, särskilt från ambassaderna	Vinnovas Forska&Väx och VinnNu
Delegations-resor	Delegations-resor	Utlands-myndigheternas främjandearbete	Exportrådets Affärschans		Företagsstöd från Nutek och Almi
Rapporter från Exportrådet, ITPS och Sida			Nuteks DemoMiljö och StartSyd		Stöd från EU:s sjunde ramprogram
Internatio-naliserings-guiden					

DemoMiljö och StartSyd/Öst

DemoMiljö, är inspirerat av de brittiska så kallade Challenge Facilités. I så kallade Challenge Funds ges brittiska, lokala eller andra länders företag och från annat land möjlighet att utveckla nya affärsmodeller eller för att utveckla produktion för export med stöd från fonderna. Inom ramen för svenska DemoMiljö kan små och medelstora företag inom miljötekniksektorn ansöka om stöd dels för genomförande av demonstrationsprojekt och dels till förstudier för projektutveckling och projektidentifiering. StartSyd och StartÖst ger stöd till små och medelstora företag för kunskapsöverföring och utrustning vid etablering. Stödet ges i form av ett lån som avskrivs till 100 % vid genomfört och godkänt projekt. DemoMiljö, liksom StartSyd, riktar sig till företag som har beprövade tekniker. Nya oprövade innovationer kan inte få stöd av DemoMiljö eller StartSyd.

DemoMiljö har funnits sedan 2007 och även om inte alla branschorganisationer som intervjuades kände till stödet var man positiv till upplägget och menade att ”det är rätt tänk”. DemoMiljö är inte bara öppet för svenska företag. Cirka 20 % av de sökande företagen beviljades bidrag från DemoMiljö. Branschföreningar anser att både DemoMiljö och StartSyd har alltför låga andelar som beviljas stöd. Man menar att när så sker har många företag lagt ner arbete ”i onödan” och ryktet sprider sig att det inte är lönt att söka. Man poängterar att det måste finnas en långsiktighet i satsningarna. Det tar tid för företagen att få kunskap om vilka satsningar som görs. Det visar sig att många företag återkommer med ansökningar när de har skaffat sig mer kunskap och bättre förutsättningar för att lyckas med sin internationalisering.

Delegationsresor

Exportrådet genomför regelbundet olika delegationsresor. Regeringen har varit direkt involverade i ett antal uppmärksammade resor till Indien och Kina. Där har även företag från miljötekniksektorn deltagit. I intervjuerna framkom det att resorna uppfattas som värdefulla och det avsätts tid för specifika affärsmöten men det påpekas att uthålligheten är viktig och att det krävs en ordentlig omfattning på satsningarna. En person uttryckte det ”om man vill sälja miljöteknik till Kina så krävs det mer än ett par resor till Kina”.

Vinnovas forskningsstöd

Vinnova erbjuder forskare och småföretagare forsknings- och kommersialiseringsstöd i ett antal olika steg. Forska&Väx riktar sig till små och medelstora företag som har potential att växa genom satsningar på forskning, utveckling och innovation. Det har haft ett högt söktryck och intervjuade menar att det är framgångsrikt. Vinnovas erbjuder även VinnNu⁴⁴ och handlägger bidrag från EU:s sjunde ramprogram⁴⁵. Inom energi och miljöteknik har Energimyndigheten olika stöd, bland annat villkorsslån för affärsutveckling och kommersialisering.

Vinnova säger i sin rapport *Innovativa små och medelstora företag – Sveriges framtid* att ”även om det finns en rad olika statliga insatser för innovativt arbete och FoU i SMF är det för få företag som utnyttjar möjligheterna. Detta gäller särskilt tjänsteföretag och kvinnors företagande. Floran av olika program och aktörer är för otydlig, vilket ställer krav på samordning.”⁴⁶

Internationaliseringsguiden

Internationaliseringsguiden⁴⁷ är ett exempel på samordnat initiativ mellan myndigheterna och en form av Internetbaserad ”one-stop-shop”⁴⁸ för företag som önskar stöd och råd inför internationalisering. Flera av de intervjuade menade att en extern sajt kan fungera som ett effektivt sätt att tvinga organisationer till att bli mer samordnade och internutbilda personalen om vad andra myndigheter gör så att dessa kan hänvisa företag och forskare rätt.

5. Motstånd och samverkan

Det är en samstämmig bild som framträder i vår litteraturgenomgång av hur samverkan mellan privata företag och offentlig sektor inom utvecklingssamarbetet ser ut idag och vad som behöver göras. Denna bild bekräftas i de strukturerade intervjuer som vi genomfört.

Bilden är att svenska små- och medelstora företag inte finns i någon större grad på de nya utvecklings- och tillväxtmarknaderna och att näringslivets kompetens inte tillvaratas i tillräckligt hög utsträckning i utvecklingssamarbetet. Hur kan vi då förklara dessa brister i en av de främsta och mest avancerade bistånds- och handelsnationen i världen?

⁴⁴ VINN NU riktar sig till nystartade företag som baserar sin verksamhet på forsknings- och utvecklingsresultat.

⁴⁵ SMINT är ett planeringsbidrag till små och medelstora företag för internationellt tekniksamarbete inom något av EU:s program.

⁴⁶ *Innovativa små och medelstora företag – Sveriges framtid*, s. 10

⁴⁷ Webbadressen är www.internationaliseringsguiden.se

⁴⁸ One-stop-shop handlar om att samlokalisera olika instanser och skapa en enda dörr för företag med behov av hjälp för export och internationalisering.

Motstånd mot den nya biståndspolitiken

Trots att Regeringen framhåller att ”Ekonomisk tillväxt är en grundläggande förutsättning för utveckling och därmed också fattigdomsbekämpning” och att ett mål är ”ett förbättrat klimat för handel och investeringar i utvecklingsländer vilket gynnar såväl lokal näringslivsutveckling som svenska affärsintressen” saknas det idag en samsyn om hur den offentliga sektorn ska arbeta tillsammans med svenska företag. Varför råder det då brist på samordning och otydlighet inom den offentliga sektorn om näringslivets roll i utvecklingssamarbetet? En förklaring är att det finns ett motstånd mot den nya biståndspolitiken inom alliansregeringen och delar av statsrådsberedningen. Våra intervjuer bekräftar att partierna inom alliansregeringen har olika syn på den nya biståndspolitiken, hur man ska arbeta tillsammans med näringslivet och hur man ska tolka DAC-kriterierna.⁴⁹ I några av våra intervjuer sägs det dessutom finnas ett litet men effektivt motstånd mot den nya biståndspolitiken hos enskilda handläggare på Utrikesdepartementet och Sida. Motståndet har lett till att flera av förslagen från UNIS-rapporten inte kommit till stånd.

Skillnaderna mellan regeringspartiernas syn på samverkan med näringslivet illustrerades i en artikel på DN-debatt den 27 november 2008 av biståndsminister Gunilla Carlsson och moderaternas partisekreterare Per Schlingmann och kommentarerna dagen efter. I artikeln poängteras att ”det ekonomiska utanförskap i vilket en stor del av världens befolkning fortsatt befinner sig i, kan bara brytas genom marknadsekonomiska reformer, ökat tillträde till den internationella marknaden och framväxten av ett livskraftigt näringsliv.”⁵⁰ De föreslår att en del av biståndet (över 0,7 % av BMI) ska kunna användas till nya initiativ i kampen mot fattigdomen, som ”inte [ska] behöva vara slaviskt avhängigt OECD:s biståndskommitté DAC:s kriterier för vad som räknas som bistånd”⁵¹ och öppnar för att investeringar i svensk forskning om smittsamma sjukdomar som främst drabbar världens fattigaste ska kvalificeras som bistånd. Dagen efter kommenterade Folkpartiets Birgitta Ohlsson utspelet i Dagens Nyheter som ”ett svepskäl för att sänka biståndet” och att ”fattiga barn i Afrika kan inte rösta i svenska val”. Centerpartiets Kerstin Lundgren valde i sin tur att säga att ”risken är att det åter blir en diskussion om nivåerna istället för biståndets effektivitet”.⁵² Några kommentarer om DAC-regelverket från de övriga allianspartierna fanns inte.

