

THE ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF DEVELOPMENT COOPERATION

Evaluation Report 6B.87



**Vekst gjennom
handel: Hvordan
øke Norges handel
med utviklingslandene?**

En uavhengig rapport
av
FMD

VEKST GJENNOM HANDEL:

Hvordan øke Norges import fra utviklingslandene ?

Av

Ole Gjølborg
Eva Lindstrøm
Arne Melchior
Øystein Strøm

En evalueringsrapport utarbeidet på oppdrag fra Departementet for Utviklingshjelp.

FMD

FONDET FOR MARKEDS- OG
DISTRIBUSJONSFORSKNING

Fondet for markeds- og
distribusjonsforskning
Oslo, februar 1988

INNHold

FORORD

1. OVERSIKT OG SAMMENDRAG	7
1.1 Tema og disposisjon	7
1.2 Sammendrag av hovedpunkter	9
1.3 De viktigste konkrete forslag	14
2. NORIMPOD'S UTVIKLING OG NÅVÆRENDE AKTIVITET	17
2.1 Innledning	17
2.2 NORIMPOD: Politisk bakgrunn og regelverk	17
2.3 Kvantitativ vurdering av NORIMPOD's resultater	23
2.3 NORIMPOD's ulike virkemidler/aktiviteter	23
2.4.1 Formidling av varetilbud	23
2.4.2 NORIMPOD-kontakt	26
2.4.3 Informasjonsvirksomhet for øvrig	27
2.4.4 Besøk fra utviklingsland	27
2.4.5 Direkte veiledning overfor enkeltimportører	28
2.4.6 Importør-register	28
2.4.7 Messer og utstillinger	28
2.4.8 Seminarer	29
2.4.9 Støtte til markedsføring	30
2.4.10 Garantiordningen	32
2.4.11 Oppsøkende reiser	34
2.4.12 Konsulentbistand og tiltak på produksjonssiden	35
2.4.13 NORIMPOD's «lobbyfunksjon»	36
2.4.14 NORIMPOD's organisatoriske tilknytning/styrets funksjoner	37
2.4.15 Personellressurser og budsjett/regnskap	37
2.4.16 NORIMPOD's kontorsituasjon	38
3. NORIMPOD SAMMENLIKNET MED TILSVARENDE KONTORER I ANDRE LAND	39
3.1 Innledning	39
3.2 Danmark	39
3.3 Sverige	41
3.4 Finland	44
3.5 Nederland	45
3.6 Storbritannia	48
3.7 EF	49
3.8 Canada	49
3.9 Sammenliknende betraktninger om de importfremmende kontorer	50
4. MULTI-BI-STØTTE GJENNOM ITC (DET INTERNASJONALE HANDELSSENTERET I GENEVE) OG NORIMPOD'S ROLLE I FORHOLD TIL DETTE	59
4.1 Innledning	59
4.2 Et kort riss av ITC's aktivitet	59
4.3 Norges samarbeid med ITC	60
4.4 ITC's aktivitet overfor Norges hovedsamarbeidsland og SADCC-landene	63
4.5 ITC's mulighet til å drive bistand mot produksjonsapparatet i u-landene	66
4.6 Problemstillinger ang. Norges bistand til ITC og NORIMPOD's rolle	68

5.	VEKST GJENNOM HANDEL	71
5.1	Utvikling - hvordan?	71
5.2	Trade versus aid	71
5.3	Konsekvenser	72
6.	NORIMPOD'S MÅLSETTINGER, STATUS, VIRKEMIDLER	73
6.1	Innledning	73
6.2	NORIMPOD's målsetting: Handel eller bistand?	73
6.3	NORIMPOD's forhold til ulike departementer	75
6.4	NORIMPOD's organisasjonsform	78
6.5	Oppsummering av konkrete forslag	80
7.	NÆRMERE OM NORGES HANDEL MED UTVIKLINGSLANDENE: UTVIKLINGEN I 1980-ÅRENE	83
7.1	Innledning	83
7.2	Definisjoner	83
7.3	Importen til Norge	84
7.4	Varebalansen	100
8.	U-LANDSHANDEL: SYNSPUNKTER OG ERFARINGER BLANT AKTIVE OG POTENSIELLE IMPORTØRER	103
8.1	Innledning	103
8.2	Spørreskjema, utvalg og respons	103
8.3	Synspunkter på u-landshandel	103
8.4	Erfaringer med varetilbud formidlet av NORIMPOD	105
8.5	Erfaringer med NORIMPOD generelt	105
8.6	Konklusjon	106
9.	U-LANDENES EKSPORTUTVIKLING VED SLUTTEN AV 80-ÅRENE: PROBLEMER OG KONSEKVENSER	109
9.1	Innledning og sammendrag	109
9.2	Utviklingen i u-landenes eksport	110
9.3	Er Norges u-landsimport liten eller stor i internasjonal målestokk?	113
9.4	Råvareproblematikken. Bør NORIMPOD arbeide med råvarer i tillegg til ferdigvarer?	115
9.5	Nye forutsetninger for u-landenes eksport av ferdigvarer	119
9.6	Fører u-landene en politikk som hindrer deres egen eksport? Om eksportpolitikken i Norges hovedsamarbeidsland og Zimbabwe	121
9.7	U-landenes eksportstrategier: Eksportorientering eller import-substitusjon?	126
9.8	Konsekvenser for norsk politikk	130
9.9	Avsluttende merknader	130
10.	ØKT HANDEL GJENNOM AKTIV TRADING, FINANSIERING OG INVESTERING	131
10.1	Innledning	131
10.2	Importfremmende arbeid ved hjelp av handelshus	131
10.3	Ventureselskap som handelsfremmende tiltak	132

VEDLEGG .

Vedlegg 1:	Brev fra DUH av 3.2.1987 om prosjektet	137
Vedlegg 2:	Skisse til mandat for evalueringen	139
Vedlegg 3:	Spørreskjemaer med brev til aktive/potensielle importører	147
Vedlegg 4:	Tabeller til kapittel 2 og 9.	155
Vedlegg 5:	Bestemmelser for den praktisk-komersielle veiledning fastsatt av Handelsdepartementet 1. august 1981.	183
Vedlegg 6:	Litteraturliste	188

FORORD

Denne rapporten er skrevet av fire personer. På enkelte punkter har forfatterne ulike synspunkter på utviklingsøkonomi, u-landshandel og hvordan denne best kan fremmes. Rapporten er dels et produkt av felles innsats, men de enkelte forfattere står ansvarlig for de kapitler de har skrevet. Således har Arne Melchior utarbeidet kapitlene 2, 4, 6 og 9, samt deler av kapittel 3 (avsnittene 1, 5, 6, 7, 8 og det meste av avsnitt 9). Eva Lindstrøm har utarbeidet omtalen av de importfremmende kontorene i Sverige, Danmark og Finland i avsnittene 3.2 - 3.5, samt den del av avsnitt 3.9 som sammenlikner formidlingen av varetilbud i de nordiske land. Øystein Strøm er ansvarlig for kapittel 7, mens Ole Gjølberg har skrevet kapitlene 5, 8 og 10. Melchior og Gjølberg har sammen utarbeidet innledningskapittelet, dvs. kapittel 1. Dette kapittel inneholder også et sammendrag av de viktigste forslag som den øvrige rapport inneholder.

Vi takker NORIMPOD, spesielt Åge Røed, for et godt samarbeid under utarbeidelsen av rapporten, og for nyttige informasjon og synspunkter på en rekke av de temaer som tas opp.

I arbeidet med rapporten har vi også mottatt nyttige informasjon og synspunkter fra en rekke organisasjoner, firmaer og enkeltpersoner. Det vil føre for langt å nevne alle her. De synspunkter og informasjon som vi underveis i arbeidet har mottatt fra personer i handelsnæringen, har vært til stor nytte. Vi hadde i den forbindelse et fellesmøte med representanter fra bl.a. Norges Handelsstands Forbund, Norske Agenters Landsforbund, Norges Grossistforbund, Norges Colonialgrossisters Forbund og NKL.

Melchior og Gjølberg har besøkt ITC, det internasjonale handelssenteret i Geneve, og hatt nyttige samtaler med flere av organisasjonens ledere og en del eksperter på ulike felter. Melchior har også besøkt det nederlandske kontoret for importfremmende arbeid, CBI i Rotterdam.

Synspunkter i den framlagte rapporten står selvsagt for forfatternes regning.

I forbindelse med evalueringen ble det også bestilt en større spesialutkjøring av statistikk fra Statistisk Sentralbyrå ang. Norges handel med u-landene. Denne blir trykket som et separat vedlegg.

Det er også laget en mer kortfattet engelsk versjon av evalueringen. Denne er trykket opp og kan fås ved henvendelse til Departementet for Utviklingshjelp eller FMD.

Oslo, februar 1988.

1. OVERSIKT OG SAMMENDRAG AV HOVEDPUNKTER

1.1 Tema og disposisjon

Utgangspunktet for denne rapporten er en henvendelse fra Departementet for utviklingshjelp (DUH) som ønsket en evaluering av «virkemidler for å fremme utviklingslandenes eksport til Norge, inklusiv NORIMPOD's virksomhet».

Det er viktig å være klar over at det konkrete arbeid som drives for å fremme u-landsimporten, bare en av mange faktorer som påvirker importen fra utviklingslandene. En av de øvrige faktorer er de handelspolitiske rammebetingelser. I forhold til de land som Norge handler mest med i dag, det vil si landene i frihandelsområdet, er u-landene diskriminert både gjennom toll og kvoterestriksjoner. Det er sannsynlig at en endring av de handelspolitiske rammebetingelser ville bety mer for u-landsimporten enn det som er realistisk å gjøre via det importfremmende arbeid. Vi har i denne sammenheng likevel holdt oss til mandatet og konsentrert oss om de problemstillinger som er direkte relevant for det importfremmende arbeidet.

Vi har tolket oppdraget fra DUH dithen at man også ønsker konkrete og praktiske forslag for hvordan virkemidlene i det importfremmende arbeidet kan utvikles videre. Derfor har vi også lagt vekt på en konkret gjennomgang av disse virkemidler for å komme fram til slike forslag.

I tillegg til dette konkrete perspektivet har vi også lagt vekt på å få fram en del prinsipielle spørsmål og nye perspektiver som ikke umiddelbart springer ut av en analyse av den importfremmende aktiviteten i dag. Enkelte av kapitlene har derfor som siktemål å tenke relativt uavhengig av tidligere og nåværende aktivitet og ressursramme, og vurderer på fritt grunnlag mulige virkemidler for å fremme u-landenes eksport til Norge. Man ser f.eks. på u-landsimporten til Norge som et generelt velferdsøkonomisk tema både for Norge og for utviklingslandene, og man vurderer virkemidlene ut fra en entreprenørs synsvinkel. En vurderer ikke bare hva som er gjort, men hva som kan gjøres. Denne tilnærmingen står derfor i kontrast til en «revisorpreget» tilnærming som i for sterk grad er bundet innenfor de rammer som aktiviteten i dag er definert inn i.

NORIMPOD's virksomhet er evaluert tidligere, senest av Riksrevisjonen våren 1986¹. Når en ser bort fra enkelte forslag vedrørende NORIMPOD's organisatoriske tilknytning, har disse evalueringene ligget nærmest opp til «revisorperspektivet». Riksrevisjonens evaluering går inn på de enkelte aktiviteter som NORIMPOD har drevet med. Disse kommenteres og vurderes, enkelte foreslås kuttet ut, andre går en inn for å styrke.

Det er selvsagt viktig og nødvendig å foreta konkrete evalueringer av den type som Riksrevisjonen har utført, men det er nødvendig å utfylle disse med et videre og mer prinsipielt perspektiv. Vi vil derfor også trekke inn generelle hypoteser om handel og utvikling, vi vil analysere trekk i utviklingslandenes handel med verden og med Norge, og vi vil forsøke å systematisere synspunkter og erfaringer blant markedsaktører angående u-landshandel. Og vi vil også i enkelte kapitler «tenke litt høyt» om hvordan aktiviteten for å fremme u-landshandel *kunne* ha vært drevet, relativt uavhengig av aktiviteten til nå.

Den skisse til mandat som denne evalueringen er gitt, angir fem hovedtemaer (se vedlegg 1). Det er et ønske om å vurdere hvorvidt eller i hvilken utstrekning NORIMPOD's virksomhet har bidratt til en økning av norsk import fra utviklingslandene. En ønsker å få belyst hvor effektiv ressursanvendelsen har vært med hensyn til det å skape vekst i utviklingslandene, hvorvidt NORIMPOD's administrasjon, organisering og virkemidler er de mest effektive og hensiktsmessige, eventuelt hvordan dagens virksomhet kan legges om.

¹ NORIMPOD, Veiledningskontoret for import fra utviklingsland. Riksrevisjonen, våren 1986.

Se også NOU 1980:44, NORIMPOD's virksomhet.

Vurdering av Veiledningskontoret for import fra utviklingslands (NORIMPOD) virksomhet i prøveperioden.

Selv om det kan være vanskelig å gi entydige svar på flere av disse problemstillingene, har vi tatt sikte på å nå fram til kvalitative vurderinger som gir grunnlag for handlingsorienterte forslag. Vi håper også at vi i rapporten klart har fått fram *grunnlaget* for disse vurderingene. Vår sentrale målsetting blir derfor å presentere et dokument som kan danne grunnlag for diskusjon og derigjennom anbefalinger om mål, retningslinjer, virkemidler, administrasjon etc. for framtida.

I Norge er det en viss tradisjon i retning av å diskutere formaliteter, geografisk lokalisering o.l. *før* en har bestemt seg for en institusjons substansielle oppgaver. En slik debatt har en også hatt tilløp til vedrørende NORIMPOD og arbeidet med å stimulere importen fra utviklingslandene. Hvilket departement NORIMPOD skal sortere under, har vært et tilbakevendende tema. I tillegg kommer diskusjonen om hvorvidt NORIMPOD skal være statlig eller privat.

Utgangspunktet for *vår* evaluering er at *før* slike spørsmål kan avgjøres, må en ha klare ideer om *hvilke* oppgaver som skal løses og *hvordan*. Dernest må en vurdere hvilke ressurser dette vil kreve og hvordan finansieringen kan skje.

Riksrevisjonen har i sin evaluering skilt ut et knippe oppgaver som en mener en ikke-statlig (privat) organisasjon burde kunne overta, og en har spesifisert de oppgavene som en mener hører inn under et statlig veiledningskontor. Samtidig har en ikke vurdert hvilke konsekvenser for stillingsramme og budsjett en slik oppdeling eventuelt vil innebære. En nøyer seg med å si at (sitat): «Det er imidlertid vår forutsetning at den privatiserte del bør kunne drives uten statlig støtte.»

Det er vår oppfatning at oppgaver som private organisasjoner finner det lønnsomt å drive, vil de drive uten at det kommer forslag om dette fra offentlige utredere. Det er videre lite sannsynlig at private bedrifter eller organisasjoner vil ha så svært store ressurser å avse til utviklingshjelp av dette slaget dersom avkastningen er liten eller negativ. Logikken i Riksrevisjonens forslag blir dermed å ta bort fra NORIMPOD de oppgavene som kan «lønne seg» og la det offentlige sitte igjen med resten. Vi tror dette illustrerer noe av problemet med å diskutere formaliteter før realiteter. I denne utredningen vil vi derfor konsentrere oppmerksomheten om tenkelige arbeidsoppgaver og praktiske strategier med sikte på å øke utviklingslandenes handel. Dersom en først diskuterer dette, og blir enige om å velge ut bestemte veier å gå, vil ressurskrav, finansiering og organisatorisk tilknytning lettere kunne diskuteres.

Rapporten starter i kapittel 2 med en analyse av NORIMPODs politiske bakgrunn og regelverk. Det framgår av denne analyse at selv om NORIMPOD ble dannet med henvisning til bistands- og utenrikspolitiske problemstillinger, er det grunn til å tro at *handelspolitikken* spilte en vesentlig rolle for den konkrete utforming av kontorets virksomhet. Dette kapitlet inneholder også en analyse av importutviklingen for de varer og land der NORIMPOD har vært særlig involvert. Resten av kapittel 2 inneholder en nærmere analyse av de ulike virkemidlene som NORIMPOD i dag anvender.

I kapittel 3 gis en oversikt over aktiviteten i de importfremmende kontorer i en del andre land, med hovedvekt på de øvrige nordiske land og Nederland. Sammenlikningen mellom de ulike kontorene viser at det er en del markante forskjeller mellom aktivitetens innretning. Dette kan delvis forklares ut fra ulike markedsforhold, men bevisste valg spiller også inn.

I kapittel 4 vurderes den multilaterale bistanden til u-landenes eksportsektorer gjennom ITC, det internasjonale handelssenteret i Geneve. For å gi et grunnlag for å vurdere hvilken rolle ITC kan spille, gis også en oversikt over norskfinansierte ITC-prosjekter og ITC-prosjekter i Norges hovedsamarbeidsland og SADCC-landene. Når det gjelder NORIMPODs rolle i forhold til ITC, konkluderes at det neppe er grunnlag for noe vesentlig utvidet samarbeid så lenge NORIMPOD bare er rådgiver for DUH i prosjektsammenheng.

I kapittel 5 vil vi kort ta opp et sentralt tema fra teorien for internasjonal handel og økonomisk utvikling. Målsettingen med dette er å sette på dagsorden en debatt som er velkjent i internasjonal sammenheng, men som etter vår mening i altfor liten grad har vært oppe i vårt hjemlige miljø: *handelsens betydning for vekst*. I engelsk språkdrakt har denne debatten vært gitt en slående tittel:

«Trade versus aid». Norsk utviklingshjelp har nå i 25 år hovedsakelig vært rettet inn mot det siste, det vil si «aid». Vi ønsker her å se NORIMPOD i en større sammenheng, nemlig som en del av norsk utviklingshjelp generelt. Satt på spissen: Burde norsk utviklingshjelp i sterkere grad innebære tiltak med sikte på økt handel?

Kapittel 6 starter med en prinsippdiskusjon om NORIMPODs sentrale målsetninger. Konklusjonen på dette er at man må skille mellom de premisser som ligger til grunn for det importfremmende arbeidet, og det som ligger til grunn for bistandens innretning. En konsekvens av dette blir at man ikke kan drive det importfremmende arbeid som et supplement til bistanden overfor enkelte særlig fattige land. Dette munner ut i et forslag om å oppheve prinsippet om begrensning av NORIMPODs aktive virkemidler til disse land. Videre i kapitlet drøftes sammenhengen mellom det importfremmende arbeid og ulike aspekter ved handelspolitikk og bistand.

Kapittel 7 inneholder en analyse av Norges handel med u-landene med hovedvekt på importen. Hensikten med dette er å gi nyttig bakgrunnsinformasjon og oppdage tendenser i handelsbildet som kan ha betydning for det importfremmende arbeidet.

Kapittel 8 gjengir resultatene fra en spørreundersøkelse som vi foretok blant aktive og potensielle u-landsimportører. Målsettingen for denne undersøkelsen var for det første å systematisere erfaringer som NORIMPODs «kunder» har gjort i forhold til NORIMPODs virksomhet. For det andre ønsket vi å hente inn generelle synspunkter på handel med utviklingslandene blant aktive og potensielle importører.

Kapittel 9 ser norsk u-landsimport i forhold til mer generelle vurderinger av u-landenes eksport. Hvor stor er norsk u-landsimport i internasjonalt perspektiv? Hvilke u-land har størst forutsetninger for å eksportere til Norge? Bør det importfremmende arbeid også ta opp råvaresektoren? Det påvises også en rekke varer der u-landene internasjonalt har store markedsandeler, men der Norges import fra u-land er svært liten.

Kapitlet ser også nærmere på eksportpolitikken i u-landene, og stiller spørsmålet om en del u-land har vanskeliggjort eksporten som følge av sin egen økonomiske politikk. Eksportpolitikken i Norges hovedsamarbeidsland drøftes. Analysen illustrerer at det er en nær sammenheng mellom bistand, valuta- og gjeldsspørsmål, handelspolitikk og importfremmende arbeid. DUH bør bidra til at disse felter i norsk u-landspolitikk ses mer i sammenheng enn tilfellet er idag.

Kapittel 10 representerer ytterligere noen ideer til tiltak som kan fremme handelen med u-landene. Blant annet kommenteres den rolle *handelshus* kan spille for å øke handelen med u-landene. Også dette kapitlet må betraktes som forsøk på å skape kreativ debatt.

Vedleggene inneholder skisse til mandat for evalueringen, spørreskjema, tabellvedlegg, retningslinjene for NORIMPODs aktivitet, samt litteraturliste.

1.2 Sammendrag av hovedpunkter

Det følgende er et sammendrag av en del hovedpunkter i rapporten, med vekt på de deler som er mest relevant for den videre beslutningsprosess.

U-landenes andel av Norges samlede import gikk fra 1976 til 1986 ned fra 11.2 til 6.7%. Hovedgrunnen til dette var redusert oljeimport. Når råolje og naturgass holdes utenfor, har andelen vært nokså konstant, rundt 6-7%. Det har vært en sterk nominell økning i denne importen, fra 3.2 milliarder i 1976 til 10.0 milliarder NOK i 1986. Fra 1980 til 1986 har u-landene i Asia tatt over Latin-Amerikas plass som den u-lands-region vi importerer mest fra. Mens 88% av importen fra u-land i Asia (unntatt olje/gass) var industrivarer, var den tilsvarende andelen for Afrika og Latin-Amerika bare 5 og 10%. Når vi ser bort fra skipseksporten (utflagging), hadde Norge et importoverskudd overfor u-landene på 2.6 milliarder NOK.

En sammenlikning av u-landsimporten til 22 industriland viste at Norge ble rangert som nr. 15 av disse 22, med en indeks litt under gjennomsnittet for i-landene. Belgia og Nederland hadde klart

markedsføringstiltak i Norge, men det har også blitt gitt støtte til konsulentbistand til eksportørene. En liten del av støtten går også til dekning av importørenes egne reiser. Det gjennomsnittlige støttebeløp har vært på 13-20 000 kr., og samlet utlegg var høyest i 1985 (625 000 NOK). Det her i det siste blitt gitt enkelte tilsagn om støtte for betydelig større beløp, og dette har vakt reaksjoner fra handelsnæringen som har hevdet at slik støtte kan gripe inn i konkurransen mellom enkeltimportører på en uheldig måte.

- d) Oppsøkende reiser: Innkjøpsdelegasjoner der normalt 8-12 importører deltar, har utviklet seg til en hoveddel av NORIMPODs virksomhet. Det var 7 slike reiser i 1986, og dessuten 2 såkalte «fact-finding missions» som er mindre delegasjoner på et mer forberedende stadium.

I 1980-86 har flertallet av reisene vært til hovedsamarbeidslandene i Asia. Fokuseringen på SADCC de siste par år har ført til mer aktivitet overfor Afrika.

- e) Annen aktivitet: NORIMPOD utgir «Guide for exports to Norway» som er en generell informasjonsbrosjyre overfor eksportørene. En informasjonsfilm er også laget. NORIMPOD mottar hvert år en del besøk fra eksportører og myndighetsrepresentanter fra u-land. I enkelte tilfeller har NORIMPOD bistått ved arrangement av utstillinger av u-landsvarer. For å lette kontaktformidlingsvirksomheten er kontoret i ferd med å bygge opp et databasert importørregister. NORIMPOD har også arrangert eller deltatt i arrangementet av en del seminarer for eksportører og u-landsrepresentanter. NORIMPOD har et løpende samarbeid med en del andre importfremmende kontorer, særlig de nordiske. Dette samarbeid er utvidet i forbindelse med de nordiske SADCC-tiltak. NORIMPOD er rådgiver for DUH når det gjelder norsk-finansierte prosjekter i regi av ITC - det internasjonale handelssenteret i Geneve.

NORIMPOD har i dag 6 ansatte. Driftskostnadene dekkes over DUH's budsjett. I tillegg har kontoret egne «prosjektmidler», som har økt vesentlig de siste 2-3 år. Budsjettet for 1987 (til prosjekter) var på 6.8 mill. NOK. I 1986 var prosjektbudsjettet på 3 mill. NOK, av dette ble 1.2 mill. NOK brukt.

En analyse av importutviklingen for 39 spesifikke varegrupper/land der NORIMPOD hadde vært aktivt involvert, viste at importen hadde økt i 34 av de 39 tilfellene. Selv om det er umulig å gi kvantitative mål på effektene av det importfremmende arbeid - fordi dette bare er en av mange faktorer som påvirker handelen, gir denne analysen et visst grunnlag for å hevde at arbeidet generelt har hatt positive resultater. Dette er ikke helt entydig; analysen gir også eksempler på at langvarig arbeid ikke har gitt resultater.

Synspunkter på NORIMPOD's virkemidler i dag:

- a) Et generelt inntrykk er at importørenes kunnskap om de ulike virkemidlene er variabel, og at kontorets utadrettede informasjon bør styrkes.
- b) En spørreundersøkelse overfor importørene ga det hovedinntrykk at de fleste som hadde benyttet kontorets tjenester, var fornøye med kvaliteten på disse. Noen få importører ga i samtaler uttrykk for at de gjerne ønsket seg en mer «innovativ» og positiv holdning til nye aktiviteter fra kontorets side.
- c) Undersøkelser ang. formidling av varetilbud indikerer at denne virksomheten fører til enkelte, om enn moderate resultater. Inntrykket er at disse varetilbudene er av blandet kvalitet, men at de kan ha betydning særlig for små importører uten eget kontaktnett. Formidlingen av slike tilbud er en nødvendig aktivitet som bør fortsette i en mest mulig effektiv form.
- d) Handelsnæringen er positiv til garantiordningen og mener den utgjør et «sikkerhetsnett» selv om kostnadene ved ordningen har vært små. Ordningen bør fortsette selv om man bør undersøke nærmere hvorfor bruken av ordningen er relativt begrenset.
- e) Markedsføringsstøtten bør opprettholdes, og det bør fortsatt kunne gis støtte til enkeltfirmaer for markedsføring av u-landsprodukter.

For å sikre at ordningen opprettholder sin legitimitet i lys av den siste tids diskusjoner om konkurranse-vridning etc., bør det innføres klarere regler - i tillegg til at informasjonen om ordningen bør styrkes.

I evalueringen ble NORIMPOD sammenliknet med de tilsvarende kontorer i Sverige, Danmark, Finland, Nederland, Storbritannia og Canada. Sammenlikningen viste blant annet følgende:

- Virksomheten er i alle tilfeller finansiert av bistandsmidler.
- Det nederlandske kontoret er klart det største, deretter følger Sverige og Canada, og NORIMPOD. NORIMPOD har like stort budsjett som IMPOD i Sverige, men under halvparten av bemanningen. Det er derfor ikke så rart at man ikke klarer å bruke opp pengene.
- Organisasjonstilknytningen for kontorene varierer. Bare det danske kontoret opprettholder en tilknytning til handelsnæringens organisasjoner. Dette var tidligere også tilfelle i Storbritannia, men dette ble endret. Organisasjonsformen synes ikke å være avgjørende for aktivitetens hovedprofil, bortsett fra at større selvstendighet muligens fører til sterkere kommersiell orientering, til forskjell fra politisk baserte orienteringer mot utvalgte land (f.eks. på grunnlag av handels- eller bistandspolitikk).
- Ingen av de andre kontorene har så sterke begrensninger i sin aktivitet som NORIMPOD når det gjelder valg av land. De fleste av de andre kontorene legger større vekt på aktivitet overfor u-land som er noe mer utviklede enn de som NORIMPOD er bundet til å satse på. Enkelte av dem satser lite på Afrika fordi dette ikke kan gi de ønskede resultater.
- Mens NORIMPOD har satset på importørene som målgruppe for å øke u-landsimporten, viser sammenlikningen at flere av de andre kontorene har en mer utviklet aktivitet rettet direkte mot eksportørene (informasjonsmateriell, markedsanalyser, seminarer, støtte til messebesøk etc.).
- Ingen av de andre kontorene har noen importgarantiordning. Flere av dem har imidlertid vist positiv interesse for konseptet.
- Enkelte av de andre kontorene gir markedsføringsstøtte til dels på samme måte som NORIMPOD (særlig IMPOD i Sverige), mens andre avviser dette med at de ikke vil subsidiere importørene.
- Innkjøpsreiser har vært brukt en del som arbeidsform i Sverige, og i noe mindre grad av kontorene i en del andre land.
- I Canada og i Storbritannia er man for øyeblikket i gang med drøftinger som har til hensikt å føre til endringer i kontorenes ressurser og arbeid.