Avsaknaden av samsyn mellan regeringspartierna fördes i intervjuerna fram som förklaring till varför UNIS-gruppens informella möten har mött motstånd, ansetts ”kontroversiella” och varför UNIS-rådet inte etablerats trots att Utrikesdepartementet fått det i uppdrag i två budgetpropositioner.

På vilket sätt skiljer sig då synsätten åt? Det tycks handla om och hur man ska samverka med det privata näringslivet och om synen på företagets roll. I Utrikespolitiska Institutets tankesmedjegrupp *Näringslivets roll i global utveckling* framkom det att många representanter från näringslivssektorn upplevde sig mötas av en stor misstro från företrädare inom den offentliga biståndssektorn, där de tyckte sig likställas med rövarkapitalister. Företagsledarna i tankesmedjan betonade att även privata företagare vill skapa en bättre värld för världens fattigaste och vägen dit handlar till stor del om att skapa de förutsättningar som behövs för att lokalt näringsliv ska kunna växa och arbetstillfällen skapas. I tankesmedjan förespråkade man

⁴⁹ OECDs biståndskommitté, DAC, samordnar de internationella biståndsgivarnas rapportering om biståndet, och tar fram riktlinjer för biståndet. DAC har slagit fast kriterier för vilken typ av finansiella flöden som får räknas som bistånd. <http://www.regeringen.se/sb/d/2355/a/80053>

⁵⁰ Dagens Nyheter, 27 november 2008. s. 4

⁵¹ Dagens Nyheter, 27 november 2008. s. 4

⁵² Dagens Nyheter, 28 november 2008. s. 16

kompetensutveckling om näringslivets förutsättningar och att fler personer arbetade växelvis i offentlig och privat sektor.

Även i intervjuerna har det framkommit att det fortfarande inom delar av Sida och UD finns en negativ syn på företagens roll i global utveckling. Man ”ser inte näringslivet som en aktör, utan som en resurs”. En annan av de intervjuade sade att det finns en rädsla att ”släppa in djävulen”, det vill säga företagen in i biståndsarbetet. Och en företagsrepresentant påpekade att ”i offentlig sektor vet man inte hur man ska utväxla kreativiteten i svenska små och medelstora företag”.

Men det är inte bara den nuvarande regeringen som varit otydlig i den politiska styrningen. I UNIS-rapporten från februari 2006 skriver Rudebeck och Wall

”Regeringens signaler om biståndets inriktning å ena sidan och ökad samverkan med näringslivet å den andra är delvis motstridiga och har lett till osäkerhet om regeringens syn på näringslivets roll i utvecklingssamarbetet. En stärkt samverkan med näringslivet inom utvecklingssamarbetet kräver klargöranden av innehåll och former. Regeringens styrning måste bli samstämmig, tydligare ange vilken roll näringslivet förväntas spela samt områden och metoder för detta och ge klara anvisningar till Sida.”⁵³

Synen på obundet bistånd

I princip alla intervjuade delade uppfattningen att biståndet skall vara obundet av det privata näringslivet men många menar samtidigt att Sverige har en alltför snäv tolkning av obundet bistånd och DAC-kriterierna. Ibland upplevs svenska myndigheter nästan jobba *mot* svenska företag, för att vara ”bäst i klassen” och inte anklagas för att gå privata svenska företags intressen.

I någon enstaka intervju framfördes dock åsikten att svenska myndigheter borde ge fördelar till svenska företag i utvecklingssamarbetet ”eftersom man gör det i Frankrike och Danmark”. Däremot råder en enighet om att mycket kan göras utan att särskilda medel ska gå till svenska företag. Framförallt anser flera att biståndsarbetare måste ha ett tydligare ekonomiskt utvecklingsperspektiv i utvecklingssamarbetet. Som en intervjuad uttryckte det: ”Man kan komma långt bara genom att samverka bättre, oavsett vad biståndspengarna används till”.

Vattentäta skott

Ett flertal myndighets- och näringslivsföreträdare menade att myndigheternas arbete inte är koordinerat utan att det sker ”i bubblor” snarare än efter en strukturerad process. Ett antal myndighetsrepresentanter säger att departementen måste ”ta tag i samordningen”. Departementsföreträdare å sin sida uttryckte en otydlighet och i vissa fall motstånd från statsrådsberedningen om vad de ska göra.

Det har tagits en rad initiativ till samverkan mellan myndigheter och näringslivet, ofta från enskilda handläggare men som ett par intervjuade menar försvåras av ”vattentäta skott” mellan och inom departement och myndigheter. I flera intervjuer framhålls att det förekommer revirtänkande mellan dessa. En möjlig förklaring till dessa vattentäta skott och

⁵³ Utvecklingssamarbete och näringsliv i samverkan (K. Rudebeck, C. Wall och H. Åkesson) s. 3

revirstrider är att ansvaret för handels- och näringslivsfrågorna under årens lopp har flyttats fram och tillbaka mellan olika departement som Handels-, Industri-, Finans, Närings- och Utrikesdepartementen.⁵⁴

Idag är ansvaret för de politikområden som berör näringslivets internationalisering huvudsakligen delat mellan Näringsdepartementet och Utrikesdepartementet och underliggande myndigheter. Ansvaret för det näringslivsfrämjande arbetet med att stärka svenska företag och ekonomisk tillväxt ligger på Näringsdepartementet under vilket myndigheter som Sveriges tekniska och vetenskapliga attachéer och ITPS, Almi, NUTEK etc sorterar.⁵⁵ Utrikesdepartementet med myndigheter och organisationer som Sida, Swedfund, Exportrådet, Invest in Sweden Agency och utlandsmyndigheterna ansvarar för biståndspolitiken och exportfrämjandet. Även Utbildningsdepartementet har en viktig roll i näringslivets internationalisering genom ansvaret för forsknings- och innovationspolitiken. I våra intervjuer påtalar flera personer vikten av ökad samverkan mellan olika myndigheter som t.ex. Sida, Swedfund, Exportrådet och utlandsmyndigheterna samt att samordning sker med myndigheter under utbildnings- och näringsdepartementet.⁵⁶

Det har i intervjuerna talats om ”stuprörsförhållandena” i den svenska statsförvaltningen. I fallet med den nya biståndspolitiken tycks stuprören både inom och mellan departementen. Saken underlättas säkert inte heller av att näringsdepartementet leds av centerpartiets ledare medan utrikesdepartementets alla tre ministrar kommer från moderaterna och utbildnings- och forskningsministrarna är folkpartister.

Alla ägg i en korg

Svenskt utvecklingssamarbete hanteras till största delen av Sida som därmed haft mer eller mindre ”monopol på fattigdomsbekämpningsfrågor”. Flera intervjuade har uttryckt en frustration över samarbetsformerna med Sida och det finns en tveksamhet att Sidas personal delar synen på den nya biståndspolitiken med näringslivets och tillväxtens centrala roll i fattigdomsbekämpning.

⁵⁴ Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) förklarar ”Mellan 1920 och 1982 ansvarade Handelsdepartementet för närings- och handelsfrågor samt exportfrämjandet. Handelsministern var chef för departementet. [...] När Handelsdepartementet avvecklades i samband med regeringsbildningen 1982 delades departementets frågor mellan Industri-, Utrikes- och Finansdepartementet. Handelsfrågorna kom att hanteras inom Utrikesdepartementet från 1982 fram till 1996 då frågorna samlades inom Närings- och Handelsdepartementet. Departementschef var näringsministern och vid departementet fanns även en handelsminister. Den 1 januari 1999 skapades Näringsdepartementet och handelsfrågorna flyttades tillbaka till Utrikesdepartementet med handelsministern som ansvarigt statsråd. Från 2002 handlades frågorna åter av Näringsdepartementet med näringsministern som ansvarigt statsråd. 2006 flyttades frågorna åter till Utrikesdepartementet och handelsministerposten återskapades. Idag hanteras handels- och främjande frågor av Utrikesdepartementet med handelsministern som ansvarigt statsråd som under sig har en statssekreterare med samma ansvarsområde.” (s. 240)

⁵⁵ Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90), s. 250f

⁵⁶ Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) skriver om olika främjandetjänster: ”Fördelningen av ansvaret för inhemska främjandeinsatser är otydligare. Det finns ett stort antal aktörer som ibland har överlappande tjänster, och mångfalden skapar en förvirring gällande ansvarsområden och var specifik expertis finns. En vanlig kommentar är att företag inte vet var de ska vända sig för en specifik typ av rådgivning och att tidsåtgången för att skapa en överblick är omfattande. Detta är ett tydligt varningstecken: främjandet ska bidra till att reducera företagets informationskostnader, inte till att öka dem. Behovet av samordning, eller åtminstone en tydlig fördelning av ansvarsområden, är störst i relationerna med små och medelstora företag.” SOU 2008:90, (s. 266)

Några intervjuade anser att Regeringen lägger ”alla ägg i en korg, hos Sida”. Andra myndigheter känner sig ofta behandlade som ”underleverantörer snarare än jämbördiga parter” till Sida vilket lett till problem när nya relationer ska etableras med samarbetsländerna. Man tycker att man borde sprida initiativen till olika aktörer som t.ex. Swedfund, Exportrådet m.fl. och att det är viktigt att ha en struktur för att låta andra myndigheter ta över samarbetet med länder som Sverige tidigare haft utvecklingsamarbete med.⁵⁷

Under 2008 har stora förändringar inletts på Sida. Det påpekas därför att man måste ge den nya organisationen, ledningen och generaldirektören en chans och ”ha tålamod, det är ett nytt paradigm på Sida med det bredare samarbetet.” Johan Berggren, politisk sakkunnig till biståndsministern, menar att det historiskt kan ha varit ett problem på Sida men att detta nu är överspelat.⁵⁸

Informationsdelning och kunskapspridning

I dag saknas ett system för att förmedla behoven i utvecklingsländerna till dem som kan stödja framtagandet av nya innovationer utifrån dessa behov i t.ex. Sverige. Strukturerad informationsdelning handlar om att ha processer på plats där information och kunskap regelbundet och systematiskt förmedlas till de personer och organisationer som har nytta av den. Informationsdelningen inom den svenska biståndspolitik tycks däremot idag fungera på personbasis. Det kanske fungerar så länge informationen primärt delas inom den offentliga sektor men blir svårare när information ska delas mellan privat och offentlig sektor där mötespunkterna inte är lika naturliga och frekventa. Det finns uppenbara risker med att låta informationsdelningen bygga på personliga relationer. I en våra intervjuer uppgav man t.ex. att det är vanligt att man får förfrågningar från utländska företag om specifika produktbehov och samarbetsönskemål men att det inte finns något systematiskt sätt att sprida denna information vidare. En annan intervjuad från offentlig sektor som arbetar nära den privata sektorn sa dock att ”vi sysslar inte med match-making”.

I rapporten *Utvecklingsamarbete och näringsliv i samverkan – förändrade arbetssätt inom UD, Sida och ambassaderna* utvecklar Håkan Åkesson den ömsesidiga nyttan med samverkan. Åkesson menar att biståndshandläggare får ofta en unik inblick i hur ekonomin och förvaltningen fungerar och att det ”torde finnas utrymme för en mer fokuserad och systematisk informationsförmedling från utvecklingsamarbetet till näringslivet kring biståndsfinansierade kontrakt.” och ”biståndshandläggarens inhämtning och förmedling av information till näringslivet om upphandlingar idag sker på ett relativt sporadiskt sätt.”⁵⁹ Han menar att samverkan inte är några problem om det sker med delvis olika mål så länge det sker ”under iakttagande av de principer som gäller för biståndet och resultatet blir att Sveriges arbete för att bidra till en rättvis och hållbar global utveckling stärks”⁶⁰, samt att om företagen ökar sin handel med och investeringar i utvecklingsländerna så bidrar det till PGU:ns mål med att bidra till en rättvis och hållbar global utveckling och att bidra till att skapa förutsättningar för fattiga människor att förbättra sina livsvillkor.⁶¹

⁵⁷ Ett exempel som nämnts i våra intervjuer är att Sida framgångsrikt byggt upp forskningsinstitutioner i Vietnam men att det inte har varit helt självklart hur forskningssamarbetet med Vietnam ska se när Vinnova tar över relationen.

⁵⁸ Intervju med Johan Berggren, politisk sakkunnig till biståndsministern.

⁵⁹ Utvecklingsamarbete och näringsliv i samverkan (K. Rudebeck, C. Wall och H. Åkesson) del två, s. 8

⁶⁰ Utvecklingsamarbete och näringsliv i samverkan (K. Rudebeck, C. Wall och H. Åkesson) del två, s. 3f

⁶¹ Utvecklingsamarbete och näringsliv i samverkan (K. Rudebeck, C. Wall och H. Åkesson) del två, s. 3f

På Exportrådet anser man i sin tur att deras handelssekreterare skulle kunna dela med sig mer av sin information till andra myndigheter. Cheferna och personalen på Exportrådets utlandskontor besitter aktuell och värdefull lokalkännedom som kan spridas vidare till andra relevanta aktörer. Ett nära samarbete och informationsdelning med exempelvis Sidas nya landansvariga anses viktigt. Exportrådet och Sida har redan inlett ökad samverkan då Sida delfinansierar Exportrådets nya kontor i Botswana och Namibia. Exportrådet hade inte etablerat kontor i dessa länder om man endast hade utgått ifrån marknadsbehovet. I och med etablerandet av aktörssamverkan mellan Sverige och dessa länder så har man dock valt att etablera kontor i ett tidigare skede med syftet att generera marknadskunskap, etablera nätverk och marknadsföra länderna till såväl offentliga myndigheter som privata företag. Exportrådet menar t.ex. att det finns stora möjligheter till aktörssamverkan med till exempel Vägverket då behoven inom trafiksäkerhet är stora i regionen.⁶²

Aktörssamverkan

I exportutredningens rapport menar man att alla de länder som fasas ur biståndssamarbetet är intressanta handels- och investeringsdestinationer. Flera intervjuade såg aktörssamverkan som en stor möjlighet för att hitta nya samverkansformer mellan privat och offentlig sektor. Samtidigt uttrycktes oro över att synen på obundet bistånd skulle hämma näringslivets möjligheter att medverka även inom aktörssamverkan. Man menade att om det endast används biståndsmedel från Sida till aktörssamverkan så kommer det att utformas så att svenska företag inte har möjlighet att tjäna på samverkan. Det framfördes därför en önskan om att Sida ska definiera vad aktörssamverkan innebär. Vinnova menar att aktörssamverkan skapar ett intresse för forskningssamverkan med utvecklingsländer.