Rapporten drøfter også hvilken relevans ITC (det internasjonale handelssenteret i Geneve) kan ha for det importfremmende arbeid. ITC's hovedaktivitet er veiledning og opplæringstiltak som gjelder u-landenes eksportsektorer. En tredjedel av ITC's budsjett er finansiert med frivillige bidrag, og Norge var i 1986 den femte største bidragsyteren. DUH er ansvarlig for Norges kontakt med ITC, og NORIMPOD brukes som rådgiver m.h.t. vurderingen av enkeltprosjekter. ITC's prosjekter har stort sett liten direkte relevans for u-landsimport til Norge. Rapporten konkluderer at så lenge NORIMPOD's rolle i forhold til ITC er som rådgiver, er mulighetene for økt samarbeid mellom NORIMPOD og ITC begrensede.

Da DUH overtok ansvaret for NORIMPOD i 1984, ble hovedprofilen i kontorets arbeid opprettholdt uendret. Begrensningene til hovedsamarbeidsland og MUL-land passer godt inn i det konsept som bistanden ellers er preget av. Det ble ved overføringen fra HD til DUH også argumentert med at importstøtten skulle få et sterkere bistandspreg, bl.a. gjennom såkalte «tiltak på produksjonssiden». Dette har bare skjedd i liten grad, noe som har ført til frustrasjon i NORIMPOD. Ettersom den øvrige bistand til de land som NORIMPOD særlig arbeider med, i liten grad er rettet inn mot eksportsektoren, er tilknytningspunktene mellom NORIMPOD og bistanden begrensede.

Evalueringsrapporten hevder derfor at det er nødvendig med en avklaring og en grenseoppgang ang. importstøttens forhold til bistandspolitikken. Importstøtten bør i prinsippet frigjøres fra de landbegrensninger som ligger til grunn for den bilaterale bistand. Dersom man skal oppfylle målsettingen om å øke Norges import fra u-landene, er det feil å rette all innsats inn mot land som bare står for

høyest u-landsimport. Danmark lå også klart over gjennomsnittet, mens Sverige var omtrent på Norges nivå. Sammenlikningen var basert på import per capita fra de ikke oljeproduiserende u-land, samt denne importens størrelse i forhold til bruttonasjonalproduktet.

På 1980-tallet er tendensen i u-landenes eksport at industrivarene og landene i Asia har sterkest vekst. Svakest er utviklingen for råvarer, og for u-landene i Afrika. Prognosene fram mot 90-tallet tyder på fortsatte problemer for eksporten av matvarer og råvarer, på tross av en midlertidig prisoppgang i 1987. På ferdigvaresektoren har lavere vekst i verdensmarkedene, proteksjonisme og produktivitetsforbedringer i de mer utviklede land ført til at forutsetningene for industrialiseringen i de fattigste land er mer problematisk enn før.

Mange u-land fører også en økonomisk politikk som svekker deres muligheter for å eksportere. En del av u-landene i det sørlige Afrika har overvurderte valutakurser. Kroniske betalingsbalanseproblemer har dessuten tvunget fram importrestriksjoner for innsatsvarer til eksportsektoren. De norske hovedsamarbeidslandene i Asia har hatt en bedre utvikling på eksportsiden, men noen av dem er preget av en politikk med sterk orientering mot import-substitusjon. Dette skaper visse problemer for deres satsing på eksport.

Selv om det var utenriks- og bistandspolitiske mål som lå til grunn for opprettelsen av NORIMPOD, er det grunn til å tro at handelspolitiske spenninger spilte inn og bidro til at kontorets aktive virkemidler opprinnelig ble begrenset til en mindre gruppe u-land (hovedsamarbeidslandene og de minst utviklede u-land; fra 1987 også de øvrige SADCC-land).

Stortinget har i sin behandling av NORIMPOD (særlig i 1980 og 1983, til dels også i 1987) lagt vekt på at kontoret burde ha en fri stilling og kunne gripe inn i debatt om rammevilkårene for u-landshandelen, og at virksomheten burde styrkes. I 1983 ble det også reist spørsmål om revurdering av landbegrensningene. Departementene/regjeringen har hittil i moderat utstrekning fulgt opp de mer «radikale» signaler fra stortinget, som i alle fall fra 1983 synes å ha gitt grunnlag for mer vidtgående endringer i kontorets virksomhet.

I tillegg til generell veiledningsvirksomhet, som beslaglegger ca. 1/3 av kontorets tid, er de viktigste aktiviteter/virkemidler som følger:

- a) Publisering av varetilbud fra u-land i NORIMPOD-KONTAKT som kommer ut kvartalsvis. Av 1500-2000 mottatte tilbud blir ca. 1/4, dvs. de som inneholder de nødvendige opplysninger, publisert. Importører som ber om det, får ytterligere informasjon fra NORIMPOD. Halvparten av tilbudene kommer fra India og Pakistan. Det samlede antall, og fordelingen mellom land og varer, har endret seg lite de siste årene. Interessen fra importørene har gått noe ned.

Mens den generelle veiledning inkl. publisering av varetilbud er åpen for alle u-land, er de følgende mer aktive virkemidler begrenset m.h.t. land (hovedsamarbeidslandene, SADCC og de minst utviklede land) og varer (varer som er tollfrie eller har GSP-status):

- b) Garantiordningen innebærer at importørene får garanti for inntil 60% (i spesielle tilfeller 70%) av tap som følge av forsinket levering eller mangler ved varen. En forutsetning er at importøren på en rimelig aktiv måte har forfulgt sitt krav overfor eksportøren. Garantirammen har blitt økt fra 5 mill. NOK i starten til 20 mill. NOK i 1987. I 1986 ble det gitt garantier for 12 mill. NOK. Fram til 1986 hadde det nesten ikke vært tap under ordningen (nesten ikke = 36 000 kr., dvs. 0.16% av det samlede garantiansvar til da). Ordningen er blitt mer brukt de siste årene. Det var i 1986 en sterk konsentrasjon om et fåtall importører, og alle garantiene gjaldt hovedsamarbeidsland i Asia.
- c) Markedsføringsstøtten: Importører kan få dekket 50% av utgiftene tiltak som gjelder markedsføring av nye u-landsprodukter i en introduksjonsfase. Støtten kan gjelde annonser, kampanjer, reklamemateriell, utstillinger, NEMKO-undersøkelser m.v., men også tiltak m.h.t. tilpasning av emballasje, varemerking samt produkttilpasning. Hittil har støtten stort sett gått til

5% av ulandenes eksport (hovedsamarbeidsland + MUL + SADCC). Ettersom markedstiltak av den type NORIMPOD skal arbeide med, ikke krever det samme apparat og den samme kontinuitet som bistandsprosjekter, er geografisk konsentrasjon ikke like avgjørende. Det er også sannsynlig at markedstiltak av denne type har vel så store muligheter for å lykkes i andre lavinntektsland, ettersom de fattigste landene har mer grunnleggende bistandsbehov som tilsier at markedstiltak ikke alltid er effektive. Det er en rekke u-land som bl.a. på grunn av gjeldsproblemer har et stort behov for å øke sin eksport. - En oppheving av landbegrensningene betyr likevel ikke at NORIMPOD må slutte å prioritere bistands-landene. Forutsetningene for aktiviteten overfor disse land vil bedres dersom NORAD trapper opp bistanden til eksportsektorene i disse land. Selv om slik bistand ikke bør ha som forutsetning at bedriftene skal eksportere til Norge, kan det norske markedet i en del tilfeller fungere som «pilot-marked» og NORIMPOD kan bidra i denne sammenheng.

NORIMPOD vil uansett befinne seg i skjæringspunktet mellom bistands- og handelspolitikk. Gjennomgangen av arbeidets tilknytning til ulike områder innenfor handels- og bistandspolitikk tilsier at det ikke fins argumenter som entydig tilsier at NORIMPOD bør tilknyttes det ene eller andre departement. Dersom bistanden i større grad blir innrettet mot eksportprosjekter i u-land, vil dette øke DUH's relevans for NORIMPOD's arbeid. Dersom NORIMPOD øker sin aktivitet overfor andre land enn de viktigste bistandspartnere, kan samarbeid med UD bli viktigere.

Rapporten argumenterer for at NORIMPOD bør legge hovedvekten på handels-orienterte tiltak, og at rene bistandstiltak bør forvaltes av bistandsapparatet - ikke NORIMPOD. Dette tilsier at støtte til innkjøp av produksjonsutstyr for produsenter i u-land i prinsippet bør ligge utenfor NORIMPOD's virkefelt. NORIMPOD har selv tatt til orde for at kontoret skal kunne orientere seg mer mot slike bistandspregede aktiviteter. Vi utelukker ikke at slik støtte i spesielle tilfeller kan være berettiget, men da som unntak snarere enn en regel.

Betydningen av handelsrestriksjoner, toll og andre rammevilkår for handelen tilsier at NORIMPOD bør få større innflytelse på beslutningsprosesser på dette felt. For en liten organisasjon som NORIMPOD, som dessuten er statlig finansiert, er det ønskelig med en organisatorisk løsning som kombinerer departementstilknytning med en viss uavhengighet. En full løsrivelse av kontoret vil medføre at man må bygge opp et eget forvaltningsapparat. For å unngå dette bør man opprettholde en form for departementstilknytning. Man bør avvikle dagens styre som bruker en vesentlig del av tiden til forvaltningsmessige oppgaver (drøfting av søknader om støtte). Rapporten foreslår isteden at det opprettes et rådgivende utvalg med en ren policy-funksjon; et organ som delvis skal fungere i kraft av de personer som deltar. Det bør derfor fylles med personer med tilknytning til det politiske miljø samt noen organisasjonsrepresentanter på høyt nivå. Vi mener at det er gode grunner for at det bør finnes et organ med en viss tyngde som kan være et «våkent øye» i forhold til norsk u-landspolitikk. Ansvar for Norges politikk på dette felt er i dag spredt på en rekke departementer. Tollspørsmål ligger i finansdepartementet, merkingsbestemmelser bl.a. i Forbruker- og Administrasjonsdepartementet, NØV-politikk i utenriksdepartementet, handelspolitikk i utenriks- og landbruksdepartementet, og bistandsspørsmål i departementet for utviklingshjelp. Dersom man ønsker å styrke arbeidet for å fremme import fra utviklingslandene, vil det være en fordel med et organ som kan se disse spørsmål i sammenheng og gi signaler til departementer og politikere.

Som et utgangspunkt for drøftingen av NORIMPOD's formelle status kan vi antyde følgende skisse til en ny organisasjonsform:

- i) NORIMPOD fortsetter som et selvstendig kontor, med budsjettmessig og administrativt underlagt det ansvarlige departement.
- ii) Styret nedlegges og det etableres et *rådgivende utvalg*. Hensikten med dette vil være at det skal ha en policy-funksjon og det bør derfor ikke ha løpende forvaltningsmessige oppgaver av den type styret i dag ivaretar. Det bør sammensettes på relativt høyt nivå, ha et visst politikerinnslag og ledes av en person som kan ha en viss tyngde i forhold til departementer og det politiske miljø. Det bør møtes relativt sjelden, men hensikten vil også være at de som deltar kan fungere som ressurspersoner i andre sammenhenger enn møtene.

- iii) Det opprettes et lite kontrollorgan, administrasjonsråd e.l. som ivaretar en del av de kontrolloppgaver som styret i dag utøver.

Dette kan f.eks. bestå av en representant fra UD, en fra DUH og en fra handelsnæringen. Dette utvalg bør ha egen myndighet og det bør derfor sammensettes på relativt høyt nivå. Hensikten med et slikt organ vil være å gi handelsnæringen en viss innflytelse på aktiviteten, og dessuten å skille styringen av NORIMPOD's aktivitet og retningslinjer ut fra departementsstrukturen. Det formelle departementsansvar vil dermed begrenses til budsjettet, administrative spørsmål, oppnevning av utvalg og utforming av det grunnleggende regelverk for virksomheten. «Kontrollutvalget» bør likevel ha muligheter for å forelegge spesielle saker for det ansvarlige departement, på samme måte som dagens styre har det ifølge bestemmelsene fra 1981.

- iv) NORIMPOD oppgraderes ved at det ansettes en leder på høyere nivå enn i dag. Hensikten med dette bør delvis være å gi kontoret større tyngde i beslutningsprosesser og debatt som angår Norges handel med u-landene, men også større forvaltningsmessig tyngde i forhold til egne støtteordninger. En slik oppgradering vil gi kontoret en sterkere intern organisasjon som dermed kan redusere behovet for løpende kontroll med virksomheten.

Når det gjelder de enkelte støtteordninger, bør NORIMPOD generelt oppgraderes noe og få flere ansatte dersom det skla oppfylle de funksjoner som foreslås i rapporten. NORIMPOD bør også styrke sitt arbeid i forhold til andre grupper enn de tradisjonelle importører - dvs. at man bør se nærmere på mulighetene for samarbeid med bl.a. industribedrifter, eksportører i u-land, og organisasjoner i Norge som driver handelsfremmende tiltak. Man bør også se på mulighetene for tiltak som gjelder råvarer, halvfabrikata og «tyngre» industrivarer.

1.3 De viktigste konkrete forslag

I det følgende skal vi oppsummere en del av de ideer og forslag som er utviklet i denne rapporten. Vår hensikt her er naturligvis ikke å komme med skjemaer som ned til minste detalj sier hvordan NORIMPOD skal arbeide. Når det gjelder de enkelte av kontorets virkemidler, er det uansett NORIMPOD selv som sitter med det beste erfaringsgrunnlaget. Våre forslag må derfor oppfattes som utgangspunkt for en videre diskusjon. Med dette forbehold vil vi trekke fram følgende av våre forslag:

1. Prinsippet om å begrense NORIMPOD's oppsøkende virksomhet til MUL, SADCC og hovedsamarbeidsland oppheves. Det legges større vekt på den generelle målsetning om å øke Norges import fra u-landene, ikke bare de fattigste land.
2. NORIMPOD bør få en organisasjonsform som sikrer en viss selvstendighet og som gjør at organisasjonen også kan ha innflytelse i den politiske debatt om norsk u-landspolitikk.
3. NORIMPOD's organisering endres med utgangspunkt i de forslag som er skissert i avsnitt 6.4. Dette vil innebære at styret nedlegges og erstattes av et rådgivende utvalg, at kontoret opprettholder sin formelle departementstilknytning, at det etableres et mindre utvalg som foretar en regelmessig kontroll med aktiviteten, og at NORIMPOD oppgraderes ved at det ansettes en leder på høyere nivå enn i dag.
4. DUH vurderer muligheten for at norsk bistand i større grad enn i dag fokuserer på u-landenes eksportsektorer.
5. NORIMPOD søker å videreutvikle virksomheten med konsulentbistand til eksportører i u-land. Ren bistand til eksportbedrifter i u-land bør i prinsippet være NORAD's ansvar og således utenfor NORIMPOD's virkeområde. Dette utelukker likevel ikke at det i helt spesielle tilfeller kan gis finansiell støtte til produksjonsutstyr. Dette må forutsette at det finnes et godt produkt og at de øvrige betingelser for eksport er til stede, slik at støtten kun går på den konkrete tilpasning til det norske markedet.

6. NORIMPOD bør styrke sin informasjonsvirksomhet overfor norske importører for å øke deres kjennskap til kontorets ulike støttetiltak.
7. NORIMPOD bør også styrke sin informasjon og markedsveiledning overfor eksportører i u-land, bl.a. gjennom markedsanalyser og løpende informasjon på andre språk enn norsk.
8. NORIMPOD bør styrke den løpende evaluering av resultatene av virksomheten, bl.a. ved å holde en løpende oversikt over handelsstatistikk for de land/varer der kontoret er involvert.
9. Kontoret bør fortsette med en standardisert og mest mulig ressursbesparende behandling av innkomne varetilbud. Publisering av enkelte av tilbudene i bransje-publikasjoner kan vurderes, likeledes muligheten for en felles nordisk markedsbulletin for u-landseksportørene.
10. Man bør vurdere å bruke noe mer ressurser for å gjøre bladet NORIMPOD-kontakt mer matnyttig for brukerne, bl.a. gjennom mer praktisk informasjon om forhold som berører u-landsimporten.
11. NORIMPOD bør legge vekt på utviklingen av et godt databasert importørregister.
12. NORIMPOD bør fortsatt legge vekt på oppsøkende reiser til u-land som en viktig del av virksomheten, men med utgangspunkt i en strengere vurdering av hvilket virkemiddel som er det mest effektive i hvert enkelt tilfelle.
13. NORIMPOD bør vurdere erfaringer fra kontorer i andre land som innebærer at en større del av de konkrete støttemidler kanaliseres direkte til eksportørene.
14. NORIMPODs markedsføringsstøtte opprettholdes hovedsakelig i den form den har i dag. Nærmere retningslinjer bør utformes, og man bør bl.a. vurdere innført et prinsipp om at støtten skal stå i et visst forhold til den realiserte import. Under forutsetning av at landrammen utvides, kan en gradering innføres slik at det gis relativt mindre støtte i forhold til de noe mer utviklede u-land.
15. Garantiordningen opprettholdes i hovedsak i samme form som i dag. Dersom landrammen utvides, bør en mulig gradering også på dette felt vurderes, og dessuten hvor strengt prinsippet om støtte til *ny-import i en startfase* skal praktiseres. Garantiordningen bør også vurderes utvidet i samsvar med forslagene fra statssekretærutvalget angående import av landbruksvarer i 1984, det vil si at de minst utviklede land og hovedsamarbeidslandene kan få garanti for alle varer, ikke bare GSP-varer og tollfrie varer. Det bør foretas ytterligere undersøkelser av hvorfor bruken av ordningen er så vidt begrenset.
16. Det bør sikres at kontoret får en permanent og tilfredsstillende løsning med hensyn til lokaler og slipper den «nomadetilværelse» det har ført de senere år.
17. Dersom NORIMPOD blir oppgradert og styrket personneltmessig kan man vurdere på nytt fordelingen av ansvar for Norges kontakt med ITC, inklusive muligheten for at NORIMPOD gis ansvaret for kontakten med ITC når det gjelder konkrete prosjekter. Dette ville i så fall styrke forutsetningene for et samarbeid mellom NORIMPOD og ITC på andre felter.
18. DUH bør vurdere de generelle kriterier for utforming av norsk-finansierte ITC-prosjekter for å fremme en sterkere produsentinnretning og resultatorientering i en del av prosjektene.
19. DUHs næringslivsenhet bør vurdere om det finnes muligheter for å trekke NORIMPOD inn i arbeidet for å fremme joint ventures mellom norske selskaper og eksportører i u-land, som følge av den kontakt NORIMPOD har med eksportørene.
20. I tillegg til en oppgradert lederstilling bør NORIMPOD styrkes med minst 2-3 saksbehandlere for å ivareta den økte arbeidsbelastning som de ovennevnte forslag innebærer, og for å gjøre kontoret i stand til å bruke de tildelte midler. Det nøyaktige behov for ekstra ressurser vurderes i lys av hvilke utvidelser av arbeidsfeltet som blir vedtatt. Den interne stillingsstruktur (bl.a. nivå på nestlederstilling) må også vurderes nærmere.

21. De budsjettmessige konsekvenser vurderes nærmere i lys av hvilke forslag som blir vedtatt.

Den ovenstående oversikt omfatter ikke alle de ideer og forslag som finnes på ulike steder i denne rapporten. Vi har her oppsummert det vi anser som viktigst, men vi håper at også andre synspunkter i rapporten kan gi nyttig bakgrunn for vurderingen av ulike spørsmål. Et mål har vært at rapporten også skal være et nyttig arbeidsmateriale for de som har ansvar for de ulike spørsmål som drøftes. De ovenstående forslag er ment som et utgangspunkt for diskusjon. Vi understreker at forslagene står for vår egen regning.

2. NORIMPODs UTVIKLING OG NÅVÆRENDE AKTIVITET

2.1. Innledning

I dette kapitlet skal vi gjennomgå den politiske bakgrunn for NORIMPOD og skissere hvordan hovedlinjene for kontorets aktivitet har blitt til. Denne fremstilling er i stor grad basert på offentlige dokumenter og materiale fra departementene.

Videre skal vi gjennomgå NORIMPOD's aktivitet i perioden fra kontoret ble etablert på permanent basis i 1980 til i dag. Framstillingen på dette punkt er basert på årsmeldinger og annet materiale fra NORIMPOD, og samtaler med NORIMPOD. I framstillingen har vi også tatt med vurderinger og opplysninger som har framkommet gjennom den kontakt vi har hatt med handelsfirmaer og næringsorganisasjoner. Omtalen av de enkelte av NORIMPODs virkemidler inneholder også enkelte vurderinger angående videreføringen av de ulike tiltak. På bakgrunn av disse vurderinger, samt nye momenter som tilkommer i senere kapitler vil de konkrete tilrådinger bli oppsummert i det senere kapittel om kontorets målsetning, status og virkemidler.

2.2. NORIMPOD: Politisk bakgrunn og regelverk

Opprettelsen av NORIMPOD må særlig sees på bakgrunn av den stadig sterkere debatt om ny økonomisk verdensorden (NØV) og u-landenes situasjon som vokste fram på slutten av 60-tallet. Denne debatt førte også til at spørsmålet om veiledning for u-landsimporten ble tillagt vekt av UNCTAD III i 1972.

Fra 1.10.1971 ble GSP-systemet (det generelle system for tollpreferanser) innført i Norge. I 1970 hadde Nordisk Råd anbefalt at regjeringene skulle utrede organiseringen av informasjon til u-landene om de nordiske markeder og i 1972 uttalte rådet at det var mest hensiktsmessig at det ble opprettet nasjonale organer til dette formål. I Sverige ble et veiledningskontor opprettet 1.1.1975. I Norge oppnevnte regjeringen i 1972 et utvalg under Handelsdepartementet som skulle utrede praktisk-kommersiell veiledning overfor eksportører og produsenter i utviklingsland.

Rapporten fra dette utvalget («Kjølstad-utvalget») forelå i januar 1975; NOU 1975:59. Utvalget tilrådte at man på midlertidig basis skulle opprette et frittstående veiledningskontor. Representantene fra HD, UD og NORAD gikk inn for at det ble tilknyttet HD, og at det fikk en leder og 2 saksbehandlere. Representantene for Eksportrådet, Norges Industriforbund og Norges Handelsstands Forbund foreslo at kontoret ble tilknyttet Handelsstandsforbundet og at det bare ble ansatt 1 saksbehandler. Utvalget mente at veiledningen skulle omfatte de land som var omfattet av GSP-systemet, men at den skulle deles i en «aktiv» og en mer «passiv» form for veiledning, der den aktive del skulle forbeholdes varer som inngikk i GSP-systemet. Kontoret skulle «klart prioritere» veiledning til MUL-land og hovedsamarbeidsland.

På grunnlag av innstillingen framla HD i april 1976 en stortingsproposisjon som innebar at NORIMPOD skulle opprettes som et frittstående organ, med tilknytning til Handelsdepartementet, finansiert med bistandsmidler, og som en prøveordning for 2-3 år.

I høringsrunden foreslo LO og Industridepartementet at kontoret skulle knyttes til Norges Eksportråd - med henvisning til Eksportrådets fagkunnskap og administrative erfaring. Finansdepartementet mente begrensningen til GSP-varer/tollfrie varer gjorde arbeidsområdet for snevert. Handelsstandsforbundets forslag om et mindre kontor knyttet til dem selv var delvis begrunnet i motstand mot handelsrestriksjonene for u-landsvarer. I proposisjonen ble det argumentert med at «Norges Handelsstands Forbund er en næringsorganisasjon som samlet representerer den nasjonale så vel som den internasjonale handel, uansett opprinnelsesland. Et vegledningsorgan som det påtenkte kan følgelig lett komme i konflikt med andre interesser som forbundet er satt til å ivareta». (s. 5, St.prp.nr. 166, 1975-76). Departementet mente også at Eksportrådet, med sin målsetning om å fremme eksporten, ikke syntes egnet for de funksjoner organet skulle ha. Om å knytte kontoret til NORAD, slik Handelsstandsforbundet og Industriforbundet foreslo som subsidiær løsning, ble det sagt at NORAD ikke satt inne med den ekspertise organet trengte. Det burde imidlertid være et

samarbeid mellom kontoret og NORAD med hensyn til hovedsamarbeidsland og andre land der forholdene tilsa det.

Spørsmålet om å styrke veiledningsvirksomheten med hensyn til u-landsimport var også nevnt i St.meld.nr. 94 (1975-76) om Norges økonomiske samkvem med utviklingslandene. I Innst. S.nr. 192 (75-76) hadde også den forsterkede utenriks- og konstitusjonskomité sluttet seg til forslaget om å opprette et veiledningsorgan.

Innstillingen om NORIMPOD ble ikke behandlet av utenrikskomitéen, men av den forsterkede finanskomité, som i Innst.S.nr. 19 (1976-77), datert 20.10.76, framla sitt syn. Komitéens flertall sluttet seg til regjeringens syn. Høyres medlemmer mente tilknytning til Handelsstandsforbundet var best, men siden det var snakk om en prøveordning kunne de godta HD-tilknytning. 19.11.1976 vedtok Stortinget å opprette NORIMPOD.

NORIMPOD begynte sin virksomhet 1. april 1977, på grunnlag av bestemmelser fastsatt av Handelsdepartementet 21.12.76.

NORIMPOD ble således opprettet på grunnlag av utenriks- og bistandspolitiske vurderinger. Samtidig er det viktig å være oppmerksom på de handelspolitiske spenninger som ble stadig mer framtreddende på midten av 70-tallet, med oppbygging av restriksjoner for tekstilimporten fra en del u-land. Denne spenning kom bl.a. åpent til uttrykk i Handelsstandsforbundets syn på opprettelsen av NORIMPOD. Det er derfor sannsynlig at de handelspolitiske spørsmål påvirket utformingen av NORIMPODs virkefelt. Som vi skal se, kom dette klart fram da NORIMPOD ble etablert på permanent basis fra 1980.

Vi finner det ikke nødvendig å gå svært detaljert inn på NORIMPODs virksomhet og regelverk i prøveperioden. I denne perioden hadde NORIMPOD ikke et eget styre, som i dag, men et rådgivende utvalg. Det var likevel presisert at spørsmål av prinsipiell utenriks-, handels- og/eller bistandspolitisk karakter skulle forelegges Handelsdepartementet. Det var til tider en konflikt mellom det rådgivende utvalg og NORIMPODs leder om den rolle utvalget skulle spille.

I prøveperioden drev NORIMPOD en del av de samme aktiviteter som i dag, men i mindre målestokk. Markedsføringsstøtten og garantiordningen eksisterte ikke. I NOU 1980:41 (s. 24) ble det bl.a. sagt: «I prøveperioden har planlegging og utvikling vært hemmet av mangel på kontinuitet i bemanningen. Ingen av de som opprinnelige ble ansatt i kontoret er ansatt der i dag, og virksomheten har hele tiden vært i en prøve- og forsøksfase. Til tross for dette mener utvalget at det er utført et grunnleggende arbeid som den fremtidige virksomhet kan dra nytte av. Arbeidet vil i den nærmeste framtid vanskeligjøres ved at kontoret ved total brannskade i desember 1979 ble husvill og fikk ødelagt alle arkiver».

Det var derfor en nærmest full gjenoppbygging av virksomheten som sto for døren da NORIMPOD skulle vurderes ved utløpet av prøveperioden. 1.9.1979 nedsatte HD et utvalg som 22.2.1980 avga sin innstilling (NOU 1980:44). Utvalget tilrødde at NORIMPOD ble opprettet på permanent basis, at bemanningen ble noe styrket, og at virksomheten ble utvidet med en garantiordning for å redusere risikoen ved u-landsimport, samt en ordning for støtte til produkttilpasning og markedsføring av u-landsvarer. Disse nye ordninger skulle forbeholdes MUL/hovedsamarbeidsland, og de skulle fortrinnsvis gjelde GSP/tollfrie varer.

Istedenfor det rådgivende utvalg ble det foreslått et styre der det av praktiske årsaker ikke burde være mer enn 6-7 medlemmer.

Utvalget mente det var vanskelig å kvantifisere resultatene av NORIMPODs arbeid. Det påpekte også at «løsningen på mange av problemene som i dag begrenser mulighetene fra utviklingslandene, måtte søkes utenfor Vegledningskontorets virkeområde. Selv en sterkt utvidet vegledningsvirksomhet vil ikke alene kunne føre til en betydelig økning av denne del av vår import. Det er imidlertid utvalgets oppfatning at det behov kontoret har dekket ikke naturlig ligger til rette for vanlig kommersiell virksomhet, og at kontoret har hatt en viktig koordinerende funksjon». Ved vurderingen av NORIMPOD la utvalget også avgjørende vekt på de bistands- og utenrikspolitiske hensyn som lå til grunn for opprettelsen av NORIMPOD.

På grunnlag av utvalgsrapporten la HD 3.10.1980 fram St.meld.nr. 34 (1980-81) som med små justeringer var på linje med utvalgets forslag. Høringsuttalelsene var denne gang mindre sprikende enn da NORIMPOD ble etablert: Det var således ikke klare innvendinger mot at NORIMPOD forble knyttet til HD; det var også allmenn tilslutning til de nye virkemidler som ble foreslått. Det kan imidlertid bemerkes at enkelte av handelens organisasjoner uttrykte en viss reservasjon mot at virksomheten ble for sterkt konsentrert til MUL/hovedsamarbeidsland, på grunn av de begrensede resultater som her kunne forventes. Tanzania Import A/S lanserte ideen om å etablere støtputelagre for enkelte u-landsvarer, og mente dette kunne finansieres av ordningen med støtte til markedsføring. Denne ide ble ikke støttet av HD. LO framkom med forslag om at opprettelse av et felles nordisk eller vest-europeisk innkjøps-, forpakkings- og markedsføringskontor for produkter fra utviklingsland burde vurderes nærmere. Dette ble ikke kommentert fra andre hold.

Utenriks- og konstitusjonskomitéen ga i Innst.S.nr. 126 (1980-81) tilslutning til forslagene i stortingsmeldingen. I tillegg understreket komitéen NORIMPODs selvstendige stilling. Den uttrykte tvil med hensyn til det organisasjonsmessige opplegg. «Den formelle tilknytning til Handelsdepartementet bør begrenses til rent administrative spørsmål», uttalte komitéen. Videre ble det understreket at NORIMPOD måtte «kunne bidra til å belyse sider av norsk importpolitikk som begrenser mulighetene for økt direkte import fra utviklingsland.» Betydningen av samarbeidet med UD (p.g.a. UD's ansvar for NØV) og NORAD ble også understreket. Det ble her bl.a. sagt at «Et nært samarbeid med NORAD vil være naturlig for at markedsføringsvirksomheten kan knyttes sammen med forhold på produksjonssiden i utviklingsland.» Forslaget om et slikt nærmere samarbeid var også omtalt i NOU 1980:44. Der var det bl.a. sagt at

«For å kunne nå den overordnede målsetting om å øke importen fra disse land, vil det være nødvendig med bistand for å utvikle produkter, handelsmessige kanaler, transportsystemer osv. Det er ingen klar grense i prosessen fra produktutvikling i utviklingsland til markedsføring i industriland. Etter utvalgets oppfatning er det derfor nødvendig å understreke behovet for at hele denne prosessen styrkes gjennom aktiv assistanse. Det er imidlertid grenser for hvor bredt Vegledningskontoret kan engasjere seg i dette spektrum av oppgaver som alle i seg selv må anses ønskelig og nødvendig. Utvalget er kommet til at Vegledningskontorets virksomhet fortsatt bør konsentreres om oppgaver knyttet forholdsvis direkte til markedsføringsvirksomheten.

Utvalget antar at oppgaver som knytter seg mer til opplæring, produktutvikling og produksjon o.l. kan høre mer naturlig sammen med Direktoratet for utviklingshjelps virksomhet. Av hensyn til den nære sammenheng mellom alle disse oppgaver anser utvalget det ønskelig av Vegledningskontoret og Direktoratet for utviklingshjelp innleder nærmere og mer systematisk samarbeid. På denne måten vil man kunne få en hensiktsmessig arbeidsdeling mellom de to instanser med sikte på å bidra til at bred økonomisk aktivitet i et langtidsperspektiv kan erstatte noe av den direkte bistanden». (s. 21).

I sin høringsuttalelse sa NORAD at et slikt samarbeid måtte «diskuteres nærmere både når det gjaldt omfang, områder og former. Et slikt samarbeid må finne sted innenfor rammene av og prinsippene for den virksomhet Direktoratet for utviklingshjelp driver» (St.meld.nr. 34, 1980-81, s. 5). Det framgår av dette at diskusjonen om «tiltak på produksjonssiden» ikke er av ny dato.

Stortingskomitéen uttalte også at de nyoprettede ordninger for garantier og markedsføringsstøtte skulle praktiseres fleksibelt. De utelukket heller ikke at markedsføringsstøtten kunne finansiere støtputelagre.

Det er betegnende for situasjonen i 1980 at stortingsdebatten 16.12.80 (Forhandlinger i Stortinget nr. 132/1980, s. 2020-2030) i høy grad kom til å dreie seg om Norges tekstilrestriksjoner og forholdet til multifiberavtalen (MFA). Handelsminister Steen viste i sitt innlegg til den uenighet som var om dette spørsmål, og han bekreftet at Regjeringen hadde lagt vekt på dette i behandlingen av saken.

I debatten sa bl.a. Langslet (H) om konsentrasjonen til MUL/hovedsamarbeidsland: «...vestlige land må ikke innrette seg slik at de fortrinnsvis assisterer de land som de ikke regner med å få noen alvorlig konkurranse fra. I det konsentrasjonsprinsipp som er streket opp, ligger det en viss fare for stimulans til denslags dobbeltmoral. Det er derfor jeg håper det blir praktisert med elasticitet». I

debatten gikk Venstre inn for at NORIMPOD ble tilknyttet UD - for å få sterkere tilknytning til NØV og bistandspolitikken.

1.8.1981 fastsatte Handelsdepartementet bestemmelser for NORIMPODs virksomhet. Bestemmelsene innebar bl.a. at HD, UD og NORAD skulle være fast representert i styret. De øvrige 4 plassene skulle rotere mellom ulike næringsorganisasjoner, men slik at Handelstands- og Industriforbundet alltid var representert. Når det gjelder virksomheten overfor ulike u-land, innebærer bestemmelsene en tre-deling:

- a) *Veiledning* kan gis til alle GSP-land. MUL/hovedsamarbeidsland skal prioriteres.
- b) *Den oppsøkende virksomheten* skal *fortrinnsvis* være rettet mot MUL/hovedsamarbeidslandene.
- c) *Støtte til markedsføring* (både råd, veiledning, eksperthjelp og økonomisk støtte) og *garantier* skal *kun* gis for varer fra MUL/hovedsamarbeidsland.

For b) og c) skal virksomheten også være begrenset til *fortrinnsvis* GSP-varer/tollfrie varer.

Bestemmelsene fastslo også at NORIMPOD's styre skulle fastsette nærmere retningslinjer for tiltak under pkt. c) (§ 10 i bestemmelsene). Slike regler ble utformet for garantiordningen. For markedsføringsstøtten er visse retningslinjer vedtatt med hensyn til støtte til *reiser*, videre er det etablert en praksis med 50 prosent dekning av utgiftene. For øvrig er det ikke laget noe detaljert regelverk.

NORIMPODs styre tok i april 1982 opp retningslinjene for garantiordningen overfor Handelsdepartementet. I brev til NORIMPOD av 15.11.82 ble reglene endret ved at man presiserte at det i enkelte tilfeller var mulig å gi garanti for andre varer enn tollfrie/GSP-varer. Videre ble det sagt at man i «helt spesielle tilfeller» kunne gi tapsdekning opp til 70 prosent. Den generelle regel om 60 prosent ble imidlertid beholdt. Behandlingen av disse reglene illustrerte for øvrig at styrets selvstendighet i forhold til HD var begrenset når det gjaldt de prinsipielle retningslinjer for virksomheten.

Neste gang NORIMPOD ble drøftet i Stortinget, var ved behandlingen av St.meld.nr. 33 (1982-83) om GSP-systemet. I meldingen fra UD var NORIMPOD bare i liten grad berørt. Utenriks- og konstitusjonskomitéen gikk imidlertid vesentlig lengre og gjorde NORIMPOD til et av hovedpunktene i sin innstilling (Innst.S.nr. 188, 1982-83). Innstillingen var en klar videreføring av den tendens man allerede hadde sett i 1980; nemlig at Stortinget har vært mer radikalt i disse spørsmål enn embetsverket.

Utenrikskomitéen gjentok de retningslinjer den hadde understreket i 1980, nemlig NORIMPODs frittstående karakter, samarbeidet med UD og NORAD, forbindelsen med forhold på produksjonssiden og NORIMPODs rolle i debatten om norsk importpolitikk. Videre sa komitéen bl.a.:

«Kontoret blir i dag dreve med svært begrensa økonomiske og kunnskapsmessige ressursar. Desse er kanskje tilstrekkelege for dei arbeidsoppgaver kontoret i dag har, men komitéen vil peike på at det knapt kan være tvillaust at Norge kan gjere meir for å stimulere u-landseksporten generelt. Også for NORIMPOD er restriksjonane på import av tekstilvarer og jordbruksprodukt eit vesentleg hinder for å komme vidare. Dette gjeld særleg fordi kontoret har prioritert arbeidet med import frå hovedsamarbeidslanda og MUL-landa. Komiteen meiner det nå kan vere verd å diskutere meir ambisiøse målsettingar for å stimulere u-landseksporten til Norge, også frå land som i større grad kan eksportere ferdigvarer og halvfabrikata. Komiteen finn igjen grunn til å reise spørsmålet om NORIMPODs organisasjonsform er tilfredsstillande og om ikkje ei meir frittstående stilling ville gjere kontoret bedre i stand til å ta på seg meir omfattande arbeidsoppgaver. Komiteen viser også til det sterke innslag av etablerte import- og næringsinteresser i NORIMPODs styre. Komiteen har inga sikker oppfatning av om denne representasjonen har vore eit hinder for NORIMPODs verksemd, men vil likevel reise spørsmålet om samansetninga av styret er den beste for å styrke NORIMPODs arbeid spesielt og arbeidet med å stimulere eksport frå utviklingslanda generelt. Komiteen vil også peike på at det er ønskeleg at eit organ som NORIMPOD kan nytte sine røymsler til å delta i den almenne prinsippdebatten om utforming av norsk importpolitikk overfor utviklingslanda».

Denne innstillingen ble lagt fram i mai 1983, men førte ikke til vesentlige endringer i NORIMPODs drift. Departementene ble isteden opptatt av å drøfte om hvorvidt NORIMPOD skulle overføres til DUH da dette ble opprettet fra 1.1.84. Etter en viss intern debatt annonserte HD i slutten av august 1983 at de ikke motsatte seg overføring. I St.prp. nr. 1. Tillegg nr. 1, 1983-84, Om opprettelse av DUH, ble det sagt at «Regjeringen vil vurdere å endre NORIMPODs arbeidsgrunnlag i forbindelse med den bebudede prinsippmelding om norsk bistand til utviklingslandene. Inntil så skjer, vil NORIMPOD fortsette sin virksomhet uendret og med samme organisasjon». Det ble ellers slått fast at NORIMPOD fra 1.1.84 skulle sortere under den nye næringslivsavdelingen i NORAD. DUH har imidlertid ikke innført endringer i bestemmelsene for NORIMPOD - vedtak om slike endringer har blitt utsatt i påvente av behandlingen av prinsippmeldingen om norsk u-hjelp (St.meld.nr. 36, 1985-85). NORIMPODs styre, som var valgt for en 3-års periode fram til 1.4.1984, har også fortsatt i påvente av denne behandlingen. (1.10.85 skjedde en rotasjon av styremedlemmene fra næringsorganisasjonene, slik at medlemmer og varamedlemmer ble byttet om. Det har også vært enkelte skifter p.g.a. folk som har sluttet i sine stillinger.) DUH har i den senere tid ikke deltatt i styremøtene.

Budskapet i u-hjelpsmeldingen om NORIMPOD er følgende:

- Integreringer i DUH ville gjøre det lettere å integrere NORIMPODs arbeid i bistandsvirksomheten, blant annet ved å finne fram til former for å yte støtte til tiltak på produksjonssiden.
- NORIMPODs virksomhet ville bli løpende vurdert bl.a. i lys av de muligheter næringslivsordningene åpnet for.
- Ordningen med et eget styre ble foreslått avvirket.
- Det ble (noe uklart) sagt at «Bruk av bistandsmidler direkte til å fremme eksporten fra hovedsamarbeidslandene til Norge vil bli vurdert».
- Man viste til de forslag om endringer i garantiordningen som statssekretærutvalget angående u-landsimport av landbruksvarer hadde foreslått, og sa at disse ville bli bearbeidet og lagt fram for Stortinget snarest mulig.

Den såkalte tilleggsmeldingen (St.meld.nr. 34, 1986-87) slår fast at de importfremmende tiltak via NORIMPOD skal styrkes, på grunnlag av den gjennomgang som skal foretas. Det sies videre at NORIMPODs virkeområde skal utvides til å gjelde alle SADCC-land (dvs. også Angola, Swaziland og Zimbabwe). Om tiltak på produksjonssiden sies det bl.a. at «Bistand i form av rådgivning på stedet om tilpasning av produktene, kvalitetskontroll, hensiktsmessig markedsføring m.v. har en naturlig plass i NORIMPODs veiledningsvirksomhet. Slike tiltak er under gjennomføring og synes å gi lovende resultater. Hvor det oppnås faste leveransekontrakter med en norsk importerende bedrift, kan forholdene ligge til rette for å bruke de støtteordninger som er omtalt ellers i dette kapitlet». (s. 61). Det er uklart hva som menes med den siste setningen, ettersom de ordninger det vises til vesentlig gjelder *investeringssamarbeid* og *eksport*, i tillegg til parallell-finansiering av bistandsprosjekter.

Utenriks- og konstitusjonskomitéen framla i slutten av mai 1987 sin innstilling om de to u-hjelpsmeldinger. Komitéen sier seg enig i at NORIMPODs aktivitet bør utvides til å omfatte hele SADCC-regionen. Det sies videre at kontoret «bør få utvidede virkemidler og ressurser i form av bevilgninger og personell for å fremme økt import av u-landsprodukter og økt informasjon om disse forhold. Komitéen ser det som viktig med rådgivning og støttetiltak som kan sikre produkter fra utviklingsland den ønskede kvalitet, holdbarhet og emballasje for det norske markedet». Videre påpeker komitéen at ressursene til importfremmende tiltak ikke står i et rimelig forhold til det som anvendes til å fremme eksporten, og den ber regjeringen om «å legge fram forslag til en styrking av NORIMPOD, herunder en vurdering av spørsmålet om en friere stilling». Til slutt sier komiteen at ITC (Det internasjonale handelssenteret i Geneve) «bør kunne brukes mer aktivt i norsk bistands-sammenheng, eksempelvis som iverksettende organ innen bilaterale landprogrammer og regionale samarbeidsordninger». (Innst. S. nr. 186, 1986-87, side 50.)

De klare politiske signaler om en styrking av NORIMPOD har hatt den innflytelse på evalueringen at vi ikke har lagt så sterk vekt på en vinkling i retning av «hvor skal sparekniven brukes på

NORIMPOD?» Selv om vi i størst mulig grad inkluderer vurderinger av de enkelte virkemidlenes effektivitet, har vi ikke sett det som noen målsetning å komme med forslag til nedskjæringer. Vi har lagt større vekt på å få fram hvilke tiltak og aktiviteter som er aktuelle dersom man skulle vedta en slik styrking av NORIMPOD som Stortinget ber om.

2.3 Kvantitativ vurdering av NORIMPOD's resultater

Det er vanskelig å utarbeide kvantitative mål for effektene av NORIMPOD's virksomhet, ettersom NORIMPOD alltid vil være bare en av flere faktorer som fører til at handel finner sted i det enkelte tilfelle. NORIMPOD's rolle vil stort sett være som pådriver eller *katalysator*. Det kan være vanskelig å si «hvor mye av æren» NORIMPOD kan tildeles for at handel finner sted eller øker. Det er heller ikke slik at resultatene alltid er proporsjonale med *mengden* av innsats fra kontorets side. I ett tilfelle kan en telefonsamtale føre til at en betydelig handelskontrakt blir inngått; i et annet tilfelle kan NORIMPOD jobbe med aktive virkemidler i årevis uten at det blir særlige resultater. På grunn av alle disse vanskelighetene ble det således i NOU 1980:44 (side 5) sagt at «Utviklingen i importen fra disse land er et resultat av en rekke forhold, og å kvantifisere virkningen av et enkeltstående tiltak som veiledningsvirksomheten representerer, vil følgelig ikke være mulig».

Selv om vi er enige i at man må ta en rekke forbehold med hensyn til å måle resultatene av NORIMPOD's aktivitet i statistikken, har vi likevel funnet at det er interessant å se på importutviklingen for de varegrupper og land der NORIMPOD har vært involvert. Vi har i samarbeid med NORIMPOD utarbeidet en liste over disse land/varer, og så funnet fram statistikk på mest mulig detaljert nivå for disse. Sammenliknbar statistikk var lettest tilgjengelig i Statistisk Sentralbyrå tilbake til 1981, og vi valgte derfor ut årene 1981, 1983 og 1986 for å se på utviklingen. Resultatet framgår av tabell 2.1 i vedlegget. Denne viser at for de varer der NORIMPOD opplyser å ha vært aktivt involvert, har importen økt fra 22 mill. NOK i 1981, til 25 mill. i 1983 og 53 mill. i 1986. Importen ble således mer enn fordoblet fra 1983 til 1986. For de varegrupper der NORIMPOD opplyste at de hadde vært involvert, men ikke så aktivt og direkte som for de førstnevnte, økte importen fra 14 til 16 til 67 mill. NOK fra 1981 til 1983 til 1986. Her var med andre ord økningen enda sterkere enn for den første gruppen.

Det er viktig å være klar over begrensningene ved denne statistikken. Selv på 7-sifret CCCN-nivå vil det ikke være mulig å skille ut den handel som er berørt av NORIMPOD fra annen handel. Tabellen illustrerer også at NORIMPOD bare er en av flere faktorer som påvirker handelen. Det er derfor ikke mulig å si at den økte import av frottehåndklær fra Pakistan, tepper fra India, blomster fra Kenya, klær fra Bangladesh, sengelinnen fra India og Pakistan osv. *bare* skyldes NORIMPOD. En slik problemstilling er meningsløs. Dette betyr også at man ikke skal legge altfor stor vekt på økningsprosenten fra det ene året til det neste. Det er likevel interessant å notere at for 34 av de 39 varegrupper der NORIMPOD oppgir å ha vært aktivt involvert, og for 16 av de 18 vare grupper der de oppgir å ha vært involvert i noe mindre grad, har det vært en økning i importen over den periode som er dekket av tabellen. Dette gir et holdepunkt for å hevde at NORIMPOD's arbeid har hatt visse positive resultater i perioden. Å gi noe tall for resultatet, dvs. å diskutere *hvor mye* av økningen på $31 + 53 = 84$ mill. NOK som skyldes NORIMPOD, anser vi på grunn av de ovennevnte forbehold å være nytteløst.

Tabellen viser også at NORIMPOD's arbeid *ikke alltid* gir store resultater. For 12 av de 39 varegrupper der kontoret hadde vært aktivt involvert, var importen i 1986 under 100 000 NOK. Og for Sri Lanka/bomullsvevnader, der kontoret har arrangert 10-12 oppsøkende reiser i perioden, har importen fra 1984 til 1986 gått ned fra 1.5 til 0.4 mill. NOK, etter først å ha økt fra 0.8 mill.

I tillegg til denne gjennomgang av statistikk har vi også lagt inn noen spørsmål i vår spørreundersøkelse overfor bedriftene som kunne bidra til å belyse resultatene av NORIMPOD's aktivitet. Dette er nærmere omtalt i kapittel 8.

2.4. NORIMPOD's ulike virkemidler/aktiviteter

2.4.1. Formidling av varetilbud

En hoveddel av denne virksomheten er publisering av varetilbud fra u-land i NORIMPOD-kontakt. Tabellene 2.2, 2.3 og 2.4 i vedlegget viser antall, landfordeling og varefordeling for disse tilbudene.

Det totale antall tilbud har i perioden 1980-1986 fluktuert en del, med et gjennomsnitt på vel 1500 stk. Over perioden sett under ett er det ingen klar tendens til økning eller reduksjon.

I 1980 fikk NORIMPOD i stand et arrangement med Trade Development Authority of India (TDA) som innebar at disse foretok en utsortering av tilbudene for å luke ut de minst seriøse. Antall tilbud fra India gikk derfor klart ned fra 1979 til 1980. Avtalen har senere trådt ut av funksjon, og antall tilbud fra India har økt igjen.

Det framgår av tabell 2.2 at en stadig synkende andel av de innkomne tilbud blir presentert i NORIMPOD-kontakt. Andelen har sunket fra 41 prosent i 1980 til 24 prosent i 1986. En forutsetning for å bli presentert er at tilbudene er supplert med «product & company profile»-informasjon. NORIMPOD anser at dette er en forutsetning for at kontaktformidlingen skal kunne vekke interesse hos importørene. En undersøkelse i 1982 viste at importørene hadde mye kritikk mot måten varetilbudene var utformet på (for lite spesifikke, for store minimumskvanta, ugunstige betalingsbetingelser). Dette var noe av bakgrunnen for at man i 1982/83 laget brosjyren «How to make a business offer» som angir hvilke informasjoner NORIMPOD ønsker angående varetilbudene. Denne blir sendt til de firmaer som sender inn ufullstendige tilbud, og ellers distribuert til besøkende firmaer/delegasjoner og kontakter i u-land. Det framgår imidlertid at andelen fullstendige tilbud etter 1983 har sunket vesentlig. Likevel sies det i årsrapporten for 1986 at kvaliteten på tilbudene er blitt meget bedre. Den synkende andel som publiseres tyder også på en noe strengere utstilling fra NORIMPODs side.

Landfordelingen på de publiserte tilbud (tabell 2.3) viser at andelen tilbud fra hovedsamarbeidsland og MUL-land til sammen har variert mellom 60 og 71 prosent, uten noen klar tendens over perioden. India er det klart største, fulgt av Pakistan. Disse to land har med unntak av 1981-82 stått for til sammen over halvparten av tilbudene. Andre land som kan nevnes (andeler varierende mellom 1 og 10 prosent) er Bangladesh, Kenya, Sri Lanka, Brasil, Singapore, Thailand og Tyrkia. (For Singapore har bruken av denne kanal avtatt i betydning.) For 1986 hadde også Nigeria, Peru og Filippinene andeler på 3-4 prosent. I 1986 (1980) kom det inn varetilbud fra 42 (45) land, hvorav det i 20 (14) av tilfellene var snakk om ett enkeltstående varetilbud. I perioden 1980-86 er det presentert tilbud fra alt i alt 84 forskjellige u-land.

Et hovedinntrykk er dermed at den geografiske fordeling og spredning av de presenterte tilbud ikke har endret seg vesentlig i løpet av perioden. Det har vært umulig for oss å få et klart bilde av *hvorfor* fordelingen er slik, dvs. hvorfor eksportørene i enkelte land bruker denne kanalen mer enn andre. Det er sannsynlig at informasjonen fra de enkelte lands eksportråd spiller en viss rolle. En annen faktor er hvilke metoder for markedsføring de enkelte firmaer er opplært til eller har forutsetninger for. Det er typisk at en rekke av de mest framgangsrike u-land med hensyn til eksport i liten grad bruker denne kanalen i sin markedsføring. Denne formen for markedsføring kan neppe sies å være den mest målrettede og effektive.

Fordelingen på varegrupper (tabell 2.4) viser at tekstilvarer og nærings- og nytelsesmidler er de klart største enkeltgruppene over hele perioden. Andelene i 1986 var 17 prosent for tekstiler og 14 prosent for nærings- og nytelsesmidler. Resten fordelte seg på en rekke ulike produktgrupper; karakteristisk var en stor andel fra lettere industri eller husflidspreget produksjon. Det er imidlertid å bemerke at gruppen «diverse» inneholder en rekke tilbud av råvarer eller delvis bearbejdede innsatsvarer til industrien. Andelen for tilbud av denne typen har økt over perioden. For øvrig har det vært en viss nedgang i andelen av tilbud med hensyn til tepper og matter, huder og skinn, og presangartikler. Ellers er det en del fluktuasjoner, men ikke markante endringstendenser over perioden.

NORIMPODs behandling av varetilbudene skjer i henhold til enkle og standardiserte rutiner, og er i virksomhetsplanen for 1987 antatt å kreve 12 prosent av NORIMPODs samlede arbeidstid, dvs. ca. 0,7 årsverk.

Etter publisering av tilbudene skjer behandlingen ved at norske firmaer som ber om det, får kopi av det samlede materiale fra eksportøren. Antall firmaer som har bedt om slike tilbud har utviklet seg slik:

	Antall firmaer	Antall tilbud som er berørt i henvendelsene
1980	243	1124
1981	229	1169
1982	197	1227
1983	187	853
1984	97*	631
1985	82	382
1986	120	620

* Det kom i 1984 bare ut 3 nummer av NORIMPOD-kontakt.

Det framgår at det fra 1980 til 1985 var en sterk nedgang i interessen fra importørene. I 1986 er tendensen snudd. Ifølge NORIMPODs årsrapport var det i 1986 økt interesse fra mindre firmaer og fra importører som er på utkikk etter bestemte produkter i u-land.

Vi har ikke gjennom våre undersøkelser, bl.a. spørreundersøkelsen overfor importørene, fått et entydig bilde av grunnene til den synkende interessen for varetilbudene. Spørreundersøkelsen og samtaler vi har hatt med importører tyder imidlertid på at importørenes erfaringer med disse varetilbud er en viktig grunn. De større og mer etablerte importører bruker i liten grad disse varetilbud i sin søking etter produkter og eksportører. Spørreundersøkelsen tyder også på at de som tar kontakt med eksportørene, ofte ikke får opplysninger som er fullstendige nok. Bare i et fåtall av tilfellene resulterte denne kontaktformidlingen i import. Mye tyder på at de varetilbud som framkommer på denne måten, ikke alltid er ledd i en seriøs og målrettet markedsføring. Varetilbudene er en blanding av likt og ulikt der det ikke er lett å se av tilbudene hva som er seriøst. Som en tekstilgrossist sa det; man kan ikke reagere på bakgrunn av en tekst der det bare står at «vi har strikkede gensere til rimelige priser». Hvis oppfatningen av varetilbudene som en blanding med mye useriøst innimellom også er et bilde blant importørene, er det naturlig at de som har mulighet til det, bruker andre og mer sikre metoder (f.eks. messer og oppsøkende reiser) i sin produktsøking.

I årsrapportene fra NORIMPOD i 1985 og 1986 er det opplyst at det er en økende pågang fra importører som er ute etter bestemte produkter i u-land, men som ikke refererer til de publiserte varetilbudene. NORIMPOD yter her service ved informasjon om eksportører, og eventuell kontaktformidling overfor u-landenes ambassader og eksportorganisasjoner.

I årsrapporten for 1980 framgår at NORIMPOD da forsøkte å få reaksjoner fra importører og eksportører som hadde vært involvert ved varetilbud eller anmodninger om slike. Det kom ikke svar fra importørene. Eksportørene opplyste at de i de aller fleste tilfeller ikke hadde fått svar angående de tilbud der norske firmaer hadde vist interesse. Dette ble tolket dithen at det kunne være mindre seriøse firmaer blant leserne av NORIMPOD-kontakt. Det ble også nevnt at mange av tilbudene gjaldt de samme varene. De informasjonen som framkommer gjennom den spørreundersøkelse vi nå har gjennomført, utfyller dette bildet ved at de også illustrerer en del av grunnene til at ikke importørene følger opp.