Kompetens om näringslivsfrågor - kunskap om utvecklingssamarbetet

Flera av de intervjuade från särskilt privat sektor anser att det finns alltför mycket storföretagarfokus hos svenska utlandsmyndigheter och att offentlig sektor inte förstår småföretagarens vardag. För dem är det viktigt att myndigheterna ”målar upp kartan” på ett användbart sätt. Det handlar om att kartlägga hur man säljer i olika länder: vem som är slutkunden, vilken roll tekniska konsulter har, hur man arbetar på entreprenad, etc. Det poängterades i någon intervju med näringslivsföreträdare att det därför är särskilt viktigt att det finns god kompetens hos dem som arbetar gentemot det privata näringslivet, och att man har en bred rekryteringsbas till främjande- och utlandstjänstgöring.⁶³ Dessutom lyftes vikten av att personer som arbetar med utvecklingssamarbete behöver kompetens om andra myndigheters arbete med näringslivsfrämjande och det privata näringslivets arbete generellt. Samtidigt behöver de som arbetar med näringslivsfrämjande kunskap om arbetet inom utvecklingssamarbetet.

⁶² Intervju med Exportrådet

⁶³ Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) förslag: ”Det är utredningens uppfattning att Regeringskansliets särskilda satsning på stärkt utlandsrepresentation har inneburit ett viktigt tillskott till främjanderesurserna på många utlandsmyndigheter. För att trygga en hög kompetens i framtida satsningar ser utredningen ett stort värde i breddad rekryteringsbas i motsvarande framtida satsningar. I synnerhet bör rekryteringen breddas till att även omfatta personer utanför Regeringskansliet som besitter viktig företags- och landkompetens.” s. 256f

I Sverige ges exportrådgivning främst av exportrådet. Ett samarbete finns med Almi även om man har lagt ner de gemensamma satsningarna "Exportcentrum".⁶⁴ När det gäller Exportrådets verksamhet utomlands har det i vissa av våra intervjuer framförts kritik mot Exportrådets kompetens kring de specifika lokala förutsättningarna och att tjänstgörande utlandspersonal är på plats för korta perioder för att kunna tillgodogöra sig viktig lokalkännedom. Enligt Exportrådet säkerställs lokalkännedomen genom lokalanställda. En av de mer kritiska uttryckte det "Exportrådet får ett antal miljoner för att främja export men det känns som om alla pengarna går till att avlöna sin egen personal medan det hade varit bättre om pengarna gått till att låta småföretag köpa lokala konsulttjänster." Det har också framförts kritik mot Exportrådet om att "många av deras marknadsundersökningar är gjorda på Internet och handlar om den övergripande ekonomiska utvecklingen och olika politiska beslut att bygga nya anläggningar. Det är en alltför kvantifierad makrobild". Exportrådets *Affärschans* lyfts å andra sidan i flera fall fram som ett gott exempel på internationaliseringsstöd till små- och medelstora företag och utvärderas med goda resultat. I *Affärschans* betalas ungefär halva kostnaden för en marknadsundersökning av företagen och resten subventioneras.

I Nuteks "Effektutvärdering av Sida-programmen StartSyd och StartÖst" framkommer att 90% av företagen var nöjda eller mycket nöjda med kontakterna med Almi och drygt 75% med Nutek. Däremot säger företagare att de saknar personliga direktkontakter med handläggare och att "De som planerar startprogrammen bör ha kontakt med företagare innan man beslutar om regler för programmen". Vissa menar att programmen borde förändras radikalt med större involvering av småföretagen.⁶⁵

Stödprocessernas struktur

Företagsrepresentanter anser att mycket av det stöd och insatser som finns från olika myndigheter inte är utformade med "kunden i fokus", det vill säga världens fattigaste och svenska företag.

Flera av de intervjuade talar om den så kallade "Valley of death" där företagsidéer ofta går omkull i stegen från innovation till kommersialisering. Svenska företag upplever det idag svårt att få innovationsstöd som riktar sig specifikt mot behoven i utvecklingsländer. För att få stöd från Swedfund krävs t.ex. en lokal partner. Exportrådet kommer in senare i processen, när innovationen är framtagen. För att få stöd av StartSyd och DemoMiljö måste tekniken vara "beprövad". Man ansåg att svenska företag behöver ändra tillvägagångssättet att först göra sin FoU här i Sverige och sedan gå ut på en ny marknad, och i stället se tidigare på

⁶⁴ Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) "Exportcentrum var beteckningen på en regional samarbetsform avsedd att skapa en enda dörr för små och medelstora företag med behov av hjälp för export och internationalisering. Tanken var även att skapa ett samrådsforum mellan främst Exportrådet, ALMI och de regionala handelskamrarna, med syfte att undvika dubbelarbete och få till stånd en bättre samordning. [...] Då fungerande samarbetsformer inte kunde etableras har samtliga Exportinsatser för att främja näringslivets internationella tillväxtcentrum avvecklats, det sista var det i Uppsala som avslutades vid utgången av 2007." (s. 255)

⁶⁵ Effektutvärdering av Sida-programmen StartSyd och StartÖst, s. iii-iv. Handläggningen under tiden för effektvärderingen omfattar 2002-2005 såg annorlunda ut än den gör idag. Under tiden för effektvärderingen skedde all handläggning och rekommendation för beslut av Start programmen genom olika Almi bolag. Beslut om beviljade ansökningar kom från Nutek men handläggaren från Nutek hade inte den dagliga kontakt med företagen som Almi hade utan mer kontakt när något problem uppstod. Detta förändrades när Nutek tog över handläggningen från Almi 2007 på begäran av Sida.

ländernas behov och deras humankapital.⁶⁶ Det framkom att kopplingen mellan forskning och utveckling och internationaliseringen behöver stärkas.

I många fall är det just företag som identifierar ett specifikt behov. För några år sedan såg man t.ex. på Indiska Magasinet AB behovet av nya sätt att hantera slaggrester från tygfärgning i sina tillverkningsländer. Eftersom det inte fanns någon existerande teknik inledde man ett samarbete med forskare i bioteknik i Lund. I förstudien, som erhöll medel från Sida, ingick dessutom forskare från Indien. När förstudien var genomförd med gott resultat visade det sig att Sida inte kunde erbjuda mer stöd utan hänvisade till Almi. Indiska var tvungen att leta vidare på egen hand. Huvudstudien har därför ännu inte fortsatt. Från Indiskas håll anser man att processen att få stöd till projektet var komplicerad och långdragen. Man upplevde ett misstänkliggörande i att man önskade offentliga medel för något som skulle gynna Indiska, när det enligt Indiska var fråga om en ny teknik vars ändamål framförallt skulle gynna indisk textilindustri och skydda miljön, framförallt vatten och mark samt skapa ett energisnålt robust system för textilindustrin. Enligt Indiska var det det projekt helt i den anda som regeringen bestämt att biståndet till Indien skall bedrivas.

Exemplet pekar på behovet av enklare och mer effektiva sätt att förmedla och hantera forsknings- och innovationsidéer som kommer från den privata sektorn. Företagsrepresentanter menar att de har oftast inte tid eller resurser att ”leta rätt” på den aktör som kan ta hand om en idé.