I Riksrevisjonens gjennomgang våren 1986 sies det at «Formidling av varetilbud synes å være en stor del av virksomheten, men gir tilsynelatende lite handel. Det er tvilsomt om virkningene av dette arbeid tilsvarer ressursbruken». Senere foreslås det at denne virksomheten blir privatisert.

Det framgår av det tidligere at denne virksomheten neppe kan sies å være «en stor del av virksomheten» (12 prosent, 0.7 årsverk). At det tilsynelatende gir liten handel, er en rimelig antakelse, men er ikke fullt ut dokumentert. I vår spørreundersøkelse sa 3 av de 18 som hadde bedt om varetilbud at det hadde resultert i faktisk handel. På grunn av lite utvalg og moderat svarprosent er det usikkert om den andelen dette utgjør, er representativ. Hvis dette var tilfelle, ville det innebære at tilbudene resulterte i import til 15-20 firmaer pr. år. Uansett tyder resultatet på at disse tilbudene fører til visse resultater, om enn begrensede.

Realiteten synes å være at NORIMPOD-kontakt i denne sammenheng delvis er å betrakte som en «postkasse». Å foreslå denne virksomheten privatisert synes tvilsomt ettersom den neppe kan antas å kunne bli særlig profitabel. Man kunne naturligvis tenke seg at det ble krevd gebyrer fra eksportørene for å sikre en sterkere seriøsitet, eller gebyrer fra importørene for å sende ut ytterligere informasjon. Gebyrer for eksportørene ville fjerne «bistands-aspektet» og gjøre dette til et annonseorgan. Gebyrer overfor importørene ville gjøre at etterspørselen etter tilbud antakelig ville gå kraftig ned, ettersom importørene i så fall måtte betale før de visste hvor aktuelt tilbudet egentlig var.

Norske Agenters Landsforbund driver en viss formidling av varetilbud i sitt eget informasjonsblad. De har etablert en arbeidsdeling i forhold til NORIMPOD slik at NORIMPOD publiserer u-landstilbud mens NAL tar andre tilbud. Da vi drøftet med handelsnæringens organisasjoner hvorvidt det ville være hensiktsmessig å publisere en del av varetilbudene i de aktuelle bransje-publikasjoner istedenfor i NORIMPOD-kontakt var det ulike synspunkter på dette.

Vi anser at det er et behov for et organ som kan brukes til å formidle de varetilbud som kommer inn. Vi anser at det ikke vil være mulig å gjøre dette med vesentlig færre ressurser enn i dag (en del av behandlingen må forbli manuell - med kopiering av tilbudspapirer). Vi anser at en satsing av langt flere ressurser i dag for å drive med mer aktiv og selektiv behandling av tilbudene neppe ville gi så store resultater, på grunn av tilbudenes blandede kvalitet. Vi tror derfor at NORIMPOD i hovedsak gjør riktig ved å satse på å minimere ressursbruken på dette felt ved en standardisert behandling. Dersom man kan komme fram til en ordning med annonsering i fagblader uten at dette krevet for mye ekstra ressurser, er dette et alternativ som kan vurderes. Vi skal også senere komme inn på muligheten for å lage en felles nordisk «markeds plass» for å rasjonalisere denne virksomheten.

2.4.2 NORIMPOD-kontakt

En viktig del av funksjonen til NORIMPOD-kontakt er implisitt drøftet i forrige avsnitt.

NORIMPOD-kontakt distribueres til samtlige medlemmer av Norske Agenters Landsforbund (ca. 1250 ex) og Norges Grossistforbund (ca. 600 ex), og dessuten til firmaer i NORIMPODs eget adresseregister (ca. 2000 ex). Dette inkluderer også aktuelle departementer, institusjoner m.v.

Av det tilfeldige utvalg vi tok fra NORIMPODs eget adresseregister, var ca. 60 prosent utenfor Oslo (Oslo inkl. de nærmeste poststedene i Akershus). Dette tyder på en rimelig bra geografisk spredning av NORIMPOD-kontakt. Adresseregisteret synes ikke å være ajourført på annen måte enn gjennom oppdatering av adresser, og inneholder en del firmaer som ble tatt med på grunnlag av telefonkataloger o.l. da registeret ble laget. I vår spørreundersøkelse var en returprosent på 8, det vil si at 8 prosent av de utsendte skjemaer gikk til firmaer som hadde opphørt eller flyttet. Mye tyder på at det kunne være hensiktsmessig med en opprydding i registeret, f.eks. ved at alle blir tilsendt en forespørsel om hvorvidt de fortsatt ønsker å motta bladet.

Vår spørreundersøkelse, jfr. kapittel 8, gir ikke et sikkert bilde av hvordan bladet brukes på grunn av den lave svarprosenten. Men av de som svarte (35 firmaer) var det nærmere 80 prosent som leste bladet og som studerte eller så gjennom tilbudene. Selv om dette sikkert er feil fordi det antakelig er de som leser bladet som også svarer på slike undersøkelser, tyder det ihvertfall på at bladet har en viss interesse. En del av de importører vi hadde uformelle samtaler med, ga et annet bilde; de brukte bladet i liten utstrekning. Dette var først og fremst mer etablerte importører. At den reelle interesse er begrenset, viser også spørreundersøkelsen ved at bare 17 prosent sa klart at de ville ha betalt for bladet dersom dette var nødvendig.

NORIMPOD-kontakt er i dag på 12 sider, publiseres 4 ganger pr. år, og normalt består ca. halvparten av varetilbud. Resten er ofte informasjonsstoff tilknyttet NORIMPODs virksomhet. Bladet tar i begrenset grad opp generelle spørsmål tilknyttet u-landshandelen.

Det bør vurderes tiltak for å gjøre bladet enda mer matnyttig for brukerne. Man kan f.eks. styrke innslaget av informasjon overfor importørene, f.eks. tekstilkvoteordningene, om toll, reguleringer i u-

land, bilaterale handelspolitiske spørsmål osv. Det bør også være aktuelt å øke innslaget av mer generelt stoff om u-landshandel. Bladet kan dermed bli mer relevant overfor politikere, byråkrater, forskere m.v. Overfor importørene vil det også være viktig å opprettholde en minst like streng siling av de varetilbud som publiseres, for at bladet skal oppfattes som mest mulig «seriøst».

Som følge av det inntrykk at bladet i dag oppfattes som bare middels interessant, anser vi at en moderat økning av ressursbruken på NORIMPOD-kontakt kan være hensiktsmessig for å gjøre det mer nyttig for brukerne. Det er mulig at noe av dette kan kompenseres ved den innsparing man kan oppnå ved en viss sanering av adresselistene.

2.4.3 Informasjonsvirksomheten for øvrig

Det viktigste informasjonstiltak i tillegg til NORIMPOD-kontakt er i dag «Guide for exports to Norway» som er et generelt informasjonshefte rettet mot eksportørene, og som oppdateres med jevne mellomrom (hvert tredje år e.l.). Overfor importørene har NORIMPOD også en brosjyre om garantiordningen. Tidligere hadde man også en generell informasjonsbrosjyre om kontoret, men denne er foreldet og ute av bruk.

Vårt inntrykk etter samtaler med en del importører er at NORIMPODs utadvendte informasjon i dag er for dårlig. Uten at vi har kunnet foreta noen metodisk tilfredsstillende undersøkelse av dette, sitter vi igjen med det inntrykk at importørenes kunnskap om NORIMPODs støtteordninger er svært variabel. Dette illustreres også av det faktum at garantiordningen og markedsføringsstøtten i dag først og fremst brukes av firmaer som gjennom annet samarbeid med NORIMPOD har fått informasjon om disse ordninger. Det bør vurderes å styrke den generelle informasjonsvirksomhet overfor importørene, bl.a. ved å lage en ny generell informasjonsbrosjyre som kan brukes til dette formål.

Et annet spørsmål gjelder informasjonsvirksomheten rettet mot eksportørene. Av skriftlig materiale finnes i dag bare den omtalte guiden. Som vi vil vise i kapittel 3, driver de andre importfremmende kontorene en mer omfattende informasjonsaktivitet på engelsk/fransk/spansk. På bakgrunn av kapittel 3 skal vi senere komme tilbake med konkrete forslag på dette felt.

2.4.4 Besøk fra utviklingsland

Hvert år mottar NORIMPOD en rekke besøk fra utlandet, som innebærer informasjonsutveksling og (mht. eksportører) kontaktfremmelse. Det kan dreie seg om eksportdelegasjoner (4 stk. i 1986), eksportører (fra 8 land i 1986), offisielle representanter (fra 10 land i 1986), eller representanter fra ITC. Dessuten deltar NORIMPOD i en del bilaterale handelspolitiske arrangementer i forhold til u-land (f.eks. blendede kommisjoner, statsrådsbesøk). Kontaktservice av de typer som her er omtalt, er anslått å utgjøre 7 prosent av personalets arbeidstid i 1987, dvs. 0.4 årsverk.

Den typen kontaktservice det her er snakk om, spenner fra generell informasjonsutveksling med preg av handelspolitikk, til konkrete handelsforespørsler der eksportører kommer med vareprøver og ønsker kontakt med importører. I Riksrevisjonens gjennomgang heter det at «mottak av eventuelle besøk fra u-land må videreføres, fortrinnsvis med vektlegging på de som kommer med varer eller konkrete tilbud» (s. 25). Om blendede kommisjoner med bare offisielle representanter heter det at dette «er de minst nyttige. Med disse blir vanligvis bare generelle forhold diskutert, og resultatet blir ytterst sjelden nye handelsforbindelser» (s. 13).

Vi anser det ikke som naturlig å begrense NORIMPODs aktivitet til den rent firma-orienterte kontaktservice. I det handelspolitiske samkvem med u-land er det også i konkrete situasjoner behov for generell informasjon om norske importregler og u-landenes eksportmuligheter til Norge. Dette er en aktivitet som må ivaretas selv om den ikke fører til direkte kontraktsinngåelser. Det har erfaringsmessig ofte vist seg hensiktsmessig at NORIMPOD ivaretar denne virksomheten. Et problem kan likevel være at NORIMPOD av og til kan få funksjon av «postkasse» som følge av at importarbeidet ikke har vært tilstrekkelig prioritert i det bilaterale samkvem med u-land. Vårt inntrykk her er at Utenriksdepartementet ønsker å legge sterkere vekt på importsiden i det bilaterale

handelspolitiske samarbeid med u-land; som følge av en økt vektlegging på det importfremmende arbeid. Et annet problem er at land-begrensningene for NORIMPODs oppsøkende virksomhet gjør at de ikke kan engasjere seg så aktivt i forhold til en del av de u-land der det er mest handelspolitisk samarbeid. En oppmyking av landrammene for NORDIMPODs arbeid ville skape nye muligheter på dette felt.

Når det gjelder aktiviteten med mottak av eksportørdelegasjoner, vil vi komme tilbake til dette spørsmål etter å ha sett på hvilken praksis man har på dette felt i andre land. Aktiviteten med å motta eksportører, faktisk også invitere dem og til dels subsidiere reisene, er noe viktigere for en del av de andre importfremmende kontorene.

2.4.5 Direkte veiledning overfor enkeltimportører

Ifølge årsrapportene for 1985 og 1986 bruker NORIMPOD stadig mer tid på veiledning av enkeltimportører som er interessert i spesielle produkter (også nevnt i avsnitt 2.3.2). Ifølge virksomhetsplanen for 1987 er slik veiledning anslått å utgjøre hele 30 prosent av arbeidsinnsatsen (dvs. 1,8 årsverk).

Det er naturlig at et kontor som NORIMPOD bruker en god del tid på besvarelse av løpende forespørsler fra importørene. Vi har ikke kunnet finne fram til klare forslag til effektivisering av denne aktiviteten. Som vi skal se i kapittel 3, bruker enkelte andre kontorer databaserte eksportørregister som er tilgjengelige for importørene. NORIMPOD har ikke funnet en slik metode brukbar for norske forhold, bl.a. fordi et slikt eksportørregister neppe ville bli så fullstendig at det kunne gi godt nok grunnlag for å veilede importørene. Man måtte således bruke mye ressurser på å bygge opp et register som ikke ville fungere tilfredsstillende. I den grad importørenes henvendelser dreier seg om informasjon om NORIMPODs aktiviteter, ville dette kunne effektiviseres ved at man utarbeidet bedre informasjonsmateriale, jfr. forrige avsnitt.

2.4.6 Importør-register

NORIMPOD har i 1986 påbegynt arbeidet med å utarbeide et data-basert importør-register. Dette skal være et hjelpemiddel for raskt å finne fram til aktuelle importører når man skal koble disse med u-landseksportører. Nyttens av et slikt register vil delvis avhenge av hvordan det er utformet, dvs. hvilke firmaopplysninger, hvilken vareinndeling osv. som brukes i registeret. Her kan NORIMPOD antakelig dra nytte av erfaringer fra enkelte andre land som har kommet lengre i utarbeidelsen av slike registre. I kapittel 3 vil vi også belyse at enkelte importfremmende kontorer også har valgt å la registrene være åpent tilgjengelige for besøkende eksportører. Som vi skal se, er dette neppe like aktuelt for NORIMPOD.

2.4.7 Messer og utstillinger

Messedeltakelse dreier seg primært om den årlige messen for utviklingsland i Berlin, Partners for Progress. Hensikten med deltakelsen er å fremme handel direkte, men også å styrke NORIMPODs egen kontaktflate med og kunnskap om u-landseksportører og deres produkter. Deltakelsen har bestått i:

- 1) Felles informasjonskontor for NORIMPOD og andre tilsvarende kontorer (i 1986 Sverige, Danmark, Finland og Holland. Hvem som har deltatt har variert noe, fra 1983 har Danmark, Finland og Sverige alltid vært med, og fra 1986 Holland).
- 2) Fra og med 1982 arrangement av fellesreise for norske importører. Antall deltakere økte fra 20 i 1982 til 40 i 1986. NORIMPOD dekker ikke noen av importørenes utgifter, men fungerer i denne sammenheng som en slags tur-operator.

- 3) Deltakelse i og arrangement av diverse seminarer:
- 1986: «Messteknikk» - seminar for MUL-land, sammen med de øvrige nordiske land/Holland.
 - 1984/1985: Seminar for MUL-land om europeiske markedsforhold, sammen med de øvrige nordiske land + Holland (1985)/Vest-Tyskland (1984).
 - 1982: Deltakelse av NORIMPOD i diverse seminarer for eksportørene.

I Riksrevisjonens gjennomgåelse (s. 24) blir messebesøkene karakterisert «nærmest som reisebyråvirksomhet» med liten virkning på handelsvolumet; og som en unødvendig belastning av NORIMPODs ressurser. Med hensyn til Berlin-messen er det viktig å være klar over at denne er inndelt i land-utstillinger, der den primære hensikten blir å vise hva landene har å tilby. En slik messe har klart en lavere kommersiell verdi enn en produkt-orientert messe der man kan sammenlikne varetillbud og inngå kontrakter. Berlin-messens verdi er først og fremst at den for nye importører kan gi et bilde av hvilke varer man kan satse på i ulike land. Den kan dermed betraktes like mye som et informasjonstiltak som en kommersiell messe. Vi er tilbøyelig til å være enige med Riksrevisjonen når det gjelder «reisebyråvirksomheten», men anser at de øvrige aktiviteter er bedre begrunnede.

Ellers har NORIMPOD arrangert enkelte utstillinger eller bistått ved slike tiltak:

- «Tepper fra den tredje verden», Bryggen, Bergen - 1984 og Oslo Rådhus - 1983.
- Assistanse til utstilling arrangert av det indiske eksportråd (Trade Development Authority) i Oslo i 1983.
- Stand på forbrukermessen i 1981 med presentasjon av NORIMPOD og enkelte u-landsvarer.
- Assistanse til utstilling arrangert av Sri Lankas myndigheter i København - 1981.

Effekten av de ulike utstillingene kan sies å ha vært varierende. Mens teppeutstillingen var ment å øke interessen for u-landstepper mer generelt, ble det under forbrukermessen i 1981 registrert konkrete resultater. Utstillingen av indiske varer illustrerte imidlertid at slike utstillinger ikke blir vellykkede uten et avansert vareutvalg eller en veldefinert målgruppe.

Erfaringene tyder således på at utstillinger kan gi resultater, mens at utstillingene i regi av de enkelte u-landenes eksportråd ikke alltid vekker den ønskede interesse blant importørene.

2.4.8 Seminarer

I tillegg til de nevnte seminarer på Berlin-messen, har aktiviteten vært som følger:

- 1986: Seminarer i Zimbabwe og Zambia om markedsforholdene i de nordiske land, i samarbeid med de øvrige nordiske veiledningskontorer. Seminarene har også fungert som «fact-finding missions» for å kartlegge potensielle eksportprodukter til Norge.
- 1985: Halvdagsseminar i Oslo med representanter fra u-lands-ambassader om norske markedsforhold.
- 1984/85: Deltakelse i seminarer arrangert av det hollandske veiledningskontor (1984 og 85) og det svenske (1984).
- 1984: Seminar i Kenya, sammen med de øvrige nordiske veiledningskontorer, for produsenter og eksportører av frisk frukt, grønnsaker og blomster fra 8 afrikanske land.
- 1983: Seminar sammen med ITC og veiledningskontorene i Danmark og Sverige, for eksporterende produsenter av lærvarer fra en rekke utviklingsland. 8 deltakere i Oslo, fortsettelse i København og Stockholm.

- 1983: Seminar for eksportører av håndvevede bomullsstoffer fra Sri Lanka - med vekt på salg/markedsføring.
- 1980/82: Årlige seminarer for handelsattachéer fra utvikingsland, arrangert sammen med ITC - og i 1982 også de øvrige nordiske veiledningskontorer. I 1982 også eksportører blant deltakerne - for å sikre at informasjon kommer fram til denne gruppen.
- 1980: Svensk-norsk-finsk seminar for representanter fra 7 afrikanske land om de nordiske markeder for frukt, grønnsaker og blomster.

Det framgår at man etter 1982 ikke har hatt årlige seminarer for handelsattachéene - formodentlig fordi man finner det mer nyttig å ha seminarer for mer spesifikke målgrupper blant eksportørene.

En type seminarer der NORIMPOD ikke har deltatt er de spesielle GSP-seminarer som bl.a. EF har arrangert, og der IMPOD i Sverige har deltatt enkelte ganger. For Norge har UD enkelte ganger deltatt på slike seminarer, som det er en viss «etterspørsel» etter blant u-land. Seminarene blir tradisjonelt arrangert i forskjellige u-land, ofte for grupper av u-land i fellesskap. NORIMPODs deltakelse begrenses bl.a. av at den oppsøkende virksomheten skal være konsentrert om hovedsamarbeidsland og MUL-land. Det ville være naturlig om NORIMPOD fikk friere rammer til å delta i slike informasjonstiltak angående GSP-systemet i den grad dette er naturlig i arbeidsdelingen overfor andre organer som arbeider med dette.

2.4.9 Støtte til markedsføring

Det fins ikke noe detaljert regelverk for NORIMPODs markedsføringsstøtte, slik tilfellet er for f.eks. garantiordningen. Markedsføringsstøtten gis i henhold til § 10 i bestemmelsen av 1.8.1981. Det som framgår der er at:

- Støtte kan bl.a. omfatte produkttilpasning, utforming av emballasje og varemerke, markedsundersøkelser etc.
- Støtten skal begrenses til å gjelde en introduksjonsfase av rimelig lengde.
- Støtten skal fortrinnsvis gis for GSP-varer og tollfrie varer og kun omfatte varer fra hovedsamarbeidsland og MUL-land.

Ordningen ble innført fra 1980 etter at den - inspirert av IMPOD i Sverige - var foreslått i NOU 1980:44. Fram til desember 1985 ble alle søknader vurdert av styret. Senere har søknadene fra importørene blitt vurdert enkeltvis av styret dersom støttebeløpet overstiger 50.000 kroner. Mindre søknader behandles av NORIMPODs administrasjon. Søknader angående varer som ikke er tollfrie eller omfattet av GSP, behandles uansett av styret.

Ordningen har også blitt praktisert slik at det gis støtte til oppsøkende reiser som firmaer foretar i egen regi. I Innst. S.nr. 126 - 1980-81 uttalte utenriks- og konstitusjonskomitéen at «det ikke utelukkes at markedsføringstiltakene også kan omfatte finansiering av støtputelagre». Dette har dog ikke blitt noe av.

Normalt gis støtte opp til 50 prosent av totalutgiftene for de enkelte tiltak. Med hensyn til reiser i firmaenes egen regi dekkes vanligvis 50 prosent av utgiftene til flybillett. I visse tilfeller kan 25 prosent av billettutgiftene dekkes for reiser til andre u-land enn MUL/hovedsamarbeidsland, hvis det er snakk om spesielle hjelpeprosjekter.

De siste årene har utgiftene til denne ordningen vært som følger:

	1985	1986
Støtte til markedsføringstiltak	592	199
Støtte til reiser i firmaenes regi	33	32

Det framgår at det har vært en klar nedgang i markedsføringsstøtten fra 1985 til 1986. I 1986 ble det gitt tilsagn om støtte for 430.000 kroner, men en god del av dette ble ikke benyttet. Det er ikke oppgitt bestemte årsaker til nedgangen.

Søknadene om markedsføringsstøtte dreier seg for det meste om relativt små beløp. I 1985 var gjennomsnittlig støttebeløp 13.600 kroner, mens tallet i 1986 var ca. 20.000 kroner. Støtten går til annonsekampanjer, utstillinger, brosjyrer, kataloger, NEMKO-undersøkelser etc.

De fleste av søknadene om støtte synes å bli innvilget. Avslagene har bl.a. dreiet seg om varer som er kvotebelagt, og pressekampanjer som har hatt en for generell karakter til å falle under ordningen. Støtten er fordelt på mange ulike firmaer.

Som nevnt tidligere er vårt inntrykk at importørenes kjennskap til ordningen med markedsføringsstøtte er noe tilfeldig, og at det bør være en målsetning å styrke informasjonen om denne. Vi har også det inntrykk at heller ikke de som kjenner til ordningen, bruker den så mye som det hadde vært mulig. Dette kan skyldes holdninger hos importørene i retning av at «vi driver kommersiell virksomhet og trenger ikke statsstøtte» eller at «det er litt umoralsk at enkelte skal få støtte til sin egen markedsføring i Norge». Vi har ikke full oversikt over disse «ideologiske» grunner, men registrerer at enkelte importører er litt tilbakeholdende i sin bruk av ordningen. Et aspekt i denne sammenheng er naturligvis at importørene uansett må dekke halvparten selv, og dermed uansett må foreta en kommersiell vurdering av markedsføringstiltakene. Det «byråkratiske» aspektet kommer også inn; søknadene må være svært spesifikke og man kan derfor komme til at det kan være for arbeidskrevende å drive masse papirarbeid for å få støtte til en annonse e.l.

Et moment som har kommet til den siste tiden, er at det i 1987 har kommet søknader om markedsføringsstøtte som gjelder langt større beløp enn det som tidligere har vært aktuelt. NORIMPODs romslige budsjettsituasjon har også gjort det aktuelt å innvilge disse. Det har blant annet blitt gitt tilsagn om betydelige støttebeløp for å få til direkte import av visse landbruksvarer, noe som kan være til fortrengsel for etablerte importører som driver indirekte import. Dette har ført til relativt sterke reaksjoner fra handelsnæringens side, med det argument at det er snakk om konkurransevridende tiltak. Argumentene for å gi slik støtte har bl.a. vært at det aktuelle u-land mottar mye mer av bearbeidingsverdien når det er snakk om direkteimport av varene. At støttebeløpet er stort, må ses å bakgrunn av at den enkelte importør uansett må dekke halvparten selv. Hvis importøren er villig til å satse så mye for å fremme direkte import fra u-land, bør NORIMPOD kunne gi støtte. Dersom det ikke er kommersielt grunnlag for en slik markedsføring, vil konsekvensen være at tilsagnene ikke blir utnyttet fordi importøren ikke vil være villig til å bære sin egenandel.

Som nevnt har handelsnæringen reagert mot denne utvikling i bruk av markedsføringsstøtten. Dette ble også bekreftet i vårt møte med handelsnæringens organisasjoner. Enkelte representanter ga uttrykk for det synspunkt at man ikke burde gi støtte til enkelte firmaers markedsføring, men heller bruke disse midlene til generelle informasjons tiltak, blant annet via handelsnæringens egne organer. Fra enkeltfirmaer vi har snakket med, har vi likevel fått det inntrykk at mange anser den type markedsføringsstøtte som NORIMPOD har gitt de senere år, som nyttig og berettiget.

Den diskusjon som er referert ovenfor, viser at det på enkelte punkter naturlig vil være interessemotsetninger innenfor handelen når det gjelder u-landsimport. Det er selvsagt at når u-landsimport fører til betydelige endringer i markeds-situasjonen, vil de som berøres negativt også reagere. I en del tilfeller vil det være naturlig at NORIMPOD støtter tiltak som går på tvers av ønskene til etablerte handelsinteresser. Vi tror likevel at det er viktig at de enkelte ordninger er utformet slik at de har en tilstrekkelig *legitimitet* i forhold til handelsnæringen. Dette kunne man bl.a. sikre ved at støtten alltid må stå i et visst forhold til den import som realiseres. Hvis et firma får markedsføringsstøtte som er betydelig større enn den import som konkret er planlagt realisert i den samme perioden, er det naturlig å forvente negative reaksjoner selv om det kan være argumenter for at «det er i startfasen at markedsføringen må settes inn», o.s.v.

Når det gjelder landdrømmene for markedsføringsstøtten, vil vi komme tilbake til dette senere. Det samme gjelder støtten til produktutvikling o.l. som vi vil drøfte separat.

2.4.10 Garantiordningen

Garantiordningen ble etablert i september 1981 etter at den ble foreslått i NOU 1980:44. Formålet var å redusere risikoen ved direkte import fra u-land, således var noe av hensikten å erstatte indirekte med direkte import. Garantiordningen gjelder tap som følge av forsinket levering og/eller mangler ved varen. Ordningen er også omfattet av den tidligere omtalte § 10 i NORIMPODs bestemmelser, som innebærer at den begrenses til GSP-land og hovedsamarbeidsland og *fortrinnsvis* GSP-varer eller tollfrie varer. Videre skal støtten begrenses til å gjelde en introduksjonsfase av rimelig lengde. Utenrikskomiteén sa i Innst. S.nr.126 (18-81) at ordningen burde praktiseres fleksibelt. For øvrig sluttet komiteen seg til St.meld nr. 34 (80-81), som bl.a. sa at importørene selv måtte bære en hoveddel av risikoen.

I henhold til § 10 vedtok NORIMPODs styre i 1981 nærmere retningslinjer for garantiordningen. Disse regler fastslo bl.a. en grense på 60 prosent for den tapsandel staten dekker. Begrensningen til GSP/tollfrie varer var dessuten formulert absolutt og ikke «fortrinnsvis». Høsten 1982 uttrykte NORIMPODs styre ønske om en oppmyking av disse regler, bl.a. utvidelse av produktrammen og økning av den prosentvise dekning til 80 prosent. I tillegg ble det i styrets uttalelse (datert 23.4.82) om årsrapporten for 1981 sagt at man burde revurdere begrensningen til MUL/hovedsamarbeidsland. Det ble i denne sammenheng vist til utenrikskomiteens ønske om en fleksibel praktisering av ordningen.

I Handelsdepartementets brev til NORIMPOD av 15.11.82 ble reglene oppmyket bl.a. ved at prosentgrensen kunne økes til 70 prosent i «helt spesielle tilfeller». Videre ble det sagt at styret «kan i enkelte tilfeller også bestemme at ordningen skal gjelde andre varer» (dvs. andre enn tollfrie varer og GSP-varer). Landbegrensningen ble imidlertid ikke forandret.

Retningslinjene for garantiordningen er på nytt omtalt i u-hjelpsmeldingen (St.meld.nr. 36 - 1984-85). Det vises der til rapporten fra Statssekretærutvalget som i 1983-84 vurderte u-landsimporten av landbruksvarer:

«Utvalget foreslår også at garantiordningen for direkte import fra utviklingsland bør utvides til å gjelde alle landbruksprodukter, dekningsgraden ved et eventuelt tap bør forhøyes. Rammen bør likeledes vurderes utvidet også til å gjelde andre u-land enn de minst utviklede land (MUL) og hovedsamarbeidsland. I denne forbindelse bør en differensiert ordning vurderes slik at MUL og hovedsamarbeidsland oppnår garanti for alle produkt. Andre u-land bør gis garantidekning for GSP- og andre tollfrie varer, ifølge Statssekretærutvalgets innstilling.

Regjeringen vil bearbeide disse spørsmålene videre og tar sikte på å legge frem sine vurderinger for Stortinget så raskt som mulig».

NORIMPOD har tatt opp disse spørsmål overfor DUH og NORIMPODs styre. Debatten er nå i realiteten utsatt til den samlede vurdering av NORIMPOD og næringslivsordningene skal foretas. I «tilleggsmeldingen» (St.meld.nr.34, 1986-87) sies det ikke annet enn at landområdet bør utvides til å gjelde alle SADCC-land - dvs. at Angola, Swaziland og Zimbabwe bør inkluderes i ordningen (s. 61). Som nevnt ble dette bekreftet under Stortingets behandling i vår.

Tabell 2.5 viser utviklingen i bruk av garantiordningen i 1981-86. Det framgår at det har vært en gradvis økning i bruken av ordningen, til 11.9 mill. NOK for 1986. Garantirammen pr. år var fra starten 5 mill. kroner. I juni 1986 ble det vedtatt å øke rammen for dette år til 10 mill. kroner. På grunn av løpende avskrivninger innebar tilsagnsbeløpet på 11.9 mill. likevel ikke at rammen ble overskredet. Garantiansvaret ved utgangen av 1986 var på 6.3 mill. kroner. Rammen for 1987 var opprinnelig på 10 mill. kroner, men denne er nå økt til 20 mill. Tilsagnsbeløpet var primo september 1987 kommet opp i noe over 10 mill. kroner, ifølge NORIMPOD.

Når det gjelder tapsdekning, har dette kun utgjort 0.16 prosent av garantimassen, eller 36.000 kroner (27.000 kroner i 1986, 9.000 kroner i 1985). Budsjetterammen for dekning av tap har fra staten vært 0.5 mill. kroner pr. år, i 1986 ble dette øket til 1.0 mill. kroner. For 1987 er det ikke budsjettert eksplisitt for dette; det sies at «evt. tap vil om nødvendig bli foreslått dekket ved å omdisponere fra budsjettreserven» (Innst. S.nr. 3 - 1986-87, s. 32). NORIMPOD har for øvrig

opplyst (årsrapport 1985) at de er kjent med «en rekke reklamasjonssaker som ikke har resultert i krav om erstatning fordi partene er kommet til en rimelig ordning». Reglene for ordningen sier også at selgeren for å få garantiutbetaling må dokumentere at han har forfulgt sitt krav overfor selgeren «på en rimelig aktiv måte». I 1987 har det for første gang vært en sak med realisert tap som gjelder et noe større beløp. Dette gjaldt et vareparti med frukt der konserveringen var for dårlig.

Når det gjelder brukerne av garantiordningen, har NORIMPOD i årsrapporten for 1986 opplyst at den «for en stor del benyttes av de importørene som deltar i NORIMPODs innkjøpsreiser».

For 1986 skyldtes økningen særlig import fra Pakistan. Landfordelingen av garantiene var i 1986 som følger:

Bangladesh	15%
India	17%
Sri Lanka	4%
Pakistan	64%
<hr/>	
Sum	100%

For Pakistan sto to firmaer for henholdsvis 27 prosent og 32 prosent av garantiene alene. Den økning i 1987 som har ført til et press på garantirammen, skyldes i hovedsak de samme firmaer. Det er særlig håndklær og bomullsstoffer som bidrar til økningen.

Gjennom arbeidet med evalueringen har vi ikke fått et bredt bilde av importørenes erfaringer med garantiordningen. Vi har imidlertid fått en del innspill gjennom samtaler med handelsnæringens organisasjoner og med enkelte importører. Det vi sier om importørenes holdninger, må ikke oppfattes som noe «representativt utvalg» når det gjelder holdninger, men mer som synspunkter av interesse fra enkelte importører.

Det generelle bilde er at garantiordningen oppfattes positivt både av handelsnæringen og de enkelte importører, selv om den ikke har ført til omfattende utbetalinger og således hatt en «reell» effekt. Den oppfattes som et nyttig sikkerhetsnett for importører som skal etablere nye handelskontakter i u-land.

Vi har ikke fått inntrykk av at den prosentvise begrensning i hvilken andel som dekkes, oppfattes som et presserende problem blant de vi har snakket med. Denne prosentgrense innebærer at importørene selv får større ansvar for risiko-vurderingen. Dersom garantiene skulle dekke opp til 100 prosent, ville dette forutsette et bedre apparat for vurdering av risiko fra NORIMPODs side. Av denne grunn er det administrativt hensiktsmessig at garantiene overlater en del av risikovurderingen til importørene. Hvorvidt grensen bør være 60, 70 eller 80 prosent har vi ikke fått noe klart grunnlag for å ta stilling til.

Vårt inntrykk er for øvrig at bruken av garantiordningen er begrenset i forhold til hva som potensielt er mulig i dag. Enkelte importører ga således uttrykk for synspunkter som at «vi satser på solide leverandører med liten risiko, og trenger derfor ingen slik risiko-garanti». En annen faktor som kan bidra til å begrense bruken, er manglende kjennskap til ordningen. Det faktum at den særlig brukes av de som har deltatt i oppsøkende reiser, tyder på at bruken kan økes gjennom mer aktiv informasjon. Behovet for bedre informasjon om ordningen ble bl.a. tatt opp av Handelsdepartementet overfor NORIMPOD i 1982. Ettersom vår rapport ikke gir fullgodt grunnlag for å bedømme hvorfor bruken av ordningen er begrenset, bør det være aktuelt med ytterligere evalueringer av dette punkt senere.

Det er å bemerke at NORIMPOD er det eneste veiledningskontor som har en slik ordning. IMPOD i Sverige utredet spørsmålet i 1982 og anbefalte innføring av en tilsvarende ordning, men dette ble ikke politisk bifalt. IMPOD har ikke tatt opp spørsmålet i sin nye 3-årsplan, jfr. kapittel 3. Ellers ble det uttrykt en viss positiv interesse for konseptet i veiledningskontorene både i Nederland, Storbritannia og Canada.

Spørsmålet om landbegrensningene for garantiordningen vil bli drøftet på generell basis. En utvidelse av landrammen ville formodentlig føre til en betydelig økning i bruken av ordningen.

Dette kunne til en viss grad reguleres gjennom hvor strengt man praktiserer kriteriet om at garantiene skal gjelde etablering av ny handel i en introduksjonsfase.

Riksrevisjonen konkluderer i sitt arbeid at garantiordningen «ser ut til» å være en positiv faktor, og at det er behov for en utvidet tilsagnsramme. De sier at det lite som tyder på at utbetalingene under ordningen vil øke i vesentlig grad.

Det kan ellers tilføyes at få søknader om garanti blir avslått. De avslag som har vært, gjelder særlig varer som ikke er tollfrie eller dekket av GSP. En del garantisøknader for varer som er under kvoterestriksjoner i MFA, har blitt avslått.

Videre kan tilføyes at NORIMPOD fra 1983 innførte en beløpsgrense på 500.000 kroner, slik at garantisøknader for mindre beløp kunne behandles av administrasjonen.

2.4.11 Oppsøkende reiser

Disse kan inndeles i *innkjøpsreiser* og såkalte «*fact-finding missions*», der den sistnevnte type innebærer at man er på «varesøking» og ennå ikke er i fasen der kontrakter kan inngås. Aktiviteten på dette felt framgår av vedlagte tabell 2.6. Tabellen illustrerer at mange av reisene gjelder land/varer som følges opp med gjentatte reiser:

- Sri Lanka: Det har i 1980-86 vært foretatt 12 reiser som gjaldt import av håndvevede bomullsstoffer, i noen tilfeller kombinert med andre varer.
- Håndknyttede/håndvevede tepper fra India og Nepal: En reise i hvert av årene 1984, 1985, 1986, samt en reise til Nepal i 1982.
- Tekstilvarer fra Pakistan: Reiser både i 1986, 1985, 1983 og 1982.
- Kirurgiske instrumenter, Pakistan - reiser i 1980 og 1982.
- Bangladesh; jutevarer. kurvarbeidet etc. - reiser i 1981, 1984, 1985, 1986.
- India/silke - reiser i 1985, 1986.

Det framgår at de oppsøkende reisene i de fleste tilfellene krever kontinuerlig oppfølging over lengre tid og at de derfor har en slags prosjektkarakter.

Til NORIMPODs reiser blir importører invitert til å delta på selektiv basis, med grunnlag i NORIMPODs kontaktnett. Deltakerne får dekket 50 prosent av reise og overnatting, 100 prosent hvis de deltar som rådgivere. Budsjettutgiftene til slike reiser var i 1985 og 1986 henholdsvis 557.000 og 845.000 kroner. 1986 var et foreløpig høydepunkt i NORIMPODs reiseaktivitet (7 reiser + 2 seminarer). NORIMPOD sier at den oppsøkende virksomheten neppe kan utvides særlig mer med den nåværende bemanning. I virksomhetsplanen for 1987 er det oppgitt at 21 prosent av arbeidskapasiteten (= 1.3 årsverk) antas å gå til prosjektarbeid/opsøkende reiser.

I Riksrevisjonens undersøkelse synes det å være en viss begrepsklarhet mellom «besøksreiser» og «*fact-finding missions*». Det sies at *fact-finding missions* gir størst resultater og bør prioriteres. Denne konklusjon synes bl.a. å være basert på at konsulentvirksomhet overfor eksportørene er det mest effektive. Slik konsulentvirksomhet kan forekomme både under «*fact-finding missions*» og «*innkjøpsreiser*».

Statistikken i tabell 2.1 gir visse holdepunkter for å vurdere resultatet av de enkelte reiser. Det framgår der at reisene for å fremme import av tekstilvarer fra India (tepper, sengelinnet), Pakistan (tepper, husholdningstekstiler) og Bangladesh (klær) har gitt positive resultater. Arbeidet med hensyn til kurvmakerarbeider fra Bangladesh ser også ut til å ha gitt resultater. Importen av kirurgiske instrumenter fra Pakistan har også økt, men dette har skjedd etter 1983 slik at det er vanskelig å si om det skyldes innkjøpsreisene. Det har også vært resultater i forhold til Nicaragua (bananer). Når

det gjelder bomullsstoffer fra Sri Lanka, og lærvarer fra Kenya, har aktiviteten ikke hatt de ønskede virkninger. Resultatene har også vært begrensede i forhold til Malawi, Lesotho og Botswana.

Det kan synes naturlig at NORIMPOD selv foretar en viss resultat-evaluering av de enkelte reiser. Dette skjer også til en viss grad i dag gjennom de rapporter som utarbeides. Man kan heller ikke legge for ensidig vekt på handelsstatistikken; ettersom reisene også kan ha positive virkninger gjennom at eksportørene får nyttig markedsinformasjon fra importørene. Det må likevel være grunn til å spørre om resultat-evalueringen har vært tilfredsstillende når man for eksempel ser på det store antall reiser til Sri Lanka i forhold til de små resultater dette har gitt. Dette er likevel et unntak; generelt er inntrykket at reisene har vært en resultatorientert aktivitet med positive effekter. Vi sier ikke med dette at aktiviteten på Sri Lanka ikke har vært resultatorientert, men at de moderate resultater kan tyde på at man burde ha valgt litt andre virkemidler enn å arrangere to innkjøpsreiser i året. Dette har også nå skjedd ved at man legger større vekt på konsulentbistand til produktutvikling/design.

Når det gjelder importørenes motivasjon for å delta i reisene, samt deres vurderinger, har vi også her et spedit grunnlag for å komme med klare konklusjoner. Vårt inntrykk er at de oppsøkende reisene særlig har stor betydning for små importørers mulighet til å komme i kontakt med u-landenes markeder. Enkelte av de større importørene legger noe mindre vekt på deltakelse i disse reisene. Flere importører sa at de heller ville bruke sine egne kontakter i u-landene enn de eksportører NORIMPOD hadde valgt ut gjennom kontakt med u-landenes eksportråd. I slike tilfeller kan det være at importører deltar i turen delvis for å få reisen subsidiert. Det sier også seg selv at reisene fungerer ulikt avhengig av hvor kommersielt interessante landene og produktene er. I de «vanskelige» tilfellene må NORIMPOD av og til drive med aktiv overtalelse for å få med importører på reisene. I slike tilfeller vil også en positiv holdning til NORIMPODs arbeid generelt være et viktig grunnlag for importørenes interesse.

2.4.12 Konsulentbistand og tiltak på produksjonssiden

I forbindelse med de oppsøkende reisene til NORIMPOD, har det hele tiden vært aktuelt å drive veiledning for å øke eksportørenes tilpasning til det norske markedet. Vanligvis har dette skjedd gjennom importørenes deltakelse i de oppsøkende reisene. I enkelte tilfeller har reisene blitt lagt opp spesielt med henblikk på slik rådgivning, og importører/sakkyndige er blitt spesielt engasjert. Nylig har NORIMPOD også utvidet dette til å gjelde betalt, profesjonell konsulenthjelp over lengre tid. Dette har skjedd med hensyn til bomullsstoffene fra Sri Lanka, der man i 1986 vedtok å finansiere et 6-måneders opphold for en designer med tekstilteknisk bakgrunn. Vi vurderer dette som en interessant videreføring av NORIMPODs virksomhet, og anser det som viktig å vurdere om utvidet konsulentbistand kan være en måte å styrke NORIMPODs virksomhet.

Det vil videre være av stor betydning å vurdere mulighetene for «tiltak på produksjonssiden» som har vært drøftet i den senere tid. Dette ble bl.a. nevnt i St.meld.nr. 36 (1984-85) - s. 80. Det ble der sett i sammenheng med overføringen av NORIMPOD til DUH. I forbindelse med budsjettbehandlingen for 1987 ble det sagt at markedsføringsstøtten skulle utvides til «også å omfatte støtte til tiltak på produksjonssiden i utviklingsland». Det har imidlertid vist seg at det ikke har vært klarhet om hva som ligger i denne formulering. NORIMPOD har gått inn for det at i en viss, begrenset utstrekning skal kunne gis støtte til innkjøp av produksjonsutstyr, mens DUH på dette punkt har inntatt en mer tvilende holdning. DUH har derimot sagt seg positiv til at man satser mer på faglig bistand til produktutvikling. NORIMPOD har i årsrapporten for 1986 konkludert med at «Hvis det ikke er ønskelig at NORIMPOD skal beskjeftige seg med å løse grunnleggende problemer når det gjelder å få frem bedre eksportprodukter fra våre hovedsamarbeidsland, bør alternativet være at NORIMPOD får anledning til å arbeide med mere avanserte utviklingsland hvor det er lettere å finne brukbare produkter». (s. 15). Spørsmålet om tiltak på produksjonssiden anses m.a.o. som grunnleggende for NORIMPODs videre utviklingsstrategi.

Siden drøftingen av dette er viktig, skal vi referere DUHs syn slik det framkommer i brev fra statsråd Vetlesen til styreformann Mollnes av 23.2.87:

«Erfaringer har til overmål vist at en løser ingen problemer ved bare å anskaffe et stykk maskineri til en virksomhet i u-land. For å oppnå en reell forbedring fordrer dette i tillegg et langt mer

omfattende engasjement i form av oppfølging med opplæring, drift og vedlikehold. Uten at slik assistanse er sikret kan en investering vise seg å få liten eller ingen nytte. Det sier seg selv at NORIMPOD ikke har kapasitet til å påta seg et slikt ansvar og det bør vel heller ikke legges opp til en slik ekspansjon i NORIMPOD, idet en da vil få et «mini-NORAD».

På den annen side avviser jeg ikke problemstillingen, men henviser da i første omgang til NORAD for å forsøke å finne fram til mulige løsninger på de prosjekter du nevner i ditt brev».

NORIMPOD har på sin side presisert at deres hensikt ikke er en massiv opprusting av u-landenes produksjonsapparat, ei heller tiltak overfor bedrifter som lider av så grunnleggende problemer at det ikke hjelper å anskaffe supplerende produksjonsutstyr. Tiltakene skulle dekke 50 prosent av anskaffelse av produksjonsutstyr som var spesifikt innrettet på å gjøre bedriftene i stand til å eksportere til Norge. NORIMPOD har argumentert med at en ordning med *lån* ikke er like attraktivt.

Hittil har man konkret vurdert to ulike prosjekter av den type NORIMPOD har i tankene. Det ene gjaldt et garveri i Kenya, mens det andre gjaldt innkjøp av maskineri til en messingvareprodusent i Bangladesh. Prosjektet i Kenya synes nå uaktuelt på grunn av problemer med råvarekvaliteten. Prosjektet i Bangladesh vil imidlertid videreføres, ettersom NORIMPOD allerede har forpliktet seg til å gi støtte til kjøp av maskiner og opplæring i bruken av dette. En norsk messingprodusent har vært brukt som konsulent. Maskinkjøpet vil støttes med 100.000 kroner av NORIMPOD.

Et tredje prosjekt som gjelder produksjon av kurvmøbler i Bangladesh, har vært drøftet på et mer forberedende stadium, men synes nå ikke lengre aktuelt.

Debatten om tiltak av den type som her er omtalt, viser at man, dersom NORIMPOD vil drive bistand ut over konsulenttjenester, kommer inn på mer grunnleggende bistandspolitiske spørsmål. Det er verd å merke seg at disse spørsmål allerede i 1980 ble tatt opp til diskusjon - jfr. avsnittet om regelverk og politisk bakgrunn. Opprusting av enkeltstående eksportbedrifter i u-land vil være en bistandsform som er helt på siden av den tradisjonelle form for norsk bistand. Det må antas å være vanskelig å kanalisere slik bistand gjennom de ordinære bistandskanalene (stat til stat). Alternativene dersom man vil drive slik bistand blir dermed enten utvikle særlige bistandsprogrammer rettet mot u-landenes eksportindustri, eller å godta at NORIMPOD medvirker i den typen prosjekter som er skissert. Ettersom dette er et spørsmål av mer prinsipiell karakter, vil vi komme tilbake til det i kapittel 6.

2.4.13 NORIMPODs «lobbyfunksjon»

Da NORIMPOD i 1980 ble etablert på permanent basis, uttalte utenrikskomiteén bl.a. (Innst.S.nr 126 (1980-81), s. 3) at «NORIMPOD må kunne bidra til å belyse sider ved norsk importpolitikk som begrenser mulighetene for økt direkte import fra utviklingsland». Det ble også presisert at NORIMPOD burde ha en mest mulig frittstående karakter, og at den formelle tilknytning til Handelsdepartementet burde begrenses til rent administrative spørsmål. I Innst.S.nr. 188 (1982-83) uttalte utenrikskomiteén bl.a. at «... det er ønskeleg at eit organ som NORIMPOD kan nytte sine røymsler til å delta i den allmenne prinsippdebatten om utforminga av norsk importpolitikk overfor utviklingslanda». (s. 6).

I praksis har NORIMPOD opplevd at de norske kvoterestriksjonene ofte har omfattet varer som har vært blant de mest interessante med hensyn til import fra utviklingsland. I sine årsrapporter har NORIMPOD påpekt en del av disse problemer. I den offentlige debatt må det generelt sies at NORIMPOD har holdt en lav profil. Når det gjelder departementale drøftinger om importpolitikken, har NORIMPOD ikke systematisk blitt trukket inn i drøftingene. NORIMPOD deltar imidlertid i preferanseutvalget (som drøfter GSP) og de har der ved ulike anledninger tatt opp spesielle saker. NORIMPOD ble også trukket inn i sluttbehandlingen av rapporten fra Statssekretærutvalget angående import av landbruksvarer.

I den offentlige debatt om NORIMPOD hevdes det til tider at kontoret burde ha en enda mer frittstående stilling enn i dag, for å ha en sterkere profil i debatten om bl.a. handelspolitikken. Det

synes å være liten tvil om at NORIMPODs mulighet til å fungere som pressgruppe vil styrkes i en slik situasjon. Så lenge NORIMPOD er et rent offentlig organ, vil det med nødvendighet være visse problemer med hensyn til rollen som pressgruppe. Via departementenes plass i styret, eller via kontakt departementene imellom, vil problemer i slike spørsmål bli tatt opp på en måte som sikrer en viss «borgfred».

I den praktiske virksomhet til NORIMPOD har det i visse situasjoner vært spenninger i forhold til restriksjoner og næringsinteresser. I 1983 framkom således reaksjoner fra tekstilindustrien mot NORIMPODs engasjement med hensyn til bomullsvevnader fra Sri Lanka, som ikke er GSP/tollfritt. I 1985 økte importen av sengetøy fra Pakistan, delvis som et bi-resultat av NORIMPODs oppsøkende reiser. Denne økning førte til at Handelsdepartementet ba om forhandlinger for å innføre restriksjoner fra begynnelsen av 1986. I 1986 har styret slått fast at NORIMPOD står fritt til å drive importfremmende virksomhet for tekstilvarer som ikke er kvotebelagt for det aktuelle land - selv om den aktuelle vare måtte være kvotebelagt for andre u-land. Styret har imidlertid vært tilbakeholdende med å innvilge garantier eller markedsføringsstøtte for typiske kvotevarer. Dette kan begrunnes i henhold til de generelle bestemmelser for NORIMPOD (begrensningen til GSP-varer og tollfrie varer).

NORIMPOD har hele tiden arbeidet innenfor relativt klart definerte grenser for sin aktivitet. Det er grunn til å merke seg at uttalelsene fra Stortinget helt tilbake til den omtalte GSP-innstilling gir grunn til å tro at det hadde vært grunnlag for en utvidelse av NORIMPODs virkefelt. Når dette ikke har skjedd, skyldes det delvis at NORIMPODs egne organer ikke har hatt den tyngde som skulle til for å tvinge gjennom en oppfølging av Stortingets synspunkter, og delvis at departementene har vært relativt konservative i sin rolle overfor NORIMPOD. Det er grunn til å tro at det politiske landskap i flere år har vært slik at det hadde vært mulig å foreta endringer i NORIMPODs rammevilkår.

Med hensyn til NORIMPODs profil i debatten om disse spørsmål er dette ikke bare et spørsmål om formell status, men også om nivå, personer etc. Det finnes eksempler på offentlige organer som utøver en sterkere lobby-funksjon.

2.4.14 NORIMPODs organisatoriske tilknytning/styrets funksjon

Dette spørsmål vil i sin helhet bli drøftet i kapitlet om status, målsettinger og virkemidler.

2.4.15 Personellressurser og budsjett/regnskap

Som følge av behandling av St.meld.nr 34 (1980-81) ble NORIMPODs bemanning utvidet til å være en kontorsjef, 3 saksbehandlere og 2 kontorfullmektiger. En oppjustering av leder- og nestlederstillingene ble også foreslått, men ikke godkjent av Finansdepartementet.

En av de ledige saksbehandlerstillingene ble i 1982 ikke besatt «i påvente av at utviklingen vil vise hvilke arbeidsoppgaver som det er størst behov for å løse» (årsrapport 1982). Dette ble heller ikke avklart i 1983, og den ledige stilling ble først besatt 20.9.84. Fra 1.7.84 ble også en av de to kontorstillingene oppjustert til førstesekretær. En av saksbehandlerne sluttet 31.13.85 og etterfølger ble ansatt 1.8.86.

NORIMPOD har hele tiden vært finansiert med bistandsmidler. NORIMPODs budsjettsituasjon framgår av tabell 6. Denne viser at det har vært en markant økning i både bevilgede og anvendte midler i perioden 1980-86. Samtidig viser det at NORIMPOD ikke har klart å bruke opp pengene de har fått. For lønn/godtgjørelser og varer/tjenester unntatt prosjektmidler er budsjettutnyttelsen for 1980-85 i gjennomsnitt 77 prosent. For prosjektmidler, som brukes til bl.a. oppsøkende reiser og markedsføringsstøtte, er budsjettutnyttelsen i 1980-86 i gjennomsnitt 73 prosent. Særlig i 1986-87 har det vært en kraftig økning i prosjektbevilgningene. Det er tydelig at NORIMPOD med den nåværende driftsform ikke er i stand til å bruke de pengene de får tildelt. Denne situasjonen kan ikke unngå å ha konsekvenser for vår evaluering. Vi anser at problemstillingen snarere enn å bruke sparekniven/snu på skillingen, må være å finne effektive måter å drive et importfremmende arbeid overfor u-land.

Den videre vurdering av disse spørsmål vil vi komme tilbake til i kapittelet om mål, status og virkemidler.

2.4.16 NORIMPODs kontorsituasjon

NORIMPOD har de siste 5 årene flyttet 4 ganger (i tillegg til flytting etter brannen i 1979). Ny flytting er nå planlagt. Den stadige flytting og usikkerhet har bidratt til å svekke kontinuiteten i NORIMPODs arbeid. Mer permanente løsninger bør tilstrebes.

3. NORIMPOD SAMMENLIKNET MED TILSVARENDE KONTORER I ANDRE LAND.

3.1. Innledning

ITC (Det internasjonale handelssenteret i Geneve) oppgir i sin oversikt at 23 land har kontorer som har til oppgave å fremme importen fra utviklingsland. Det er imidlertid langt færre enn dette som har selvstendige kontorer av typen NORIMPOD. Det største av samtlige kontorer er CBI i Rotterdam. I neste kategori kommer IMPOD i Sverige, og videre NORIMPOD, Trade Facilitation Office i Canada, DeCTA (Developing Countries' Trade Agency) i Storbritannia, Importfremmekontoret for u-landsprodukter i Danmark og PRODEC-import i Finland. En rekke av de andre landene i ITC's liste har oppgitt kontorer der aktiviteten for å fremme u-landsimport er en bi-oppgave i forhold til andre arbeidsfelter. Dette gjelder f.eks. Frankrike, Sveits, USA og Japan, samt en del øst-europeiske land. (Ifølge ITC har det tidligere vært egne kontorer av denne type i USA, Frankrike og Belgia, men disse er lagt ned.) I ITCs liste er også oppgitt en del kontorer som i realiteten driver en svært liten aktivitet på dette felt, men som er oppgitt av de ulike regjeringene «for syns skyld».

Allerede oversikten ovenfor viser at vurderingen av behovet for kontorer av typen NORIMPOD varierer sterkt mellom ulike land. Dersom vi sammenlikner arbeidsmetodene til de mest utviklede kontorene, finner vi også betydelige variasjoner. Noe av dette kan forklares ut fra forskjellen mellom de ulike markeder som kontorene opererer i, noe kan forklares ut fra politiske faktorer, men enkelte forskjeller synes å være mer «historisk» betingede og uavhengige av «objektive» faktorer.

Dette er desto mer sannsynlig fordi det her er snakk om relativt små og selvstendige organisasjoner der det vil være et visst spillerom for personlig påvirkning og preferanser. Hvis ett kontor ledes av en person med bakgrunn i handelsnæringen, vil resultatet sikkert bli forskjellig fra om denne lederen hadde bakgrunn fra f.eks. utenriksstjenesten. Lederen for IMPOD i Sverige har f.eks. bakgrunn fra utenriksstjenesten, og dette har sikkert noe å si for å forklare forskjellene i aktivitetens innretning mellom IMPOD og NORIMPOD.

Det er derfor flere grunner til å tro at en studie av erfaringene fra andre land kan gi et internasjonalt perspektiv som kan styrke grunnlaget for en vurdering og videreutvikling av NORIMPOD's arbeid. Vi har derfor lagt vekt på å inkludere dette i evalueringen. På grunn av begrenset tid og begrensede ressurser har vi vært nødt til å velge ut et fåtall kontorer som vi har studert nærmere. Det var da naturlig å velge de øvrige nordiske kontorer (i Danmark, Sverige og Finland, på Island har man ikke noe slikt kontor) samt CBI i Nederland, som er det største av disse kontorene. Vi har besøkt kontorene i Danmark og Nederland, mens framstillingen av IMPOD i Sverige og PRODEC-import i Finland er basert på skriftlig materiale og telefonsamtaler. Vi har også hatt samtaler pr. telefon med DeCTA i London, og inkluderer en kort beskrivelse av deres aktivitet. Fra Trade Facilitation Office i Canada har vi mottatt en del skriftlig materiale, samt hatt telefonsamtaler, og vi tar med en kort omtale. Oversikten over kontorene i Danmark, Sverige og Finland (inkl. sammenlikningen av behandlingen av varetilbud) er utarbeidet av Eva Lindstrøm, mens resten av teksten er utarbeidet av Arne Melchior.