I gränslandet mellan traditionella näringslivsfrämjande åtgärder med exempelvis FoU-stöd, produktutvecklingsstöd, företagslån, etc, och utvecklingsarbete är det inte självklart vilken ”domän” man agerar på. Någon intervjuad tyckte att när ett svenskt företag tar fram en ny produkt som gör livet drägligare för världens fattigaste bör den i vissa fall kunna betalas av en mix av biståndspengar, frivilligorganisationer, främjandeinsatser och företagen själva.

Bottom of the pyramid labs

De senaste åren har det kommit ny litteratur och initiativ som handlar om att se och bemöta världens fattigaste som konsumenter och självständiga aktörer, kapabla att förbättra sin egen situation vid rätt förutsättningar. Bottom of the Pyramid-angreppssättet utgår från att finna nya affärsmodeller för att göra affärer med den fattigaste delen av världens befolkning.⁶⁷

Swedfund var under 2007 drivande för att Sverige skulle etablera ett så kallat BOP Labb. Swedfund, Sida och Vinnova har diskuterat olika möjligheter att arbeta med BOP tillsammans med olika universitet, bland annat KTH och Handelshögskolan. Vinnova fick i uppgift att driva vidare idéerna om ett svenskt BOP Labb, men det tycks oklart vad som händer med initiativet.

⁶⁶ En annan intervjuad kallade det ”Knowledge on the move”, där det inte bara är marknader som öppnar upp sig utan även kunskap, och att det kräver nya angreppssätt. Andra hävdar att man måste få forskare och entreprenörer att arbeta mer tillsammans och att Sveriges brist på affärsänglar är ett problem. Ytterligare någon lyfte att det svårt att få tillgång till expertkunskap till sina företag eftersom skattemodellen inte gör det förmånligt att dela risken genom att få del i bolaget istället för arvode.

⁶⁷ BOP kan till exempel handla om att skapa betalningsformer via mobiltelefoner i områden där bankväsendet inte fungerar, särskilt robusta och enkla datorer, tillgång till mikrokrediter eller vanliga konsumentprodukter som exempelvis tvättmedel i mindre förpackningar. Angreppssätten kännetecknas av att tänka annorlunda kring efterfrågan, produktutveckling, affärsmodell, distribution och logistik. Se exempelvis *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through profits* av C. K. Prahalad

7. Vad gör andra länder?

För att utreda frågan hur det privata näringslivet kan spela en större roll i utvecklingsarbetet är det intressant att se vad andra länder gör. I denna studie har vi därför gjort en kortare utblick mot Danmark, Nederländerna, Tyskland och Storbritannien. I Exportutredningen finns dessutom lärdomar från Finland.⁶⁸

Danmark

Danmark har valt att samarbeta nära med danska företag i utvecklingsarbetet. Utgångspunkten är att det finns ett gemensamt intresse att nå olika mål. Det finns därför en nära växelverkan mellan utvecklingsarbete och näringslivsfrämjande. Danida och Exportrådet ligger båda under Utrikesdepartementet och sitter under samma tak. De har en gemensam grupp som arbetar med att stödja danska företag i utvecklingsländer och det finns ett stort nätverk av kontakter. På Danida finns det flera handläggare som har god kunskap om företagens förutsättningar och behov. Danida och Exportrådet samarbetar även ute i fält och ordnar gemensamma konferenser för att informera danska företag om affärsmöjligheter. Det är vanligt med växeljämsgöring och att anställda byter jobb mellan organisationerna vilket ger kunskap om utvecklingsarbetet och näringslivet.

Inom det så kallade privatsektorprogrammet finns instrument för att etablera kontakter och samarbete mellan danska företag och företag i samarbetsländerna. I varje samarbetsland finns en särskilt koordinatör för näringslivssamverkan. I Danmark har man även utvecklat ett så kallat *Business to Business*-program. Det består av olika typer av stöd till danska företag för att arbeta tillsammans med företag i utvecklingsländer. En stor del går till utbildningsinsatser och kompetensöverföring. Man har även utvecklat ett flertal strategiska instrument för att få danska företag att etablera sig i utvecklingsländer och man har ett tätt samarbete med motsvarigheterna till Svenskt Näringsliv, Dansk Industri. Globaliseringsrådet i Danmark är permanent och har flera likheter med det finska Statens råd för vetenskap och teknik, SRVT.

I Danmark är de som arbetar med bistånd och näringslivet nöjda med samarbetet. Samtidigt har det funnits kritiker som menar att delar av stödet mer utgörs av subventioner till danska företag än är till gagn för samarbetsländerna vilket har lett till olika förändringar.⁶⁹

Nederländerna

Nederländerna har ett omfattande näringslivsutvecklingsprogram där man stöder den privata sektorn i utvecklingsländer genom The Netherlands Finance Company (FMO), Nederländernas nationella utvecklingsbank. Utvecklingsbankens mål är att genom en rad investeringsfrämjande åtgärder som bl.a. lån och garantier bidra till en hållbar ekonomisk utveckling, samt tillsammans med den privata sektorn få en sund avkastning på investeringarna. FMO är ett joint venture mellan den nederländska staten och det nederländska näringslivet. Staten är majoritetsägare med 51% av aktierna. De nederländska

⁶⁸ Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) "Finland, och under senare tid även Danmark, har betraktat politiken för internationell konkurrenskraft som ett eget politikområde och skapat institutionella förutsättningar för att formulera politik som kräver samordning och samverkan mellan olika delar av samhället. I det finska fallet har Statens råd för vetenskap och teknik, SRVT, spelat en central roll under många år. Inom ramarna för SRVT har den framtida näringspolitiken diskuterats av företrädare för de viktigaste intressegrupperna, och reformförslagen har haft en bred uppbackning i det civila samhället. I båda dessa råd leds arbetet av statsministern, vilket är viktigt för att markera politikområdets status." (s. 209)

⁶⁹ Utvecklingsarbete och näringsliv i samverkan (K. Rudebeck, C. Wall och H. Åkesson) s. 14

storbankerna äger 42% av aktierna och arbetsgivarorganisationer och fackföreningar de resterande 7%.

På uppdrag av den nederländska staten agerar FMO som "investment window" för nederländska företag som vill investera i och exportera till utvecklingsländer. På plats i investeringslandet har FMO kontakt med det lokala näringslivet som agerar lokala partners. De lokala aktörerna bidrar främst med kunskap om de lokala sociala och ekonomiska förutsättningarna till de utländska investerarna. FMO finansierar projekt marknadens aktörer många gånger inte själva kan eller vill finansiera. På så vis spelar FMO en viktig roll i att skapa möjligheter för investeringar som under vanliga förutsättningar är svåra att genomföra. FMO ger även stöd till genomförbarhetsstudier och tekniskt bistånd kring management, utbildning, mm. Ansökningar kan komma från både lokala företag och partnerskap mellan holländska och lokala företag i utvecklingsländer. FMO administrerar också ett exportstöd för investeringar.

Storbritannien

Storbritannien har valt att avbinda allt bistånd och tagit bort det stöd man tidigare hade till brittiska företag. Britterna har istället valt att främja näringslivsutvecklingen i samarbetsländerna. Department for International Development (DFID) fokuserar på att främja utveckling av ett näringslivsvänligt klimat i samarbetsländerna. För det ändamålet har DFID etablerat olika dialogforum med representanter för det brittiska näringslivet. Man arbetar aktivt för att involvera företagen genom diskussion och för att visa på möjligheter i utvecklingsländer och mobilisera stöd för FN:s millenniemål. Samtidigt har man satt upp flera strukturerade initiativ i form av samarbeten mellan privata och offentliga aktörer, bland annat så kallade Investment Climate Facilities och nya Challenge Funds tillsammans med privata finansierare.