I det følgende presenteres først en oversikt over hvert enkelt av de kontorer vi har tatt for oss. Etter dette følger en generell drøfting av likheter og ulikheter, samt hvilke konsekvenser denne sammenlikningen kan ha i forhold til NORIMPOD's aktiviteter.

3.2. Danmark: Importfremmekontoret for u-landsprodukter

Den 1. januar 1977 inngikk det danske grossistforbundet, Grosserer-Societetet, avtale med DANIDA (Utenriksdepartementets avdeling for internasjonalt utviklingssamarbeid) om at det på departementets oppdrag skal bistå utviklingslandenes med deres markedsføring av produkter til Danmark. Avtalen, som omfattet en tre-års periode, har blitt forlenget flere ganger og gjelder for øyeblikket fram til utgangen av 1988. Samtidig med opprettelsen av Importfremmekontoret ble det innenfor Grosserer-Societetet opprettet et såkalt u-landsutvalg som skal assistere Importfremmekon-

toret med råd i spørsmål som angår ulike bransjer. Det rådgivende organet møtes et par ganger pr. år, men har også til oppgave å bistå i kontorets daglige arbeide i ulike konkrete spørsmål.

Importfremmekontorets målsetting er presisert i avtalen med DANIDA. Der fremgår det at kontoret påtar seg følgende oppgaver:

- 1) I overensstemmelse med samarbeidet og reglene innenfor EF å forberede og gjennomføre besøk i Danmark av forretningsdelegasjoner fra utviklingslandene, som kommer i stand gjennom EFs samarbeid med ACP-landene (utviklingsland som er tilsluttet Lomé-konvensjonen) og ikke-assosierte utviklingsland.
- 2) Forberede og gjennomføre besøk i Danmark av markedsundersøkelsesdelegasjoner fra utviklingsland som kommer i stand gjennom Utenriksdepartementets samarbeid med ITC (det internasjonale handelssenteret i Geneve).
- 3) Forøvrig å bistå firmaer i utviklingslandene i deres bestrebelser på å øke eksporten til Danmark.
- 4) Når det gjelder punkt 1 og 2 ovenfor, arbeide for prioritering av de fattigste utviklingslandene.

Det danske Importfremmekontoret er det minste av de nordiske importkontorene. Budsjettet, som via DANIDA finansieres av statlige bistandsmidler, beløp seg i budsjettåret 1987 til knapt 1.2 millioner DKK. I tillegg kommer 0.4 millioner i særskilte midler for det nordiske samarbeidsprosjektet med SADCC-landene. Av det ordinære budsjettet utgjøres mer enn 4/5 av utgifter til leie, sekretariatfunksjon samt lønninger. Importfremmekontoret har for øyeblikket fire ansatte.

Virksomheten inndeles i fem hovedområder. Det første, *kontaktformidling*, består for en stor del av å ta imot og formidle henvendelser fra eksportører i utviklingsland. I løpet av 1986 ble knapt 2000 henvendelser mottatt hvorav en drøy fjerdedel ble publisert i den månedlige bulletinen (Importorientering). Dessuten ble ca. 50 tilbud utsendt direkte til potensielt interesserte agenturer og importører. For å forbedre kvaliteten på utformingen av de ulike tilbudene sender kontoret ut en informasjonsbrosjyre, «Exporting to Denmark», til eksportører som har kommet med mangelfull informasjon om produkttilbudet. Som i Norge kommer de fleste tilbudene fra India og Pakistan. Andre land som av Importfremmekontoret blir vurdert som «dynamiske» er Thailand og Malaysia. Kontoret understreker at arbeidet med henvendelsene er svært ressurskrevende; et helt årsverk - dvs. 1/4 av de totale personellressursene - oppgis å gå til denne virksomhet.

Også arbeidet med å arrangere besøk og program for handelsdelegasjoner legger beslag på en viktig del av Importfremmekontorets ressurser. Besøk av handelsdelegasjoner gjennomføres i samarbeid med ambassader og handelskontorer i Danmark samt eksportråd og/eller handelskontor i det aktuelle land. I løpet av 1986 ble det gjennomført tilsammen mer enn 200 individuelle møter mellom delegasjonsdeltakere og danske importører.

Det tredje virkeområdet utgjøres av de såkalte *fact-finding*- og markedsundersøkelsesdelegasjoner. Kontorets bidrag til denne type besøk består av generell markedsrådgivning og forberedelser til møter med danske firmaer og myndigheter.

Et område der Importfremmekontoret oppgir at man ønsker økte ressurser er *innkjøpsdelegasjoner*. I løpet av 1986 ble det gjennomført 2 innkjøpsreiser (til Thailand og Pakistan) med deltakere fra ulike danske agentur- og importfirmaer. Disse reiser resulterte bl.a. i ordrer for mer enn 20 millioner DKK.

Til slutt deltar Importfremmekontoret i ulike typer av *seminarer*. Kontoret har tidligere, ofte i samarbeid med andre nordiske importkontorer, arrangert produktseminarer i visse utviklingsland. Disse seminarer har til hensikt å gi importørene et oversiktlig bilde av produksjonsforholdene, transportmuligheter etc. Samtidig gis eksportørene i utviklingslandet en introduksjon til markedsforholdene og importbestemmelsene i importlandet.

Ettersom det danske importkontoret er lite blir virksomheten av naturlige årsaker mer *generelt innrettet* enn i f.eks. Norge og Sverige. I løpet av den ti-års perioden som er gått, da antall ansatte har økt fra to til fire, har likevel arbeidet delvis endret karakter i retning mot mer oppsøkende virksomhet. Kontoret ønsker også å utvide denne del av arbeidet der man mer direkte henvender til representanter for ulike bransjer. I stedet ønsker man å begrense de ressurser som går til kontaktsvirksomhet, spesielt når det gjelder det relativt omfattende arbeidet med ulike henvendelser fra eksportører i utviklingsland.

Et viktig skille mellom Importfremmekontoret og NORIMPOD er det danske kontorets kopling til *grossistforbundet*. Fra dansk side blir det hevdet at denne kopling var svært verdifull i «innkjøringsperioden» under kontorets første virkeår. I dag betoner man særlig fordelene med det såkalte u-landsutvalget, som har bidratt til å skape et vel fungerende kontaktnett med representanter for ulike bransjer. Koplingen til grossistforbundet kan, ifølge Importfremmekontoret, dessuten ha bidratt til at kontoret har en friere stilling i forhold til departementet enn tilsvarende organisasjon i f.eks. Norge. Til en viss grad skulle dette kunne virke inn på f.eks. hvilken type land man velger å satse på.

Et annet skille mellom Importfremmekontoret og importkontorene i det øvrige Norden kommer av Danmarks *medlemsskap i EF*. Representanter fra importkontorene i EF-landene møter med EF-kommisjonen to ganger i året. Importfremmekontoret anser likevel at samarbeidet med EF-kommisjonen for å fremme importen fra u-landene går svært tregt. Møtene innen EF fungerer i første rekke som informasjonsutveksling.

Importfremmekontoret forsøker løpende å gjennomføre *evalueringer* av virksomheten, bl.a. gjennom å sende ut spørreskjemaer til danske importører som har vært i kontakt med besøkende handelsdelegasjoner eller deltatt i innkjøpsreiser. Dessuten blir det foretatt oppfølginger av ulike aktiviteter gjennom kontakter av mer uformell karakter med ulike importører. Importfremmekontoret oppgir at man i dag ikke har ressurser til å gjennomføre evalueringer av virksomhetens mer langsiktige effekter.

3.3. Sverige: IMPOD

Det svenske importkontoret for u-landsprodukter ble etablert i 1975 og er i dag det største importkontoret i Norden. Budsjettet, som finansieres av bistandsmidler, beløp seg i budsjettåret 1986/87 til 9.5 millioner SEK. For øyeblikket har kontoret 12.5 ansatte.

Ifølge retningslinjene er IMPODs oppgave «å fremme import til Sverige fra u-land for å øke disse landenes eksportinntekter og derigjennom bidra til deres utvikling. Kontoret skal bistå u-land med informasjon og veiledning når det gjelder avsetningsmuligheter og markedsforhold i Sverige samt formidling av kontakter med det svenske markedet og svenske firmaer».

Virksomheten er oppdelt på to hovedprogrammer.

Program 1, *markedsinformasjon*, omfatter innsatser innenfor feltene informasjonstjenester, markedsrådgivning og utdanning og er tilgjengelig for alle ikke-europeiske utviklingsland.

Program 2, *landsamarbeid*, omfatter fordypet innsats for å fremme importen fra visse u-land. Det er her snakk om aktivt oppsøkende virksomhet, som f.eks. kan omfatte markedsundersøkelser, deltakelse i innkjøps- og salgsdelegasjoner samt deltakelse i ulike messer og kampanjer.

IMPODs *informasjonsservice* består bl.a. av utgivelse av et antall publikasjoner. «IMPOD Kontakt» gis ut fire ganger pr. år og distribueres til svenske importører og interesseorganisasjoner med den hensikt å informere om u-landenes eksportmuligheter på ulike produktområder. «Exporters Guide to Sweden» er en håndbok som gir en oversikt over svenske importbestemmelser. Den inneholder også kortfattet informasjon om Sverige og det svenske markedet, tollprosedyrer og offertlovgivning. Hvert år distribueres ca. 5000 eksemplarer til eksportører i u-land. «Newsletter from IMPOD» utkommer seks ganger pr. år og blir i tillegg til u-landseksportører også distribuert til eksportråd, banker og u-landsambassader. Publikasjonen gir aktuell informasjon om det svenske markedet og

inneholder også annonsering av svenske forretningsforespørsler. Såvel «Exporters Guide to Sweden» som «Newsletter» kommer ut på engelsk, fransk og spansk. Til slutt utgis også publikasjonen «IMPOD's Fashion Service» som sendes ut kvartalsvis til teko-eksportører i u-land for å informere om svenske motetrender, messer etc. IMPOD vurderer å komplettere med tilsvarende informasjons-tjenester på visse andre motebetonte felter, f.eks. vesker, sko o.l.

Virksomheten på området *markedsrådgivning* består for en stor del av arbeid med ulike henvendelser fra eksportører i u-land. I budsjettåret 1985/86 var antallet innkomne forretningsforespørsler ca. 1800. IMPOD besvarer alle tilbud med et standardbrev der det kreves ytterligere informasjon og der det blir ytret ønske om brosjyrer, prøver etc. Som følge av dette bortfaller i gjennomsnitt 60 prosent av tilbudene.

Resterende eksportører som kommer med de ønskede opplysninger granskes og dersom forutsetningene for eksport anses å foreligge blir tilbudene annonsert i «IMPOD Kontakt». Det svenske importkontoret hevder at man i denne forbindelse har en hardere utsiling enn hva tilfellet er for de øvrige nordiske importkontorene.

Siden starten i 1975 har IMPOD produsert markedsundersøkelser på ulike produktområder. Markedsundersøkelsene beskriver på ca. 5-10 sider avsetningsmulighetene på det svenske markedet, forutsetninger og regler for import til Sverige samt importstatistikk. Omkring fem nye markedsundersøkelser blir laget hvert år og i dag foreligger ca. 40 undersøkelser hvorav flertallet angår produktområdene matvarer, konfeksjon og håndverksprodukter.

IMPOD tilstreber en effektivisering av den interne behandling av forretningstilbud og arbeidet med å knytte sammen eksportørers tilbud med importører som har søkt produkter. Fra 1982 har det innenfor IMPOD pågått oppbygging av databaserte importør- og eksportørregistre. Importørregisteret inneholder ca. 3000 importører. For hvert foretak noteres opplysninger om produktgrupper, størrelse, kategori og kontaktpersoner. Gjennom registeret har mulighetene for kontakt med importørene blitt forbedret og utsendelse av selektivt informasjonsmaterieell, arrangement av besøksprogrammer etc. blitt forenklet. Eksportørregisteret er bygd opp på tilsvarende måte, og brukes til dels ved utsendelse av publikasjonene «Newsletter» og «Fashion Service», dels ved forespørsler fra svenske importører.

IMPODs virksomhet innenfor området *utdanning* består i første rekke av seminarer, der ulike former gradvis har blitt utviklet i løpet av de senere år. En type har henvendt seg til handelsattachéer fra u-land der hensikten har vært å skape et kontaktnett og gi praktisk informasjon om det svenske markedet. I samarbeid med importkontoret i Finland samt ITC har seminarer blitt arrangert om kommunikasjon og koordinering av informasjon mellom u-landsambassader og den eksportfremmende myndigheten i hjemlandet. Et annet emneområde har berørt handelsfremmende tiltak og handelsforbindelser mellom u-land og i-land. Dessuten har ulike produktspesialiserte seminarer blitt arrangert, dels i egen regi, dels i samarbeide med importkontorene i det øvrige Norden.

I løpet av de senere år har en tyngdepunktsforskyvning skjedd innenfor IMPODs virksomhet fra program 1, markedsinformasjon, til program 2, landsamarbeid. I løpet av den siste femårs-perioden har landsamarbeidets andel av IMPODs totale ressurser økt fra ca. 40 prosent til ca. 60 prosent.

Hvilke land som skal prioriteres ved landsamarbeidet bestemmes til dels ut fra bistandsbehov, noe som i hovedsak har medført satsinger på programland, dels ut fra u-landets praktiske og kommersielle muligheter til å eksportere til Sverige. Fra IMPODs side blir det framholdt at det ofte foreligger en konflikt mellom disse to kriterier ettersom de kommersielle forutsetningene i de land som har størst bistandsbehov er svært begrensede. IMPODs mere kortsiktige kommersielle støtte har derfor i økt utstrekning kommet til å berøre land som har et visst utviklingsnivå.

I budsjettåret 1985/86 var til sammen 26 land omfattet av landsamarbeidet. Av de totale ressursene gikk ca. 66 prosent til u-land i Asia, en andel som har økt kraftig de seneste år.

Den virksomhet som betegnes som landsamarbeid omfatter en rekke ulike aktiviteter. *Rekognoseringsreiser* utføres av en IMPOD-representant (som ofte er tilfellet ved begynnelsen på et landsamarbeid) eller av en potensiell importør. Hensikten er å orientere seg om hvorvidt forutsetningene for

eksportforretninger overhodet er til stede. Deretter konkretiseres forslag til fortsatte innsatser, f.eks. *innkjøpsreiser* som utføres av importører under medvirkning av representanter fra IMPOD. Ved større delegasjoner skjer ofte et samarbeid på svensk side mellom kontoret og Grossistförbundet, Sveriges Handelsagents Förbund og/eller Svenska Handelskammarförbundet. Av det totale budsjettet for landsamarbeid beregnes for budsjettåret 1985/86 at ca. 17 prosent har gått til reisevirksomhet.

Det største enkeltposten for landsamarbeidet utgjøres av *seminarer for spesifikke land*, som kan finne sted enten i landet eller i Sverige. Ved seminarene skjer vanligvis en fokusering på et begrenset (2-6) antall produktområder. Importører/konsulenter har ansvaret for de respektive produktområdene og utfører firmabesøk i de tilfeller der seminarene finner sted i u-landet. Ved seminarene får også eksportørene en allmenn beskrivelse av det svenske markedet. I løpet av budsjettåret 1985/86 gikk bortimot halvparten av ressursene til landsamarbeid til denne typen av virksomhet. Den høye andelen har sammenheng med en omfattende satsing på *Kina*, bl.a. gjennom et kombinert seminar- og delegasjonsbesøk i Stockholm på forsommeren 1986. Seminaret resulterte bl.a. i import av kinesiske varer for drøyt 20 millioner SEK. IMPOD har for øvrig angitt at man vil intensivere markedsføringsinnsatsen for kinesiske produkter på de svenske markedet.

IMPODs utgifter til *messer, kampanjer og ulike trykksaker* legger beslag på ca. 1/4 av de totale ressursene til landsamarbeid. IMPOD oppgir at deltakelse i en messe ofte er en kostbar måte å nå ut til de ulike målgruppene og at man derfor har en restriktiv holdning til denne type aktivitet. Kampanjer planlegges i nært samarbeid med såvel eksportører som importører, og retter seg direkte til konsumenter/sluttforbrukere. Et vilkår for IMPODs engasjement har vært at eksportøren forplikter seg til å levere og importøren til å kjøpe et visst minimumskvantum. IMPOD gir også støtte til ulike trykksaker av salgsfremmende karakter; f.eks. plakater, etiketter, brosjyrer etc. Støtten er nesten alltid knyttet til et nytt firma og finner bare sted i en introduksjonsperiode.

Resten av IMPODs ressurser for landsamarbeid går i hovedsak til fordypende *markedsundersøkelser* for spesielle land eller firmaer. Denne type undersøkelser blir enten utført av IMPOD eller av konsulenter som IMPOD bruker.

Såvel i programområde 1, markedsinformasjon, som innenfor programområde 2, landsamarbeid, tilfører IMPOD et økt *samarbeid* med andre svenske organisasjoner som driver med bistand og handel. I dag finnes et omfattende, først og fremst uformelt, samarbeid med andre organer som har blitt opprettet med bistandsmidler, f.eks. BITS og Swedfund. (BITS står for Beredningen för internationellt tekniskt-ekonomiskt samarbete og behandler bl.a. de såkalte u-kredittene. Swedfund, eller «Fonden för industriellt samarbete med u-länderna» har til oppgave å lette svenske firmaers etablering i u-land.) Mindre omfattende aktiviteter har også blitt gjennomført med motkjøpsfirmaer, i hovedsak med SUKAB (Sveriges Utrikeshandels Kompensations AB, eies av næringslivet). Delegasjonsreiser og produkttester er eksempler på slike prosjekter.

Innenfor IMPOD gjøres løpende en *oppfølging og evaluering* av ulike aktiviteter. Foruten den løpende kontakten med ulike samarbeidspartnere skjer også oppfølging gjennom utsendelse av spørreskjemaer til deltakere i ulike arrangementer. Evaluering av rekognoserings- og innkjøpsreiser gjøres gjennom at IMPODs representant skriver reiserapporter og bedømmer i hvilken grad forretningsavtaler har blitt inngått.

Forut for IMPODs virksomhetsplanlegging når det gjelder den nærmeste treårs-perioden har man gjennomført en mer omfattende vurdering av virksomheten. Vesentlige innslag i evalueringsarbeidet har vært:

- Spørreundersøkselser til mottakere av IMPODs publikasjoner
- Spørreskjema til deltakere i reiser og seminarer
- Intervjuer med importører
- Tidsstudier på personalet
- Diskusjoner med representanter for ulike samarbeidspartnere.

Resultatet av evalueringen viser ifølge IMPOD at virksomheten i løpet av analyseperioden har vært framgangsrik. På tross av en bare liten økning i personellressursene (1.5 ansatte) i løpet av den

foregående femårs-perioden «viser antallet ytelser og aktiviteter i flere tilfeller en volummessig fordobling». (For å bedømme produktivitetsutviklingen må man likevel ta i betraktning at ressurstilgangen til IMPOD - særskilt når det gjelder landsamarbeidet - har økt kraftig de senere år, samt det faktum at kontoret bruker konsulenter til visse tjenester. Egen anm.) Videre sies at «resultatene av evalueringene tyder ikke på at kontoret trenger å foreta noen mer gjennomgripende forandringer i arbeidsmåte og innretning».

I evalueringen framholdes det at et økt samarbeid med andre organisasjoner/institusjoner innenfor området kan øke effektene. Når det gjelder organisasjoner som Grossistförbundet, Handelsagenters Förbund og Handelskammarförbundet er det i dag et visst dobbeltarbeid når det gjelder behandling av forretningstilbud og forretningsforespørsler, noe som skulle kunne unngås gjennom et økt samarbeid. IMPOD understreker også betydningen av økt internasjonalt samarbeid, framfor alt på nordisk basis der det bl.a. i behandlingen av forretningsforespørsler finnes forutsetninger for økt utveksling av markedsinformasjon. Også gjennom økt samarbeid med ITC, f.eks. gjennom tilpasning av ulike dataregistre, finnes mulighet til bedre ressursutnyttelse.

Når det gjelder de mere landspesifikke innsatsene oppgir IMPOD at det i mange tilfeller kreves tilpasning av u-landseksportørens produkter dersom noen forretninger skal komme i stand. Kontoret bør i denne forbindelse i økt utstrekning støtte aktivt opp om *produktutviklingen*. Støtten bør gir i samråd med f.eks. Swedfund.

I samsvar med direktivene har IMPOD også vurdert mulighetene for *avgiftsfinansiering*. I enkelte tilfeller har kontoret tidligere tatt betaling for visse tjenester. Man har diskutert å ta betalt fra svenske importører for rådgivning og konsultasjon, samt for arrangement av forretningsreiser og programarrangementer og for annonsering i IMPODs publikasjoner. Kontoret advarer likevel mot at en gjennomføring av dette kunne styre mange aktiviteter over på de mer utviklede landene.

I evalueringens mer generelle overveielser understrekes *handelspolitikken*s betydning. Fjerningen av ulike typer handelshindre framholdes som det uten sammenligning viktigste tiltak for å fremme importen av u-landsvarer til Sverige. I takt med at det blir vedtatt handelsliberaliserende tiltak vil IMPOD komme til å spille en viktig rolle som formidler av informasjon slik at u-landene får mulighet til å utnytte de muligheter som faktisk foreligger.

3.4. Finland: PRODEC-IMPORT

Det finske importkontoret som ble opprettet i 1980, har en annen organisatorisk tilknytning enn de øvrige kontorer i Norden. Finlands importkontor er underlagt Handelshögskolan i Helsingfors og utgjorde under perioden 1980/86 en underavdeling til PRODEC, Programme for Development Cooperation. PRODEC er en institusjon som driver med en omfattende opplærings- og seminarvirksomhet med sikte på å stimulere importen fra utviklingslandene. PRODECs kurser/seminarer dekker emneområder som markedsføring, produktutvikling og teknologioverføring. I løpet av PRODECs aktivitetsperiode 1968-86 har seminarene samlet over 1400 deltakere fra 95 land. Seminarene gjennomføres i u-land og i Finland og organiseres vanligvis i samråd med såvel internasjonale organer (ITC og berørte FN-organer) som myndigheter i u-landene.

PRODEC ledes av et styre på tre professorer under overoppsyn av FINNIDA (Finnish International Development Agency) på oppdrag av Utenriksdepartementet. I 1986 hadde institusjonen 20 ansatte, hvorav 15 var tilknyttet utdannings- og seminarvirksomheten. De øvrige 5 ansatte er tilknyttet PRODEC-IMPORT, som altså utgjør det egentlige motstykket til importkontorene i det øvrige Norden.

Siden begynnelsen av 1987 utgjør PRODEC-IMPORT en selvstendig enhet under Handelshögskolan. Virksomheten til PRODEC-IMPORT består i hovedsak av å ta imot og formidle henvendelser, og spre informasjon via ulike publikasjoner samt å ta imot utenlandske besøkende. Seminarvirksomheten er derimot i hovedsak lagt til søsterorganisasjonen PRODEC.

I 1986 mottok PRODEC-IMPORT noe mindre enn 1000 *henvendelser* fra eksportører i u-land. En drøy tredjedel av disse ble publisert i den bulletin som distribueres til finske importører. Det som

kreves for at et tilbud skal publiseres er at eksportøren på en tilfredsstillende måte fyller ut de skjemaer om firmaprofil samt «Product Sheet» som blir sendt til samtlige eksportører som har kommet med henvendelser.

PRODEC-IMPORTs *informasjonsservice* er i stor grad oppbygd som publikasjonsvirksomheten ved det svenske importkontoret. Importbulletinen «Tuontiedote» utgis 4-5 ganger i året og distribueres til finske importører. I tillegg til tilbud fra eksportører i u-landene inneholder publikasjonen spesielle artikler om utvalgte land og produkter samt om messer, konferanser etc. Informasjon til eksportører om det finske markedet gis dels via «Exporters Guide to the Finnish Market», dels gjennom «Newsletter on the Finnish Market» som gir informasjon om aktuelle trender, forbruksmønstre, importreguleringer etc. PRODEC-IMPORT publiserer også markedsundersøkelser som sammenfatter tilbuds- og etterspørselsstrukturen og de markedsforhold forøvrig som er tilstede. I dag finnes undersøkelser for ca. 15 varegrupper. Siden 1986 har også kortfattede statistiske sammenstillinger, såkalte «Data Sheets», blitt publisert for visse varer.

Ved siden av informasjonsvirksomheten og arbeidet med ulike henvendelser, har PRODEC-IMPORT også til oppgave å ta imot *besøkende delegasjoner* samt forberede og arrangere møter mellom eksportører og importører. Dessuten arrangeres visse innkjøpsreiser. Denne del av virksomheten synes likevel å være av mindre omfang enn ved de øvrige nordiske importkontorer.

3.5. Nederland

Som nevnt er CBI det største av samtlige kontorer som arbeider med å fremme import fra utviklingsland. Det har 14 ansatte, hvorav 7 på leder- eller saksbehandlernivå. I tillegg driver kontoret med omfattende bruk av eksterne konsulenter. Kontoret er statlig og er organisert som en egen enhet innenfor det nederlandske bistandsapparatet. Dette er igjen organisert innenfor det hollandske utenriksdepartementet, med en egen minister for utviklingshjelp. CBI's utgifter til kontorer og administrasjon dekkes over departementets budsjetter. I tillegg har CBI et eget budsjett på 10 mill. gylden eller ca. 33 mill. kr. til egne prosjekter og prosjekter via ITC. Av de 10 millionene går 3 mill. til ITC (trust fund-midler). CBI har velegnede kontorer i World Trade Centre i Rotterdam, blant annet med egne lokaler som permanent benyttes til å stille ut u-landsprodukter.

CBI's størrelse og ressurser må i stor grad forklares ved at men i Nederland er sterkt avhengige av internasjonal handel og derfor har et positivt syn på handelsfremmende tiltak av denne type. I tillegg kommer at Nederland har en betydelig transitthandel og at en betydelig del av importen blir reeksportert. Av Nederlands totale importvolum i 1983 var 29% transitt-varer. Vi har ikke tall for reeksportens andel, men denne oppgis å være betydelig. Rotterdam er verdens største havn, og det er derfor ikke tilfeldig at CBI er plassert der. Når man i Nederland gir så mye ressurser til CBI, er dette derfor ikke bare av u-landspolitiske årsaker, egne økonomiske interesser i handelen spiller derfor en viktig rolle. Dette gir et generelt grunnlag for at CBI kan ha en så sterk rolle. Det bør imidlertid tilføyes at handelspolitiske hensyn ikke synes å spille noen vesentlig *direkte* rolle m.h.t. valg av land, prosjekter og varer. Handelspolitikken er derfor mer til stede som et *grunnkonsept* enn som en konkret rettesnor for CBI's daglige arbeid.

CBI framhever at de i løpet av de siste årene har lagt vekt på å endre sin profil i forhold til næringslivet. Mens selvforståelsen tidligere var mer *bistandspolitisk* preget, legger man nå mer vekt på *markedsorientering*. Med dette menes at CBI er interessert i å framstå som kommersielt interessant og at man derfor satser på land og varer der det er et reelt kommersielt grunnlag for handel. Man er ikke interessert i å framstå ovenfor næringslivet som et kontor som driver med kommersielt uinteressante håndarbeidsvarer o.l. Denne orienteringen medfører bl.a. at CBI er mer orientert mot de relativt mer utviklede u-land. Man legger ikke spesiell vekt på å arbeide overfor særlig fattige u-land.

Et annet generelt inntrykk av CBI's støttetiltak er at disse i meget stor grad er rettet mot *eksportørene og eksportlandene*. Man driver derfor i liten grad med støttetiltak overfor importørene (markedsføring, garantier, reiser etc.), men en stor del av midlene blir direkte kanalisert mot eksportørene og eksportlandenes handelsrepresentanter. En stor del av CBI's midler går således med til å styrke *markedsføringen* av u-landsvarer (eksportdelegasjoner, utstillinger, seminarer, opplæring osv.). Innkjøpsreiser for importørene, som bl.a. NORIMPOD legger stor vekt på, inntar en meget liten plass i CBI's virksomhet. CBI's selvforståelse på dette punkt er at det er *eksportørene og eksportlandene* som trenger støttetiltak, ikke importørene.

Vi skal i det følgende gi en kortfattet oversikt over de ulike hovedfelter i CBI's virksomhet.

Informasjonsvirksomhet: Sentralt i CBI's virksomhet når det gjelder markedsinformasjon er eksportør- og importørregistre som er innlagt på data og som er tilgjengelige for både eksportører og importører. Registrene inneholder firmaprofiler, og eksportørregisteret inneholder også innkomne varetillbud. Registrene er gratis tilgjengelige for de ca. 500 eksportører og ca. 500 importører som hvert år besøker CBI. Spesielt ble nytten av importør-registeret framhevet. Istedenfor at CBI selv skal fortelle eksportørene hvilke importfirmaer som er aktuelle, kan eksportørene selv i registeret finne aktuelle firmaer og ta kontakt med disse.

I tillegg til den generelle brosjyren «Exporting to the Netherlands» som oppdateres ca. hvert annet år, utgir CBI sin «Newsbulletin» 10 ganger i året. Denne utkommer på engelsk og er innrettet både mot eksportører, importører, interesseorganisasjoner og eksportlandsrepresentanter. Den inneholder omfattende informasjon om CBI's aktiviteter, handelsmesser og -utstillinger, varetillbud og en del mer generelt stoff som angår u-landshandelen.

Et annet viktig element i CBI's markedsinformasjon er *markedsanalyser* for ulike produktgrupper. Disse er stort sett utarbeidet av eksterne konsulenter og de blir av og til (hvert tredje år) oppdatert. De utgis på engelsk (som er CBI's arbeidsspråk), og det foreligger nå ca. 50 slike markedsanalyser. Disse studiene er normalt på 20-25 sider og inneholder grunnleggende informasjon om det nederlandske markedet for den aktuelle produktgruppe. Det er verd å merke seg at disse studiene også dekker en del bulkvarer/råvarer, der CBI for øvrig ikke har så stor aktivitet. På grunn av sin vektlegging på *markedsføringsaspektet* er CBI mest opptatt av ferdigvarer, ettersom det er for disse at assistanse til markedsføring er mest relevant. Markedsanalysene understreker for øvrig CBI's vektlegging på *eksportørene* som målgruppe.

Vi har ikke tall for kostnaden ved markedsanalysene, men det ble oppgitt at markedsstudiene og de spesielle varekampanjene (omtalt nedenfor) tilsammen la beslag på ca. 1 mill. gylden av CBI's budsjett. Dette inkluderer som nevnt ikke kostnadene til lokaler (for utstillingene), som er dekket over administrasjonsbudsjettet.

Støtte til markedsføring av u-landsvarer/formidling av varetillbud: En vesentlig del av CBI's aktivitet er innrettet mot markeds lansering av u-landsprodukter. Spesielt for denne aktiviteten er at den i stor grad er basert på *kampanjer for ulike produktgrupper* som CBI selv velger. CBI arrangerer nå ca. 6 slike kampanjer pr. år. De varetillbud som inkluderes i disse kampanjene, blir ikke publisert i CBI Newsletter; her står kun «løse» tilbud som ikke blir aktivt fulgt opp. Alle varetillbud blir ellers lagt inn i eksportør-databasen. I 1987 skal CBI blant annet ha kampanjer for byggematerialer, husholdningstekstiler, smykker etc. («fancy jewellery») og elektroniske komponenter. På grunnlag av innkomne tilbud og tidligere kontakter, samt samarbeid med u-landenes handelsorganisasjoner, blir utvalgte eksportører invitert til å delta i slike kampanjer. Kampanjene består i første omgang av at de utvalgte eksportørens produkter blir stilt ut i CBI's lokaler. Første måneden kombineres dette med aktiv PR-virksomhet, men varene blir gjerne utstilt i 5 måneder etter dette. Hensikten med disse utstillingene er å teste om produktene har et markedspotensiale. Det er verken ønsket eller forutsatt at eksportørene skal delta i denne fasen. Eksportørene får imidlertid tilbakemelding med vurdering av sine produkter fra konsulenter som er engasjert i forbindelse med utstillingene.

For de eksportører som gjennom utstillingene eller på andre måter har vist at de arbeider seriøst og har et markedspotensiale, har CBI ulike former for mer aktiv oppfølging for de enkelte produktgruppene. Det kan her dreie seg om 3-ukers seminarer i Nederland, salgsdelegasjoner eller deltakelse i messer. CBI subsidierer eksportørens deltakelse i disse arrangementene. Hvert år subsidierer CBI messedeltakelse for ca. 100-120 eksportører, med en kostnad for hver enkelt på rundt 10000 gylden eller 33000 kroner. 1.3-1.5 mill. gylden av budsjettet går med til dette.

CBI arrangerer vanligvis to større 3-ukers seminarer pr. år med ca. 50 deltakere. Dette kan enten være produktorienterte seminarer, eller det kan være mer generelle temaer (som f.eks. eksportmarkedsføring eller eksport-pakking/emballasje). På disse seminarene deltar både eksportører og myndighetsrepresentanter (på høyere nivå). I tillegg til seminarene arrangeres også enkelte 2-ukers kurser med 25 deltakere på midlere nivå fra u-landenes eksportfremmende organisasjoner. Disse seminarene og kursene tar ca. 1.6 mill. gylden av budsjettet.

I sin terminologi har CBI også noe de kaller «integrerte salgsfremmende programmer», som innebærer at spesielle eksportører blir valgt ut til å delta både i seminarer og messer eller salgsidelegasjoner etter at de har vært med på en av produkt-kampanjene. Et eksempel på denne metoden er lærvarer; der hadde CBI i april 1986 en utstilling, deretter er produktseminar høsten 86 og til slutt deltakelse i en messe våren 1987. Denne framgangsmåten illustrerer CBI's målsetning om *fordypet innsats for å hjelpe eksportørene til å markedsføre sine produkter.*

En annen del av CBI's tilbud til eksportørene er de såkalte «workshops» som arrangeres i u-landene, normalt på forespørsel fra u-landenes eksportfremmende organisasjoner. Disse workshops er forbeholdt CBI's særlige samarbeidsland (disse vil vi komme nærmere inn på senere). Disse workshops er en-ukes kurser holdt av spesialister på spesielle produktgrupper, ofte med utgangspunkt i en av CBI's markedsanalyser.

Det framgikk ovenfor at salgsidelegasjoner også er et av de tiltak CBI støtter. Innkjøpsdelegasjoner til u-land inngår også som en mulighet i de produktorienterte programmene til CBI, men under forutsetning av at de eksportører som skal besøkes i det aktuelle u-land, er nøye utvalgt på forhånd, særlig gjennom deltakelse i de såkalte «workshops» i u-land. Det er først de siste par årene at CBI har begynt å arrangere importørdelegasjoner, og hittil har det bare vært tre slike arrangementer. Ved slike reiser dekker CBI halvparten av importørens utgifter.

Tiltak rettet mot myndighetene i u-land: Vi har allerede nevnt myndighetsrepresentantenes deltakelse i seminarer og kurser. CBI tilbyr også opplæringsopphold i Nederland for individuelle representanter for eksportfremmende organisasjoner i u-land. Vanligvis skjer dette på den måten at den aktuelle representant kommer til Nederland i et par måneder for å utarbeide markedsstudier for produkter av særlig interesse for det aktuelle land.

CBI har fra 1985 også innført et utvidet program for samarbeid med myndighetene i utvalgte u-land. Dette innebærer blant annet muligheter for støtte til opprettelse av et lokalkontor i Rotterdam for landets eksportfremmende organisasjon. Støtten til etablering av lokalkontor innebærer rådgivning, kontorplass, sekretærhjelp, telex og telefon. Ulandet må selv betale reiser og lønn. CBI's støtte blir gradvis trappet ned etter hvert (100-100-75-50 prosent de fire første årene). Det bilaterale samarbeid kan også ta form av såkalte «tekniske samarbeidsavtaler» som innebærer tiltak for å fremme eksporten til Nederland av spesielle (ikketradisjonelle) eksportvarer. Det ble opplyst at 2.2 mill. gylden av budsjettet gikk til det bilaterale samarbeid. Hittil har Pakistan, Indonesia, Filippinene og Thailand opprettet egne handelskontorer i Rotterdam. En forstudie til opprettelsen av et indisk kontor er gjennomført. Med de nevnte 5 land, samt 4 andre, er det opprettet samarbeidsavtaler.

CBI har for øyeblikket spesielle samarbeidsprogrammer med Kina, Egypt, India, Indonesia, Pakistan, Filippinene, Sri Lanka, Thailand og Zimbabwe. Det framgår at det her er snakk om relativt utviklede u-land, og at 7 av de 9 landene ligger i Asia. CBI hevder at det ikke ligger handelspolitisk innflytelse bak landvalget, men at landene er valgt fordi de passer inn i den markedsorienterte profil som CBI har valgt. Preferansene til de sittende bistandsministre har imidlertid hatt en viss innflytelse. Den tydelige orientering mot Asia har oppstått fordi det er for disse landene man kan forvente mest resultater. Flere av de aktuelle landene er også betydelige mottakere av nederlandsk bistand. Det er derfor en rimelig grad av samsvar mellom kanaliseringen av bistand og landprofilen i CBI's aktivitet.

Det framgår av det ovenstående at CBI har en betydelig grad av samarbeid med de eksportfremmende kontorene i u-land. Erfaringene med dette er noe varierende, men mange av kontorene fungerer bra. Uansett sitter disse kontorene inne med en viktig ekspertise og et betydelig kontaktnett blant eksportørene. Dette gjør at CBI foretrekker å samarbeide med disse kontorene selv om det enkelte ganger kan være ting som ikke fungerer tilfredsstillende.

CBI's aktivitet overfor ITC: Et særtrekk som skiller CBI fra de andre importfremmende kontorene, er at de også har ansvaret for anvendelsen av de midler som gis til prosjekter gjennom ITC (trust-fund-midler). Det har de siste år blitt allokert 3 mill. gylden til dette pr. år. For øyeblikket går dette til 12 ulike prosjekter. Det har ikke vært noen administrative konflikter eller rivalisering på grunn av CBI's ansvar for dette felt; ansvarsforholdene hadde da også vært slik helt fra begynnelsen.

CBI uttrykte en viss kritisk holdning til en del av ITC's prosjekter, og de har på grunnlag av dette satset på en nærmere oppfølging og kontroll når det gjelder anvendelsen av midlene. I tillegg til møtene i JAG (Joint Advisory Group) og kontaktmøtene mellom de importfremmende kontorer, har de nå to møter pr. år med ITC; det ene for å evaluere pågående prosjekter og det andre for å vurdere nye prosjekter. På bakgrunn av tidligere erfaringer hadde de strammet inn den finansielle kontroll med anvendelsen av midlene. De krevde derfor kvartalsvise rapporter fra ITC om de prosjekter der de var involvert. Enkelte CBI-representanter uttrykte en viss misnøye ang. mangel på forslag til nye prosjekter fra ITC's side. Det var også en holdning blant enkelte at ITC var preget av en viss mangel på politikk.

Fra nederlandsk side ønsker man ITC-prosjekter som kan ha en viss direkte tilknytning til det arbeid CBI selv driver; bl.a. at ITC-prosjektene skal arbeide overfor firmaer som kan ha en viss interesse for det nederlandske markedet. Man ønsker således at ITC-prosjektene skal bidra til å få fram firmaer som også kan trekkes inn i det arbeid som CBI selv driver. Noen slik feedback hadde de ennå ikke fått fra ITC. De ønsket å unngå at det utviklet seg en holdning i ITC om at «det nederlandske markedet er så godt dekket av CBI at det trenger vi ikke å være opptatt av». Av det ovenstående framgår at CBI også på dette felt er *markedsorientert*, i samsvar med dette har de heller ikke hatt spesielle ønsker i retning av tiltak som er direkte innrettet mot selve produksjonsapparatet i u-land.

3.6. DeCTA (Developing Countries' Trade Agency) i Storbritannia

På bakgrunn av at man i ITC framhevet DeCTA som et av de viktigere kontorer av denne type i Europa, tok vi også kontakt med dem pr. telefon for å kunne gi en riss av de viktigste trekk i deres aktivitet. Ettersom DeCTA ikke hadde tilgjengelig noe egnet skriftlig informasjonsmateriale, er telefonsamtalene vår eneste kilde og framstillingen blir derfor kortfattet.

Da kontoret ble opprettet i 1974, ble det etablert som en del av London Chamber of Commerce, men med finansielle bidrag fra den britiske u-hjelpsorganisasjonen (ODA - Overseas Development Authority). Dette viste seg å være en utilfredsstillende ordning på grunn av at ansvaret og finansieringen var plassert i forskjellige organer. Kontorets status er derfor nå endret slik at det er en frittstående juridisk enhet, men med midler fra ODA. Det er således et ikke-departementalt offentlig kontor. Det kontrolleres av et styre der ODA har en sterk posisjon. Det samlede budsjett var i 1987/88 på ca. 3 mill. NOK (administrasjon/lønninger) + ca. 8 mill. NOK til prosjekter finansiert utenfor det ordinære budsjett. Kontoret har 11 ansatte hvorav 4 driver med «trade information»; det er dermed denne enheten på 4 som utfører de normale importfremmende oppgaver. I tillegg driver kontoret med opplæringstiltak og en del bilaterale prosjekter med innretning mot handelen. Det hadde bl.a. fra ODA fått overlatt ansvaret for et større prosjekt ovenfor India. Opplæringsvirksomheten hadde bl.a. innretning mot universiteter i u-land. Kontoret benyttet også en del eksterne konsulenter, bl.a. til å lage markedsanalyser.

For den del av kontoret som driver med «trade information» dekker budsjettet kun utgifter til administrasjon; denne avdeling har ingen egne prosjektmidler. Budsjettet har de siste årene holdt seg på samme nivå. Bidraget fra ODA til DeCTA fastsettes i realiteten 3 år på forhånd. Storbritannia yter ingen trust fund-midler til ITC, kun de «obligatoriske» bidrag gjennom FN/GATT-systemet. Det er likevel et visst prosjektsamarbeid mellom DeCTA og ITC, bl.a. ved at DeCTA er involvert i enkelte prosjekter som finansieres av ITC. Det ble for øvrig påpekt at Sekretariatet for Samvelde-landene også brukte betydelige midler (5 mill. pund) til handelsfremmende tiltak. DeCTA's prosjekt-aktiviteter er i hovedsak konsentrert om lavinntektsland, selv om land som f.eks. Filippinene også er representert.

Den del av kontoret som driver med handelsinformasjon, har bygget opp databaserte eksportør- og importør-registre. De mottar hvert år ca. 4-500 besøk av importører, og de mottar ca. 3000 handelsforespørsler pr. år. De gir råd og veiledning til alle som tar kontakt. I tillegg utarbeidet kontoret «informasjonsark» med kortfattet informasjon om det britiske markedet for ulike varegrupper. Det var til nå utarbeidet 31 slike «informasjonsark», hver på 2 A4-sider.

For denne del av kontoret var inntrykket at en betydelig del av tiden syntes å gå med til å besvare alle forespørslene skriftlig. De hadde derfor hittil ikke hatt ressurser til å utvikle tiltak som gikk mer i dybden. Det var foretatt en evaluering som tydet på at ressursene ble spredd «tynt utover» og at

resultatene derfor ble begrensede. De var under et visst press fra høyere hold for å vise større effektivitet og konkrete resultater. De var derfor for øyeblikket i ferd med å forberede en omlegging av profilen i retning av mer selektive og dyptgående tiltak, blant annet med vekt på salgs- og innkjøpsdelegasjoner og utstillinger. Dette var under drøfting og det ville bli fattet beslutninger i oktober 1987. Et kritisk punkt ville være finansieringen, på grunn av den nåværende budsjett-situasjonen.

På spørsmål om man ikke i Storbritannia hadde sans for *egennytt* ved å fremme u-landshandelen, slik tilfellet er i Nederland, ble det sagt at dette var et argument som kontoret selv ofte framhevet. Den engelske departementsinndelingen var imidlertid til hinder for å ta hensyn til slike «spin-offs»: ODA var en del av Foreign Department, som ikke var så opptatt av disse aspekter (i motsetning til Commonwealth Dep.).

3.7. Samordning mellom importfremmende kontorer i EF

I slutten av juni 1987 ble det på et møte i København etablert et nytt felles forum for importfremmende kontorer i EF. 8 kontorer var representert på møtet, som fant sted etter dansk invitasjon, på bakgrunn av et initiativ som opprinnelig var tatt av DeCTA. Det nye «Forum» vil koordineres fra det danske handelskammeret, og vil i praksis innebære kontaktmøter 2 ganger i året. Det er lite trolig at forumet i starten vil ha altfor stor praktisk betydning, bl.a. fordi det ikke fins importfremmende kontorer i flere av EF-landene. Det er bare i Nederland, Danmark og Storbritannia at det fins relativt velutviklede kontorer; dessuten fins et tilbud i Vest-Tyskland, Italia og - med litt godvilje - også Frankrike. Som nevnt har det vært egne kontorer i Frankrike og Belgia tidligere, som nå er trappet ned. Det må antas at både hensiktsmessighetsvurderinger og handelspolitiske problemer (importrestriksjoner, proteksjonisme) er en del av forklaringen til at det finnes så få slike kontorer. En annen viktig faktor er nok også at handelspolitikken i EF styres av EF-kommisjonen, som i denne sammenheng har satset på Lomé-samarbeidet som virkemiddel for å fremme handelen med u-landene. Dette samarbeidet med de såkalte ACP-landene (land i Afrika, Karibien og Stillehavet) kan også bidra til at det er mer naturlig for de importfremmende kontorene å legge mer vekt på Asia. ACP-samarbeidet innebærer bl.a. fordeler for de aktuelle u-land når det gjelder toll og kvoter, og dessuten spesielle ordninger for råvareprisstabilisering (STABEX) samt samarbeid når det gjelder metaller og mineraler (SYSMIN).

3.8. Trade Facilitation Office i Canada

TFO, som er plassert i Ottawa, har hatt en betydelig vekst i aktiviteten de siste årene og er nå et relativt velutviklet kontor med visse likhetstrekk med bl.a. IMPOD i Sverige når det gjelder sammensetningen av aktiviteten. Kontoret er offentlig finansiert men er selvstendig og organisert som en «non-profit private sector body». Kontoret har 9 ansatte. Styret for TFO består av TFO-ansatte og uavhengige representanter. I tillegg fins det en rådgivende komité som består av myndighetsrepresentanter. Dette organ møtes imidlertid sjelden og TFO har derfor i realiteten en meget selvstendig stilling. Dette henger til en viss grad sammen med at kontoret ledes av en pensjonert høyere statstjenestemann som har den nødvendige tillit og erfaring til å ha en slik posisjon.

For 1987/88 er budsjettet for TFO på 7.8 mill. NOK (hvorav 2.6 mill. er fordelt over 2 år). Kontoret oppgir følgende fordeling av budsjettet på ulike aktiviteter i perioden 1.1.1981 - 30.4.1987:

- Besøkende delegasjoner	2 %
- Delegasjoner til u-land	1 %
- Utgifter m.h.t. messedeltakelse	19 %
- Seminarer i utlandet	22 %
- Seminarer i Canada	7 %
- Diverse initiativer (omfatter arbeid med eksportør- og importørregistre, markedsstudier, informasjonsmateriale, importbulletin, trend-magasin for eksportørene, annen kontaktfremidling)	49 %
Sum	100 %

Det framgår av dette at:

- Delegasjoner til og fra Canada har en relativt liten andel av aktiviteten.
- Kontoret bruker relativt mye ressurser på å støtte eksportørens deltakelse i messer i Canada.
- En viktig del av aktiviteten er seminarer i u-land om det canadiske markedet, generelt og for utvalgte varegrupper.
- Det brukes også en del ressurser til seminarer i Canada for u-landenes handelsrepresentanter.
- Kontoret har eksportør- og importørregistre, de utarbeider markedsstudier for utvalgte varegrupper, varetilbudene publiseres i en importbulletin, og i tillegg utgis en «trendbulletin» med prognoser om moteutviklingen (for klær, tilbehør og husholdningsartikler, utgis 2 ganger pr.år). Registrene er innlagt på tekstbehandling men er ikke åpent tilgjengelige slik tilfellet er i Nederland. Man anser det som mer hensiktsmessig å bruke dem selv for å gi firmaene den nødvendige veiledning.

Aktivitetens fordeling på land har i 1981-87 vært som følger:

- Afrika	15 %
- ASEAN	42 %
- Kina	6 %
- Øvrige Asia	8 %
(Sum Asia: 56 %)	
- Karibien	13 %
- Latinamerika	15 %
- Tyrkia	1 %
Sum	100 %

Det framgår at også dette kontoret har hatt en sterk orientering mot Asia, og at andelen for Sør- og Mellom-Amerika som ventelig er høyere enn for de europeiske kontorene. Kontorets tankegang på dette feltet er at man skal satse på land som kan gi resultater og skape varige handelsforbindelser. Dette utelukker i realiteten en del land i Afrika. TFO har således ingen bistandspolitiske rammer som pålegger de å arbeide overfor bestemte land. Som det ble sagt; kontoret arbeider overfor land som er i samsvar med canadiske «fiscal interests».

TFO har ikke noe ansvar for Canadas forbindelser med ITC, bortsett fra kontaktmøtene mellom de importfremmende kontorer. Å gi TFO noe ansvar for forvaltningen av trust fundmidler er ikke aktuelt fordi dette er en typisk myndighetsoppgave som er uaktuell for TFO på grunn av deres meget selvstendige stilling. TFO ønsker heller ikke selv noe slikt ansvar; ei heller som rådgiver.

Politiske signaler i Canada for øyeblikket innebærer at det ikke er utelukket at det vil skje en ytterligere styrking av TFO's aktiviteter. I den forbindelse er man i gang med en evaluering av virksomheten, i regi av et privat konsulentfirma. I forbindelse med kontorets framtidige aktiviteter uttrykte kontorets leder interesse for nærmere informasjon om bl.a. NORIMPOD's garantiordning. Det var naturligvis også stor interesse både fra TFO og konsulentfirmaet for resultatene av den norske evalueringen.

3.9. Sammenliknende betraktninger om de ulike importfremmende kontorer

En del av forskjellene mellom de ulike kontorer vi har studert nærmere, kan forklares ut fra at det er snakk om svært *ulike markeder*. En annen viktig forutsetning er de *politiske rammevilkår*.

Hvis vi sammenlikner det norske og det nederlandske markedet for u-landsimport, framgår for det første at det nederlandske markedet er vesentlig større - i størrelsesorden 1:10. Nederlands rolle som handelsnasjon, betydningen av reeksport og transitt-handel gjør også at dette for u-landene er et langt viktigere marked enn det norske. Dette innebærer naturligvis at den *kommersielle interessen* for

dette markedet er større. Det betyr videre at handelens struktur og aktivitet vil være annerledes. Det vil f.eks. være en rekke handelsmesser som eksportører fra u-land vil ha interesse av å delta i, og det må antas (uten at vi har hatt anledning til å foreta sammenliknende studier av dette) at strukturen i handelen også er forskjellig (flere handelshus, større importfirmaer osv.). Dette gjør at det i Nederland er langt sterkere forutsetninger for den sterke *markedsorientering* som preger CBI's aktivitet. For NORIMPOD vil det ikke være så lett å bestemme seg for å bli «kommersielt interessant» på samme måte som CBI forsøker.

En annen faktor som muligens kan påvirke arbeidsmåten, og som henger sammen med markedets størrelse, er i hvilken grad de ulike utviklingsland har handelsrepresentanter i de enkelte importland. Ifølge NORIMPOD er imidlertid ikke dette av avgjørende betydning. Viktigere er det hvor praktisk-kommersielt orientert disse handelsrepresentantene er, ifølge NORIMPOD.

Forutsetningene for å være *markedsorienterte* er også i stor grad avhengige av de politiske rammebetingelsene, som bl.a. bestemmer *ressurser* og *landvalg*. M.h.t. landvalg plasserer NORIMPOD seg på et ytterpunkt på skalaen som det kontor som i sterkeste grad er pålagt å arbeide ut fra bistandspolitiske vurderinger. Dette betyr at NORIMPOD i størst grad konsentrerer seg om fattige utviklingsland som har dårligere forutsetninger for å eksportere. Det er verd å merke seg at for både IMPOD i Sverige, CBI i Nederland og TFO i Canada er en betydelig del av aktiviteten innrettet mot land i Asia. 2/3 av IMPOD's ressurser i 1985/86 gikk til arbeid overfor asiatiske land, 7 av CBI's 9 bilaterale samarbeidsland var asiatiske, og 56 % av TFO's ressurser i 1981-87 gikk til arbeid overfor asiatiske land. Begrunnelsen synes å være litt forskjellig i de ulike tilfellene. For både Sverige og Nederland synes ønske om resultater og vurderingen av landenes muligheter for å eksportere å spille inn. Sverige legger om til en «balansert» landprofil der også bistandspolitiske argumenter tillegges vekt. Men IMPOD's arbeid ses også i sammenheng med det generelle handelspolitiske samarbeid med de aktuelle land. Landenes egne ønsker om samarbeid, og hvorvidt landene har eksportråd eller handelsrepresentanter som øker forutsetningene for et samarbeid, spiller også inn. Land med en sterkt negativ handelsbalanse overfor Sverige har f.eks. hatt en tendens til å ønske et slikt samarbeid. Dette illustrerer at *handelspolitikken* kan spille en rolle for landvalget.

Både for Sveriges og Nederlands del synes det for øvrig å være slik at målsetningen om å øke importen fra utviklingslandene betraktes som en u-landspolitisk målsetning som «står på egne bein» og som ikke er direkte koblet til bistandspolitikken. I IMPOD's nylig utarbeidede plan for virksomheten fram til 1991 («Service i Samverkan», datert 31.3.87) legges det f.eks. vekt på handelens betydning i forhold til u-landenes gjeldskrise, og det faktum at bistandsoverføringene neppe vil være i en størrelsesorden som gjør at de kan løse betalingsproblemene. Det poengteres også at problemene ikke bare gjelder de fattigste u-land men også en rekke av mellominntektslandene (s. 40, 46), og at dette motiverer at IMPOD fortsatt bør ha en balansert profil der både fattige u-land og mellominntekts-land inngår. Man tar sikte på å konsentrere de mest langsiktige og ressurskrevende innsatsene til en mindre gruppe land, men åpner for at IMPOD fortsatt bør kunne iverksette enkeltstående mer «aktive» tiltak overfor et større antall land på ad hoc-basis.

Det er derfor viktig å påpeke at *landvalget* legger viktige forutsetninger for de enkelte kontorenes aktivitet. Dersom NORIMPOD's aktive virksomhet fortsatt skal konsentreres om de samme land som tidligere, vil valget mellom virkemidler komme i et annet lys i forhold til en situasjon der NORIMPOD også kunne aktivisere seg sterkere i forhold til de noe mer utviklede u-land.

I den mer generelle sammenlikning mellom de ulike kontorene er det også viktig å legge merke til den forskjell det er mellom hvilke *målgrupper* de ulike tiltak er rettet mot. Hvis vi i denne sammenheng ser bort fra den multilaterale aktivitet via ITC, kan vi forenklet si at de mest aktuelle målgrupper er

- 1) eksportører
- 2) importører
- 3) myndighetsrepresentanter fra u-land.

Ettersom handel er en tosidig aktivitet, er det klart at enhver aktivitet til syvende og sist må involvere både eksportører og importører. Det vi i denne sammenheng er interessert i, er hvilke konkrete støtteformer og aktiviteter som er innrettet mot hver av gruppene. Til hver av de 3

målgruppene hører bestemte aktiviteter: For importørene er det snakk om støtte til oppsøkende reiser, innenlands markedsføring av ulandsprodukter, garantier, generell veiledning og formidling av tilbud/forretningsforespørsler. For eksportørene kan det være snakk om formidling av varetilbud, markedsinformasjon (f.eks. i form av markedsstudier for ulike varer), opplæringstiltak, støtte til salgsdelegasjoner, støtte til messedeltakelse og støtte til f.eks. produktutvikling. For u-landenes myndighetsrepresentanter kan det dreie seg om samarbeid med de eksportfremmende kontorer, seminarer og opplæringstiltak, samt i enkelte tilfeller støtte til opprettelse av handelskontorer.