I de så kallade "Challenge Funds" ges brittiska företag, lokala företag eller företag och från tredje land möjlighet att utveckla nya affärsmodeller eller för att utveckla produktion för export. Urvalet baseras på ansökningar där aktörerna konkurrerar med idéer. Syftet är att främja utveckling av nya affärsmodeller som behöver stöd initialt. Fonden "Business Linkages Challenge Fund" stöder lokala företag i utvecklingsländer att hitta lokala eller internationella partners inom olika sektorer medan fonden "Financial Deepening Challenge Fund" har som syfte att stödja utveckling av finansiella produkter. Brittiska företag kan även få stöd av ett omfattande nätverk av handelsfrämjare som arbetar på de brittiska ambassaderna. Av historiska skäl har brittiska företag en stark ställning i flera utvecklingsländer. Sammantaget gör det att brittiska företag vinner många biståndsfinansierade kontrakt.⁷⁰

En annan viktig förändring är att den främjade verksamheten har gått från "trade promotion" till "trade development" och att man därför ägnar sig mindre åt kampanjer om specifika marknader och delegationsresor och vilka marknader de "borde" vara på, till att stödja företagen att bli "redo för export" genom att främja nya exportföretag och arbete i branschgrupper med olika marknader som företagen själva är intresserade av.⁷¹

Tyskland

I Tyskland är den nationella utvecklingsbanken Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) ägd och förvaltd till 80 % av den tyska staten och resterande 20 % kontrolleras av landets

⁷⁰ Utvecklingssamarbete och näringsliv i samverkan (K. Rudebeck, C. Wall och H. Åkesson) s. 48

⁷¹ Utvecklingssamarbete och näringsliv i samverkan (K. Rudebeck, C. Wall och H. Åkesson) s. 49

delstater. Bankkoncernen bedriver sin verksamhet på uppdrag av Tysklands Ministerium för ekonomiskt samarbete och utveckling, och omfattar dotterbolaget Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG). DEG bedriver konsult- och finansieringsverksamhet med målet att etablera och expandera privat företagande i utvecklings- och transitionsländer. DEG stödjer såväl tyska företag som lokala i samarbetsländerna med lån, garantier, projektfinansiering och equity kapital. Tyska DEG har ett Public-Private Partnership (PPP)-program med som ger stöd till olika förinvesteringsprojekt, utbildning och miljö- eller socialt relaterade insatser. De är öppna för alla europeiska privata företag, dotter- eller delägda bolag i utvecklingsländer. Inom Tysklands myndighet för tekniskt samarbete med utvecklingsländer (GTZ) finns ett PPP-program som ger stöd till projekt som initieras av privata företag eller branschorganisationer. Dessa kan involvera frivilligorganisationer och statliga eller privata partners i utvecklingsländer. Bidrag kan exempelvis ges till genomförbarhetsstudier, stöd för att effektivisera viss produktion eller att hjälpa länder att fastställa miljö- eller sociala normer som syftar till att skapa bättre arbetsvillkor i företagen.

Sammanfattande diskussion

I länder som Danmark, Nederländerna, Storbritannien och Tyskland arbetar man aktivt med att näringslivet ska ha en viktig roll i utvecklingsländer. Trots att de har valt skilda sätt att samarbetet med näringslivet återfinns ett par gemensamma nämnare. I Danmark, Nederländerna och Storbritannien har man god och omfattande informationsdelningen från offentlig till privat sektor om både marknadsinformation och biståndsupphandlingar. I Danmark och Finland har näringslivsutvecklings- och exportfrågorna hög status i och med att man har etablerat olika former av departementsöverskridande råd ofta statsministern i ledningen. I Nederländerna och Tyskland har man etablerat egna utvecklingsbanker. Man arbetar även där, liksom i Storbritannien med olika PPP-lösningar. I Storbritannien har man till exempel lanserat en "Africa Enterprise Challenge Fund" som i partnerskap med andra finansiärer låter privata företag utveckla nya affärsmodeller eller export inom ett specifikt område där utvecklingen behöver främjas.

8. Hur kan samverkan mellan privat och offentlig sektor inom utvecklingssamarbetet öka?

Hos dem vi har intervjuat råder samstämmighet om att svenska företag skulle kunna bidra mer till jobbskapande och kompetensöverföring. Det finns flera förslag, i exempelvis UNIS-rapporten, om hur utvecklingsfrämjandet och inte minst samverkan mellan det offentliga och näringslivet skulle kunna bli bättre. Trots att det inom ramen för denna begränsade studie inte varit möjligt att på djupet analysera vad som bör göras för att öka svenska företags närvaro i utvecklingsländer vill vi ändå föra fram ett antal preliminära åtgärdsförslag att undersöka vidare i en eventuell huvudstudie. I flera fall är förslagen lika UNIS-rapportens rekommendationer och i vissa fall är förändringar på väg.

Sammantaget handlar det om; 1) Styrning från regeringen med tydligare policys, riktlinjer och förankrad strategi; 2) Resursallokering och resursanvändning och; 3) Nya metoder och former för samverkan inom offentlig sektor och mellan privat och offentlig sektor.

Biståndsministern och den nya regeringen har genomfört stora förändringar på en rad områden inom det svenska biståndet, vilket kan vara en anledning till att man inte har drivit

på arbetet med näringslivssamverkan. På regeringskansliet menar man att detta är en prioriterad fråga och att problemen också kommer från det svenska stuprörslänkande förvaltningssystemet. Man menar till exempel att det är viktigt att UNIS-rådet eller liknande etableras.⁷²

Generella åtgärdsförslag

Tydligare riktlinjer från regeringskansliet och ökad samordning

För att kunna förverkliga den nya biståndspolitikerna krävs det bättre samordning inom och mellan departement och myndigheter.⁷³ Det motstånd som finns mot näringslivssamverkan inom delar av regeringskansliet och departement samt hos enskilda handläggare på myndigheter måste hanteras. Ett viktigt första steg skulle kunna vara att etablera det så kallade UNIS-rådet⁷⁴, eller något liknande. Aktörerna inom rådet bör regelbundet genomföra gemensam planering och koordinera olika aktiviteter som seminarier och utbildningar.

Bättre koppling mellan främjandeinsatser och utvecklingsamarbete

Det finns en mistänksamhet och avstånd mellan svenska biståndsmyndigheter och företag på utvecklingsmarknader. Kanske är det just situationer där flera olika parter tjänar på samarbetet som har störst effekt i fattigdomsbekämpningen. Man bör därför kontinuerligt undersöka nya samarbetsmöjligheter och privat-offentliga-partnerskapsmodeller, framförallt inom ramen för aktörssamverkan. Sida och Exportrådet agerar t.ex. ofta på samma platser och har mycket information av ömsesidigt intresse. Ytterligare och fördjupat samarbete är därför viktigt.⁷⁵

Arbeta med ett kundperspektiv och nya affärsmodeller

Offentlig sektor måste i högre grad arbeta utifrån kundperspektiven där världens fattigaste och/eller företagen står i centrum istället för att fokusera på den egna myndighetens uppdrag. En ytterligare kund som bör få en tydligare roll i utvecklingsamarbetet är den lokala företagaren i utvecklingsländerna. För att fler personer ska få jobb måste dessa företag växa. Det behövs ett ökat utbyte mellan privat och offentlig sektor och möjligheterna med "växeltjänstgöring" borde undersökas.⁷⁶ Man bör införa en näringslivskoordinator för Sidas samarbetsländer likt dansk modell där det i varje samarbetsland finns en särskild koordinator för näringslivssamverkan. För att göra affärer på många av de nya utvecklings- och tillväxtmarknaderna krävs ofta att man tar helt nya angreppssätt i både innovationsprocessen och affärsmodellerna. Betalningsförmåga finns i många utvecklingsländer men fungerar ibland efter en annorlunda affärslogik som svenska företag kan bli bättre på att utnyttja.

⁷² Intervju med Johan Berggren, politisk sakkunnig till biståndsministern.

⁷³ Regeringen måste klargöra sin syn på hur samarbetet mellan det offentliga och näringsliv ska se ut inom den nya biståndspolitikerna, och hur utvecklingsperspektivet ska genomsyra mer av den offentliga sektorns arbete. PGU:n betonar just detta men i intervjuerna har det framkommit att den inte ges särskilt stort utrymme. Det krävs en ny handlingsplan för hur den forsknings-, innovations- och näringslivsfrämjande politiken tillsammans också kan skapa välbefinnande i fattiga länder. Inspiration finns i Danmarks och Finlands globaliseringsråd.

⁷⁴ UNIS står för "utvecklingsamarbete och näringsliv i samverkan".

⁷⁵ När ett svenskt företag tar fram en ny produkt som gör livet drägligare bland världens fattigaste skulle den ändå i vissa fall kunna betalas av en blandning av biståndspengar, främjandeinsatser, företagen själva och i vissa fall även frivilligorganisationer.

⁷⁶ Ju större kunskap nyckelpersoner inom det privata näringslivet har om hur det offentliga systemet fungerar, desto bättre fungerar samverkan. På samma sätt behöver tjänstemän och handläggare inom offentlig sektor kunskap om förutsättningarna för att driva företag.

Sverige borde utforska och utveckla sådana nya typer av affärsmodeller som framkommer i BOP-forskningen och inom nya företagsformer som socialt entreprenörskap.⁷⁷

Flexibla verktyg och strategiskt stöd

Ibland krävs särskilt stöd till svenska företag för att de ska etablera sig i utvecklingsländer. I många fall kan det finnas ett samhällsligt behov av en tjänst på en utvecklingsmarknad men där det inte är företagsekonomiskt rationellt för ett företag att ta risken. Offentlig sektor bör då ha flexibla verktyg och metoder för sådant stöd. Strukturerade stödprocesser från offentlig sektor som överbryggar den så kallade "valley of death" i innovations- och marknadsprocessen blir extra viktiga när det gäller innovationer som ska gynna världens fattigaste i utvecklingsländer långt från Sverige.

Informationsdelning

Det behövs en policy och systematik kring informationsdelning. Som en följd av principen om obundet bistånd och mottagarländernas större ansvar för biståndet, blir det viktigare för utlandsmyndigheter att informera om kompetens hos svenska företag.⁷⁸ Man behöver se över systemen för att förmedla information om behoven hos världens fattigaste från bistånds- och utlandsmyndigheter till övrig offentlig sektor och svenska branschorganisationer, forskare och företag. Systematisk omvärldsbevakning måste kopplas samman med olika aktörers kunskap. En mer gemensam plattform utomlands kan bidra till detta. Sverige är inte större än att biståndsarbetare, utlandsmyndigheter, handelsattachéer, exportrådspersonal och privata företagare bör kunna samarbeta väl.

Opinionsbildning och branschorganisationernas roll

Om svenska företag i högre utsträckning ska arbeta på ett sätt som gynnar världens fattigaste måste man arbeta med informationsspridning och opinionsbildning om möjligheterna på världens utvecklingsmarknader inom både det offentliga och privata. Branschorganisationerna skulle kunna spela en större roll med input till offentlig sektor om önskemål och förfrågningar och ta en aktivare roll i frågor som gynnar såväl svenska som utländska företag. De skulle även kunna arbeta mer med kommunikation och utbildningar om möjligheterna som finns på utvecklings- och tillväxtmarknaderna riktade mot sina medlemsföretag.

One-stop-shop – en ny aktör?

Det är viktigt med fungerande koordinering om man skall stödja företagen i processen av FoU-arbete fram till internationalisering på utvecklingsmarknader. Ett viktigt steg för detta vore att skapa en "one-stop-shop" för företag intresserade av möjligheter att etablera sig på utvecklings- och tillväxtmarknader. Detta skulle betyda att oavsett var företagen tar sin första kontakt ska de få bra information om vilka möjligheter som erbjuds inom Sverige och inom EU för att komma ut på utvecklings- och tillväxtmarknader. Frågan är hur en sådan one-stop-

⁷⁷ Det mest kända exemplet på ett socialt företag är Muhammad Yunus Grameen Bank, som fick Nobels Fredspris 2007.

⁷⁸ I exportutredningens rapport skriver man "Dessa två förändringar: en ökad koncentration av svenskt utvecklingssamarbete till sektorer där särskilt kunnande finns och ett större ägarskap där mottagarlandet styr användningen av biståndsresurser ställer ökade krav på att informera svenska företag om de möjligheter som finns inom projekt finansierade genom biståndsmedel. Här finns en roll för ett offentligt åtagande för informationspridning." Svensk export och internationalisering (SOU 2008:90) s. 255

shop skulle utformas. En möjlighet vore att skapa en helt ny aktör som skulle kunna överbrygga gapet mellan existerande myndigheter och organisationer. En sådan aktör skulle kunna arbeta med finansiering från såväl privat som offentligt håll, i en ny typ av partnerskapslösning. Personalen skulle kunna rekryteras från både myndigheter och näringslivets branschorganisationer. En sådan aktör skulle kunna föra dialog med ansvariga departement och samtidigt bistå olika aktörer med konkret hjälp. En sådan aktör skulle också kunna vara drivande i att tillvarata möjligheter på internationellt plan och förmedla behoven på utvecklingsmarknaderna för att skapa affärsmöjligheter i gränslandet mellan utvecklingssamarbetet och näringslivet.

Litteraturlista

Carlsson, Gunilla. Om det nya biståndet.

<http://www.regeringen.se/content/1/c6/08/66/07/219a750e.pdf>

Collier, Paul. 2007. *The Bottom Billion*. New York: Oxford University Press.

Exportrådet. 2009. Affärschans öppnar dörrar för småföretag. Exportrådets webbplats 2009-02-18 <http://www.swedishtrade.se/smaforetag/?objectID=3486>

Gerster Consultings Report "Private Sector Development in the Context of Poverty Reduction. Strategy Papers för Swiss State Secretariat for Economy.

Institutet för tillväxtpolitiska studier. 2007. Handel, direktinvesteringar och tillväxt

McNeil, Harry. 2004. Svälten i världen - En teoretisk analys av undernäring och hungersnöd, dess utveckling och relation till makroekonomiska och politiska förändringar under 1970-, 80- och 90-talet. Stockholms Universitet

Nutek 2007. Effektivvärdering av SIDA-programmen StartSYD och StartÖst

Prahalad, C. K. 2006. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through profits*. Philadelphia, PA. Wharton School Publishing.

Regeringen. 2003. Regeringens proposition 2002/03:122 Gemensamt ansvar: Sveriges politik för global utveckling

Regeringen. 2007. Regeringens skrivelse Globala utmaningar – vårt ansvar Skrivelse om Sveriges politik för global utveckling (Skr 2007/08:89)

Sachs, Jeffrey. 2005. *The End of Poverty*. New York: Penguin.

Sida. 2007. Riktlinjer och handlingsplan för Sidas samverkan med Sveriges näringsliv

Sida. 2007. Återrapportering om Sidas samverkan med näringslivet

Sida. 2008. Webbartikel 2008-11-26. Historiska reformer i kampen mot fattigdomen. <http://www.sida.se/sida/jsp/sida.jsp?d=1350&a=33708>

Sida. 2008. Webbartikel 2008-11-26. Parisdeklarationen - nya metoder för ett effektivare utvecklingsamarbete. <http://www.sida.se/sida/jsp/sida.jsp?d=1350&a=40445>

SOU 2008:90. Svensk export och internationalisering

Stein, Peter. 2008. Om Afrikas ekonomiska utveckling förr, nu och i framtiden

Stein, Peter. 2007. Världsekonomin nya tillväxtmarknader - uppdaterad version

Sweden Abroad, Webbplats besökt 2009-01-29 Handelsfrämjande med Afrika,
http://www.swedenabroad.com/Page_83399.aspx

Vinnova. 2007. Innovativa små och medelstora företag – Sveriges framtid. Strategi från Vinnova för ökad innovationskraft.

Vinnova, 2008. ”No Wrong door” Alla ingångar leder dig rätt

Utrikesdepartementet 2007. ”Utvecklingssamarbete och näringsliv i samverkan”, Del ett: Dialog, arenor och instrument (K.Rudebeck och C.Wall) Del två: Förändrade arbetssätt inom UD, Sida och ambassaderna (H. Åkesson)

Utrikespolitiska Institutet. 2008. Mötesanteckningar från Utrikespolitiska Institutets tankesmedja Näringslivets roll i global utveckling

Bilaga 1. Intervjuade personer

Namn	Organisation	Intervjudatum
Andersson, Renée	Indiska Magasinet AB. Ingick i UIs tankesmedja och har ingått i referensgruppen för denna studie.	2008-09-30; 2009-01-08
Arnvret, Maria	Forskningschef, Svenskt Näringsliv	Löpande
Berger, Nadja	Programme Manager, Nutek	2008-10-20
Berggren, Johan	Politisk sakkunnig till biståndsministern	2009-01-22
Borgenvall, Mats	Ämnesråd, Utrikesdepartementet	2008-11-11
Botha, Åse	Exportrådet	2008-11-12
Broman, Dag	Cleentechfonden Accacia	2008-10-17
Dalenbäck, Jan-Olof	Sekreterare, Svenska solenergiföreningen (frågor via e-post)	2008-09-08
Fredriksson, Gunnar	Svensk vindenergi	2008-10-16
Gorbow, Henrik	Kansliråd , Utrikesdepartementet	2008-11-11
Görnerup, Emil	Svenskt Näringsliv, Ingått i referensgruppen för denna studie.	Löpande
Hammarström, Olle	Ordförande, ASSET Föreningen svensk Miljöteknik	2008-09-10
Hedblom, Örjan	Svensk Vindkraftförening	2008-10-16
Holmberg, Johan	Market director, JDL. Ingick i UI:s tankesmedja och har ingått i referensgruppen för denna studie.	2008-09-15
Jennerholm, Mattias	Forskningspolitiska enheten, Utbildningsdepartementet	2008-08-26
Juth, Per	Director, Globalisation and Private sector Growth, Swedfund	2008-09-22
Norin, Johan	Departementssekreterare, Näringsdepartementet	2008-10-29
Schwaag Serger, Sylvia	Director International Collaboration and Networks, VINNOVA	2008-10-20
Åkerblom, Johan	Senior Advisor, Sida	2008-09-02

Bilaga 2. Intervjufrågor

Efterfrågan och behov i utvecklingsländer, svenska företags närvaro

- Vad kan sägas generellt om behoven, och produkter och tekniklösningar, som särskilt efterfrågas av den fattigaste befolkningen i utvecklingsländer?
- Varför är svenska (små- och medelstora) företag endast i begränsad omfattning närvarande på utvecklingsmarknader?
- Vad görs och behöver göras för att svenska företag i högre utsträckning ska ta fram produkter eller tjänster för dessa behov?
- Vad behöver företagen göra?
- Vad kan den offentliga sektorn göra?
- Hur förmedlas kunskap, inom offentlig sektor och till privat sektor, om efterfrågan och behov i utvecklingsländer?

Samverkan inom offentlig sektor

- Hur vägleder proposition Gemensamt ansvar, Sveriges politik för global utveckling ert arbete?
- Hur samverkar offentliga aktörer idag?
- Hur arbetar ni med att få till stånd ökad samverkan med andra myndigheterna?
- Vilka gemensamma samverkansinitiativ finns eller behövs?
- Hur ser arbetet i UNIS-gruppen ut?

Samverkan mellan offentliga och privata aktörer

- Hur ser ni på näringslivets roll i utvecklingssamarbetet?
- Vilka forum och former för samverkan och kunskapsdelning (om behov och marknadsmöjligheter i utvecklingsländer) mellan privat och offentlig sektor finns?
- Hur fungerar samverkan mellan aktörer inom utvecklingssamarbetet och med det privata näringslivet?
- Hur delas kunskap om behoven, affärsmöjligheter och marknadskunskap mellan offentliga och privata aktörer?
- Hur ser ni på näringslivsfrämjande versus utvecklingsfrämjande arbete och gränslandet?
- Vad har ni för roll i arbetet med att stödja svenska företag att etablera sig i utvecklingsländer?
- Hur arbetar ni med stöd till stora respektive små- och medelstora företag?

Forskning och innovation

- Hur ser samarbetet mellan privata och offentliga aktörer ut idag kring FoU?
 - Särskilt riktat mot behoven i utvecklingsländerna
- Vilka olika former och stöd finns?
- Hur ser stödprocessen ut från innovation till internationalisering?
- Vilka är de specifika hindrena för att ta fram produkter och rikta företags forsknings- och utvecklingsarbete för behoven i utvecklingsländer? Anser ni att det finns det en outnyttjad potential hos svenska företag?
- Hur kan det offentliga påverka företags framtagande av produkter och etablering på nya marknader?
- Vilka svenska exempel finns på produkter samt forsknings- och utvecklingsprojekt som riktar sig mot marknaderna i extremt fattiga länder?

Om författarna

Jan Joel Andersson är fil.dr i statsvetenskap, programchef och forskningsledare vid Utrikespolitiska Institutet där han fokuserar på svensk och europeisk utrikes- och säkerhetspolitik. Tidigare har han bl.a. varit verksam vid University of California, Berkeley, som gästforskare vid institutet för säkerhetsstudier i Paris (nuvarande EU-ISS) och som lektor i Internationella Relationer vid Stockholms universitet. Jan Joel var tillsammans med Harry McNeil initiativtagare till UIs tankesmedjegrupp "Näringslivets roll i global utveckling".

Harry McNeil är fil.mag. i Internationella Relationer och Research Associate vid Utrikespolitiska Institutet samt driver affärsutvecklingsföretaget Better Business Group. Han har tidigare arbetat som seniorkonsult på konsultföretaget 4C Strategies där han genomförde flera uppdrag för statliga myndigheter om privat-offentlig samverkan. Han har dessutom varit näringslivssamordnare på Krisberedskapsmyndigheten (KBM). Harry är grundare till den ideella föreningen Social Entrepreneurship Forum som genomfört ett antal projekt i utvecklingsländer och var tillsammans med Jan Joel Andersson initiativtagare till UIs tankesmedjegrupp "Näringslivets roll i global utveckling".