Hvis vi sammenlikner de ulike kontorenes profil i forhold til de nevnte tre målgruppene, finner vi at NORIMPOD's konkrete støttetiltak i sterkst grad er *rettet mot importørene*. NORIMPOD er det eneste kontor som har en garantiordning, NORIMPOD synes å være det kontor som i størst grad gir støtte til importørenes markedsføring, de er det kontor som legger sterkst vekt på innkjøpsreiser til u-land, de gir stort sett ingen direkte finansiell støtte til eksportørenes markedsføring (f.eks. messer, salgsdelegasjoner), de utgir ingen løpende informasjon på engelsk eller andre fremmedspråk (slik tilfellet er i Sverige og Nederland), og de har ikke utgitt markedsanalyser rettet mot eksportørene. Som følge av debatten om «tiltak på produksjonssiden» har NORIMPOD selv ønsket å engasjere seg i direkte støtte til eksportørene, i form av støtte til produktutvikling/design og støtte til innkjøp av maskiner. Dette er imidlertid særlig orientert i retning av tiltak på produksjonssiden, og i mindre grad på selve markedsføringen av produktene. Når dette sies, er det likevel grunn til å minne om at NORIMPOD naturligvis også har hatt en viktig aktivitet rettet mot eksportørene. Man veileder eksportører som besøker Norge, man formidler varetilbud, det utgis en eksportørguide og man har nylig fått laget en film med informasjon om det norske markedet, og man har hatt seminarer i u-land for eksportørene (m.h.t. kirurgiske instrumenter/Pakistan, tekstildesign/Sri Lanka, samt seminarer i SADCC-landene i 1986). NORIMPOD har også i et fåtall tilfeller gitt tilsagn om støtte til reiser for eksportører. Det vi i denne sammenheng fokuserer på, er likevel det forhold at NORIMPOD har funnet det riktig å satse mest på å arbeide gjennom importørene.

På det andre ytterpunkt på skalaen finner vi CBI i Nederland, som bruker en stor del av sine ressurser på tiltak rettet mot eksportører og myndighetsrepresentanter fra u-land. Vi viser i denne sammenheng til avsnittet om CBI, som illustrerer dette. IMPOD i Sverige synes å komme i en mellomstilling, men også her synes det klart at en større del av ressursene brukes til tiltak overfor eksportland og eksportører. I tillegg til den typen tilbud NORIMPOD har, kan vi nevne:

- a) Det er utarbeidet ca. 40 *markedsundersøkelser* for ulike produktgrupper.
- b) IMPOD utgir 6 ganger pr. år et «Newsletter» på engelsk, fransk og spansk.
- c) 4 ganger pr. år utgis IMPOD's «Fashion service» på engelsk.
- d) IMPOD bruker betydelige ressurser på seminarer for eksportører og eksportlandsrepresentanter.
- e) IMPOD gir en del støtte til eksportørenes deltakelse i messer, og de dekker i noen grad (om enn beskjedent) utgifter i forbindelse med besøk fra u-land.

IMPOD har også i ett tilfelle gitt støtte i forbindelse med opprettelsen av et handelskontor i Sverige. Dette er imidlertid å betrakte som et unntak og ikke en regulær aktivitet. Noe av forklaringen er helt sikkert å finne på ressursiden; kontorene i Sverige og Nederland er større og har flere ressurser. En annen årsak kan ligge i land-begrensningene: forutsetningene for å drive mer markedsorienterte aktiviteter for eksportørene vil være større for de noe mer utviklede u-land. Den tredje og viktigste årsaken ligger nok likevel i bevisste valg av aktivitetsformer.

En del av de andre kontorenes aktivitet overfor eksportører og eksportlandsrepresentanter er mer generelt anlagte seminarer og informasjonstiltak. Ut fra en mer produkt- og resultat-orientert profil har NORIMPOD valgt å satse mindre på slike tiltak. Dette tror vi i hovedsak er en riktig prioritering, selv om det også må være et visst rom for generelle informasjonstiltak og opprettholdelse av kontakt med u-landsrepresentantene. Det som i denne sammenheng er mest interessant, er at det også er mulig med produkt- og resultatorienterte tiltak der flere av støttemidlene kanaliseres til eksportørene istedenfor importørene.

NORIMPOD har oppgitt flere grunner til at de har valgt å kanalisere mer av støttemidlene til tiltak i forhold til importørene. En grunn er at importørene kan ha en viss skepsis overfor produktkvalitet o.l., og at de derfor har behov for å oppsøke de aktuelle u-land for å se forholdene på stedet og dermed ta stilling til produktet. En annen faktor er at eksportører som kommer til Norge for å markedsføre sine produkter, lett kan «forsvinne i mengden av varetilbud som foreligger». Når importørene kommer ut, vil de være mer skjermet fra denne mengden av varetilbud og de vil da lettere bestemme seg for å kjøpe varer. NORIMPOD har også lagt vekt på at dersom man begynner å gi støtte til eksportørenes reiser til Norge, vil man raskt kunne få en strøm av søknader og det vil være vanskelig å lage kriterier for hvem man skal støtte.

NORIMPOD har selv i den senere tid lansert tiltak som innebærer en sterkere innretning mot eksportørene. Eksempler på dette er støtte til design/produktutvikling på Sri Lanka, og deltakelse i seminarer for opplæring av eksportører i SADCC-land. NORIMPOD har også vurdert å begynne med utarbeidelse av markedsstudier for ulike varegrupper. I debatten om «tiltak på produksjonssiden» har imidlertid NORIMPOD vært særlig opptatt av sider ved selve produksjonsprosessen, i større grad enn spørsmålet om markedstilpasning og markedsføring. En del av denne debatten har dermed konsentrert seg om hvorvidt man skal kunne støtte f.eks. innkjøp av maskineri. Vi tror at det er viktig med økt vektlegging på støtte til eksportørene, men at dette også må fokusere på markedstilpasning og markedsføring. Importørene kan ikke tvinges til å kjøpe kommersielt uinteressante varer, det eneste som på permanent basis kan hjelpe er at u-landseksportørene blir mer konkurransedyktige. Det er grunn til å anta at NORIMPOD selv har størst forutsetninger for å gripe inn på *markeds-siden* snarere enn på produksjonssiden, ettersom det siste involverer bistand i bredere forstand og derfor krever et helt annet apparat enn det NORIMPOD rår over. Sammenlikningen med de andre importfremmende kontorer illustrerer at det finnes et felt i NORIMPOD's virkeområde der det kanskje kan være mulig med en viss styrking av ressursbruken rettet mot *eksportørene*. Følgende aktiviteter burde her kunne vurderes:

- 1) NORIMPOD bør i større grad bruke *engelsk* som arbeidsspråk og gi ut løpende informasjon på engelsk, evt. også fransk og spansk. Man kan her enten rett og slett gi ut NORIMPOD-kontakt på engelsk (jfr. CBI i Nederland), eller man kan gi ut separate trykksaker på engelsk (jfr. IMPOD's «Newsletter»). Man bør også vurdere å oversette «Guide for exports to Norway» til spansk, evt. også fransk.
- 2) Man bør vurdere å utarbeide *markedsanalyser* for utvalgte varegrupper på engelsk. Hvor omfattende disse bør være, må vurderes nærmere. Et plausibelt utgangspunkt er å lage 5-10siders trykksaker, slik det gjøres i Sverige. Slike analyser kan bl.a. distribueres gratis til alle de eksportører som kommer med varetilbud for de aktuelle varegrupper.
- 3) NORIMPOD bør fortsette den aktivitet som allerede er påbegynt med å delta i målrettede *opplæringstiltak og informasjonseminarer* rettet mot eksportører og representanter for u-landenes eksportfremmende organisasjoner. Slike seminarer kan mest hensiktsmessig arrangeres i u-landene, i samarbeid med myndighetene og/eller de eksportfremmende organisasjoner. Det kan her være aktuelt både med produktinnrettet markedsinformasjon, og mer generell informasjon om særtrekk ved det norske markedet. Slike opplærings- og informasjonstiltak kan med fordel arrangeres i samarbeid med andre nordiske kontorer, slik man har begynt med i forhold til SADCC.
- 4) NORIMPOD bør også vurdere de andre kontorenes erfaringer med å utvikle aktiviteter som innebærer mer direkte støtte til *eksportørenes markedsføring* av sine produkter. Dette vil være en vanskelig aktivitet der det kreves betydelig forarbeid for at resultatet skal bli vellykket. Slik støtte vil bare være aktuell for eksportører som er utvalgt på grunnlag av tidligere kontakter, enten gjennom importører eller gjennom NORIMPOD's oppsøkende reiser eller seminarer. Det er likevel tvilsomt om det norske markedet er så interessant at større produktkampanjer av den typen CBI praktiserer, vil kunne bli vellykkede. Det er likevel ikke utelukket at man kunne bruke elementer fra CBI's metoder, f.eks. ved å ha muligheter til å utstille vareprøver i Norge før man ga mer aktiv støtte til eksportørene (IMPOD i Sverige har bl.a. ytret ønske om å få lokaler for slike formål). Slik aktiv støtte kunne f.eks. skje gjennom å gi støtte til salgsreiser eller -delegasjoner. Det er her verd å merke seg at man i Sverige har en viss erfaring med denne typen aktivitet. IMPOD har brukt en del penger til å dekke utgifter i forbindelse med

messer. Dette er relativt kostbart og de har her blandede erfaringer og dermed en restriktiv holdning. Støtte til messedeltakelse er ifølge IMPOD mest hensiktsmessig i forhold til mer internasjonalt orienterte messer, som det tidligere har vært få av i Sverige men som nå kan finne sted innefor enkelte bransjer. For Norge er vel dette enda mindre aktuelt slik at det særlig er støtte til salgsreiser og besøk fra enkelt-eksportører eller grupper av eksportører som det er aktuelt med. Da vi snakket med enkelte norske importører om dette, ble det av enkelte presisert at slike reiser kunne være nyttige dersom man fikk tak i de personer i eksportfirmaene som arbeidet med produktutvikling og markedsføring. I en del tilfeller var dette vanskelig fordi det gjerne var de øverste sjefene som ville ha slike reiser.

- 5) Støtte til produktutvikling/design vil bli drøftet i en annen sammenheng og vi skal derfor nøye oss med å nevne det her som en aktivitet overfor eksportørene som kan viderutvikles.
- 6) Nyttien av et *importørregister* i servicen overfor eksportørene var et poeng som særlig CBI framhevet. Deres importørregister er fritt tilgjengelig for eksportørene, som kan gå inn på dette og selv finne firmaprofiler, telefonnummer osv. CBI hevdet at dette også var arbeidsbesparende ved at de selv slapp å gjøre dette arbeidet. Også her vil det norske utgangspunktet være forskjellig ved at man neppe har så mange besøkende eksportører at det er aktuelt å ha disponible terminaler. Det kan likevel være verd å ha et øye for hvordan importørregisteret kan utformes på en måte som kan bidra til å effektivisere denne typen service overfor eksportørene.

Det framgår av det ovenstående at vi ikke anbefaler at man vurderer å arrangere store seminarer i Norge etter modell fra Sverige, Nederland eller Finland. Disse seminarene synes å være meget kostbare og arbeidskrevende, med vanskelig målberede resultater. Det synes derfor hensiktsmessig å sikte mot mer målrettede eller produktorienterte opplærings- og informasjonstiltak.

Vi avslutter med dette drøftingen av tiltak rettet mot eksportørene og eksportlandene. Vi har lagt vekt på dette fordi det er et viktig element i debatten om såkalte «tiltak på produksjonssiden» som har foregått rundt NORIMPOD. Vi har forsøkt å påvise at det i tillegg til støtte rettet mot selve produksjonsapparatet i u-land, f.eks. ved å subsidiere produksjonsutstyr, også er aktuelt med støtte som er mer innrettet mot eksportørens markedsbearbeiding. Et argument som kan framkomme mot dette perspektiv, er at «det er i selve produksjonsprosessen at det svikter» og at «u-landene har ikke varer å selge». Vi tror likevel ikke at dette er et enten eller. Det er behov for bistand både på produksjons- og markedsdelen. Spørsmålet er hvor mye slik bistand som skal gis, og hva NORIMPOD selv kan utføre av dette. Vi tror også at bistand til eksportørene for å styrke deres markedskontakt kan være nyttig som et opplæringstiltak som i sin tur kan ha effekter på selve produksjonens innretning.

I det følgende skal vi trekke fram en del andre elementer i kontorenes arbeid for å se om sammenlikningen kan gi nyttige ideer for vurderingen av NORIMPOD's arbeid.

Garantiordning for importørene: Det er bare NORIMPOD som har en slik ordning. IMPOD i Sverige tilrådte i 1982 at en slik ordning skulle innføres, men dette ble ikke bifalt på politisk nivå. I IMPOD's nåværende framtidsplan er en slik ordning ikke foreslått. Representanter for CBI ga uttrykk for at de oppfattet garantiordningen til NORIMPOD som et interessant konsept som de gjerne ville ha nærmere informasjon om. Det samme gjaldt TFO i Canada. På tross av denne positive interesse gir de andre kontorenes aktivitet ikke særlige holdepunkter for å vurdere garantiordningen; dette må gjøres på selvstendig basis.

Markedsføringsstøtte til importørene: CBI ga uttrykk for at dette i Nederland var helt uaktuelt; det var eksportørene som trengte støtte og ikke importørene. IMPOD i Sverige gir en viss støtte til salgsfremmende trykksaker og markeds kampanjer for spesielle produkter. Trykksaker kan bety brosjyrer, plakater, etiketter, emballasje-illustrasjoner etc. Materialet utformes i samarbeid med både eksportør og importør, og kostnadene fordeles i varierende grad mellom IMPOD og de to samarbeidspartnere. IMPOD brukte i 1985/86 149 000 SEK til dette. Til kampanjer ble det brukt 148 000 SEK. Kampanjene gjelder bestemte produkter fra bestemte land, og støttes under forutsetning av at importørene/eksportørene forplikter seg til å kjøpe/selge et visst minimumskvantum. Støtten gis så i forhold til volumet, og kampanjene utformes i samarbeid med eksportør(er) og importør(er). Alle tre parter bidrar til å dekke kostnadene. Støtten fra IMPOD gis i en introduksjonsperiode.

Det framgår at IMPOD's tiltak på dette felt er av en type som ville falle innefor rammen av hva NORIMPOD's markedsføringsstøtte kan dekke. NORIMPOD's markedsføringsstøtte er imidlertid løsere definert og den praktiseres derfor fleksibelt når det gjelder hva slags markedsføringstiltak som kan dekkes. Ideer fra IMPOD's praksis som kan trekkes inn i den videre vurdering av markedsføringsstøtten, er:

- a) Man bør undersøke IMPOD's erfaringer med å trekke eksportørene inn i et samarbeid om markedsføringskampanjer. NORIMPOD's vurdering på dette punkt er likevel at det er et bedre tilbud dersom man ikke forutsetter at eksportøren skal delta i finansieringen.
- b) Man kan vurdere prinsippet om at markedsføringsstøtten skal stå i forhold til handelsvolumet.

Innkjøpsreiser for importørene: Som det har framgått ovenfor, spiller disse oppsøkende reisene en noe mindre rolle for de andre kontorene enn for NORIMPOD. Tendensen er likevel at noen av dem er i ferd med å utvide aktiviteten på dette felt. Det danske kontoret ønsker f.eks. mer midler til slike reiser. Det er ingen grunn til å trekke i tvil innkjøpsreisenes positive rolle i NORIMPOD's arbeid. NORIMPOD har selv har den mest omfattende erfaringen med slike reiser, og vil dermed også de ha det beste grunnlag for å vurdere hva som er mest hensiktsmessig av ulike typer reiser. Det kan her være snakk om rekognoseringsreiser med få deltakere eller mer omfattende innkjøpsdelegasjoner. En idé som kan være nyttig fra de andre kontorenes aktivitet på dette felt, er CBI's metoder for å velge ut de eksportører som skal kontaktes, på forhånd.

Databaserte registre: Det synes som om både DeCTA, IMPOD og CBI er kommet lengre enn NORIMPOD i utviklingen av databaserte eksportør- og importør-registre. NORIMPOD er nå i gang med utviklingen av sitt importør-register. Det er liten tvil om at databaserte registre er hensiktsmessig og øker effektiviteten. Nødvendigheten av å forholde seg mer aktivt til eksportørene tilsier også at NORIMPOD bør vurdere å utarbeide et eksportørregister. I utarbeidelsen av disse registre vil det sikkert være nyttig å studere de andre kontorenes erfaringer når det gjelder *utformingen* av registrene, dvs. hvilke opplysninger de skal inneholde, hvor lenge varetilbud skal bli stående i registeret osv.

Formidling av varetilbud: Situasjonen når det gjelder formidling av varetilbud fra u-land er relativt lik i de nordiske land. -K Denne sammenlikning er utarbeidet av Eva Lindstrøm.- Tabellen nedenfor viser antall innkomne tilbud i 1986 til de ulike kontorene samt fordelingen på landområder. Det framgår at Danmark, som har det minste importkontoret av de nordiske land, er det land som mottar flest henvendelser. I Norge, Sverige og Danmark publiseres omkring 1/4 av samtlige innkomne tilbud i de publikasjoner som distribueres til innenlandske importører. I Finland er «utsilingsprosenten» lavere, mer enn en tredjedel av alle tilbud publiseres i den finske importbulletinen.

Tabell 3.1: Varetilbud mottatt av de nordiske importfremmende kontorene i 1986.

	Danmark	Sverige ¹⁾	Finland	Norge
Antall innkomne henvendelser totalt	1 978	1 626	976	1 763
Antall publiserte (prosent)	523 (26)	411 (25)	366 (37)	431 (24)
Prosentuell fordeling på landgrupper:				
- Asia og Midt-Østen		68	67	73
- Afrika		16	20	19
- Sør- og Mellom-Amerika		9	13	8
- Europa ²⁾		7	-	-
- Totalt		100	100	100

1) Gjelder budsjettåret 1985/86.

2) Tyrkia, Kypros og Malta.

Kilder: Årsrapporter og intern statistikk fra de respektive importfremmende kontorer.

Henvendelsenes fordeling varierer heller ikke mye mellom de nordiske landene. Omkring 70 % av alle henvendelser kommer fra Asia. Av dette svarer India og Pakistan for over 2/3 i samtlige nordiske land (av de tilbud som publiseres er prosentandelen ennå høyere). Verd å notere seg er tilbudene fra europeiske utviklingsland - i hovedsak Tyrkia - til det danske importkontoret. Dette kan være en konsekvens av kontorets frie stilling, som kan ha påvirket landfordelingen.

Til og med varetilbudenes fordeling på produktgrupper synes i store trekk å være den samme i de ulike nordiske landene. Henvendelser ang. tekstil- og konfeksjonsvarer svarer for opp mot 25 % av samtlige tilbud, deretter kommer matvarer med en andel på rundt 15 %.

Det fins med andre ord en betydelig likhet mellom produkt- og landsammensetningen i henvendelsene til de ulike nordiske land. Sannsynligvis er det i stor grad de samme eksportører som kommer med tilbud til importkontorene i de ulike landene. Dette, samt de store likheter som fins mellom markedsforholdene i de ulike landene, gjør at man bør stille spørsmålet om det er produktivitetsgevinster å hente - både for importkontorene og for eksportørene - gjennom et øket samarbeid om behandlingen av disse henvendelsene. Et argument for dette er også at mange eksportører i u-land sannsynligvis ser på Norden eller Skandinavia som en helhet snarere enn på de enkelte land, iallfall på det foreløpige stadium i forretningsforbindelsene som disse varetilbudene representerer.

Man kunne derfor tenke seg at varetilbudene til alle land ble presentert i en felles nordisk eller skandinavisk bulletin, som kunne sendes ut som bilag til de nasjonale kontorenes kontakt-organer. Dette ville for det første forutsette at man innførte en felles prosedyre m.h.t. «utsiling», dvs. at man stilte de samme krav til firmaprofiler og opplysninger. Det ville naturlig nok være en del praktiske problemer å løse hvis dette skulle koordineres, men det kan synes umaken verd å vurdere om ikke produktivitetsgevinsten muligens kan være større enn bryderiet.

Et annet mulig nordisk samarbeidsfelt kan være samarbeid om mer aktiv oppfølging overfor spesielle grupper av eksportører. Dette har man allerede eksempler på i aktiviteten overfor SADCC. Slikt samarbeid er bare mulig overfor land, varer og eksportører som prioriteres i alle de nordiske land som skal samarbeide om det aktuelle prosjekt.

En tredje mulighet for samarbeid ligger i utarbeidelsen av et felles *eksportørregister*. Dette er noe mer tvilsomt fordi slike registre vil inneholde en del eksportører som er kommet lengre i utviklingen av sine handelsforbindelser, og som derfor i økende grad vil være orientert om spesielle land i Norden. Det er likevel ikke utelukket at et felles register kan være hensiktsmessig og at det derfor bør vurderes.

Som det framgikk av avsnittet om CBI, har de en noe forskjellig praksis enn de nordiske land m.h.t. behandling av varetilbud. CBI driver en mer aktiv siling av varetilbudene, bl.a. gjennom sine produkt-kampanjer. Det er derfor bare en viss del av tilbudene som blir publisert på den måten som praktiseres i de nordiske landene. Som nevnt har CBI gjennom dette også fått en endring i land- og varesammensetningen av de innkomne tilbud, med lavere andel for India, og færre husflidsprodukter. CBI's arbeidsmetode er mer naturlig i et marked som det nederlandske, og man kan derfor ikke ta for gitt at en tilsvarende metode ville fungere f.eks. i Norge. Det burde likevel være mulig å gjøre enkelte forsøk med mer produkt-orienterte kampanjer, der eksportørene først blir invitert til å stille ut sine produkter og dernest eventuelt blir utvalgt for mer aktiv oppfølging. Slike produktkampanjer ville det også være mulig å arrangere på nordisk basis.

Samarbeidet med ITC (det internasjonale handelssenteret i Geneve): På dette felt skiller CBI seg ut fordi de er gitt hovedansvaret for Nederlands kontakt med ITC. De øvrige kontorene (unntatt Canada) fungerer som rådgivere for ITC og for sine respektive bistandsmyndigheter, som har det formelle og i stor grad det reelle ansvaret for kontakten med ITC om bruken av bistandsmidler. IMPOD har i sin «selv-evaluering» uttalt at de burde ha ansvaret for kontakten med ITC om de midler som Sverige gir til ITC. De hevder at dette kunne føre til en sterkere koordinering av IMPOD's og ITC's aktiviteter, og at fordeler også kunne oppnås gjennom styrket personellutveksling og bedre løpende kontakt mellom IMPOD og ITC («Service i Samverkan», side 49).

Sammenlikningen på dette punkt gir ikke grunnlag for noen klar konklusjon, men den illustrerer at det er en *mulighet* å gi NORIMPOD hele ansvaret for forvaltningen av den del av Norges bistand som går til ITC. Dette vil vi drøfte separat senere.

«Tiltak på produksjonssiden»: Så vidt vi har registrert, har ingen av de andre kontorene ytret ønske om at de selv skulle få muligheter til å utvikle støtteformer som gjelder selve

produksjonsapparatet i u-landene. Det vil imidlertid være nyttig å få nærmere informasjon om det samarbeid IMPOD har innledet i forhold til Swedfund om tiltak som gjelder produktutvikling.

Lobbyvirksomhet: Det var interessant å merke seg at ingen av de andre europeiske kontorer vi ha oversikt over, hadde noen pretensjoner om å drive noen form for «lobbyvirksomhet» i forhold til importrestriksjoner og andre rammevilkår for ulandshandelen. I IMPOD's «Service i Samverkan» presiseres det likevel at IMPOD må kunne formidle de synspunkter de mottar ang. svensk handelspolitikk, til de berørte departementer. Videre har IMPOD et ønske om å kunne ta mer aktivt del i beslutningsprosesser som har betydning for u-landshandelen. TFO i Canada har med sin frie stilling en viss mulighet for å engasjere seg på dette felt. De synes likevel å ha valgt en relativt lav profil i den offentlige debatt og foretrekker primært å formidle slike synspunkter til byråkrater og politikere gjennom uformelle kanaler.

4. MULTI-BI-STØTTE GJENNOM ITC (DET INTERNASJONALE HANDELSENTERET I GENEVE) OG NORIMPOD'S ROLLE I FORHOLD TIL DETTE

4.1. Innledning

Hensikten med dette kapitlet er å se nærmere på Norges samarbeid med ITC (Det Internasjonale Handelsenteret i Geneve) og NORIMPOD's rolle i dette samarbeidet. Hensikten har *ikke* vært å foreta noen evaluering av ITC eller de ITC-prosjekter som Norge støtter, men å se på hvilke forbindelseslinjer som finnes eller bør finnes mellom NORIMPOD og den multilaterale bistand via ITC. Ettersom ITC primært driver med tiltak på eksportsiden i u-land, har vi også forsøkt å få fram erfaringer fra ITC's arbeid som kunne ha relevans for den debatt som har funnet sted om hvorvidt NORIMPOD eller norske bistandsmyndigheter bør engasjere seg sterkere overfor eksportsektoren i utviklingslandene. Vi har derfor bedt om informasjon fra ITC om prosjekter som kunne være særlig relevante for å vurdere denne problemstilling.

4.2. Et kort riss av ITC's aktivitet

Hensikten med dette avsnittet er ikke å foreta noen analyse av ITC's aktivitet, men å gi en kort omtale som gir en viss bakgrunn for den videre drøfting.

ITC er et «felles underorgan» for GATT (Generalavtalen for Tolltariffer og Handel) og FN/UNCTAD (FN's konferanse for handel og utvikling). Hovedkvarteret i Geneve har 250 ansatte. Av de totale utgifter i 1986 på 34.9 mill. US \$ (258 mill. NOK) ble omtrent like store deler dekket av henholdsvis det regulære driftsbudsjett (fra GATT/FN-UNCTAD), frivillige bidrag (såkalte «trust funds» som går til spesielle prosjekter) fra en del land, og prosjektmidler fra UNDP (FN's utviklingsprogram).

Norge har tradisjonelt vært en av de mer betydelige bidragsyterne når det gjelder «trust funds». I 1986 var Norge den femte største bidragsyteren etter Sverige, Nederland, Sveits og Canada, og sto for 9% av de frivillige bidrag. Norges frivillige bidrag til ITC i 1987 er beregnet til 7.55 mill. NOK. Generelt kan det sies at prosjekter finansiert gjennom trust funds i betydelig grad er styrt av giverlandene. Det er imidlertid ITC som vanligvis kommer med forslagene. Planlegging og gjennomføring skjer i samarbeid med de ansvarlige nasjonale instanser i giverlandene. I de fleste giverland er dette de nasjonale bistandsorganer. Unntaket er Nederland der det importfremmende kontor, CBI, også er gitt dette ansvar.

Det har i løpet av de siste årene vært en sterk vekst i prosjektmidlene fra UNDP, som på 10 år har økt fra 2 til 11 mill. US \$. I 1986 var disse bidragene for første gang større enn de frivillige bidrag. UNDP-midlene er styrt av mottakerlandene, og økningen er i høy grad et resultat av at en del av de relativt mer utviklede u-land er interessert i at en større del av bistandsmidlene brukes til eksportfremmende tiltak. At mange u-land velger å bruke sine UNDP-midler til ITC-prosjekter, er også et uttrykk for at de anser ITC's aktivitet som nyttig. Karakteristisk er at de asiatiske landene, som generelt er mest eksportorienterte og som har det sterkeste eksportpotensiale, har en relativt høy andel av de prosjekter som er finansiert med UNDP-midler. Dette framgår av følgende tabell, som viser den regionale fordeling av prosjektmidler i 1986:

Tabell 4.1: Fordeling på grupper av mottakerland for ITC's prosjektmidler i 1986.

Tall i %.

Region	Trust funds	UNDP	Total
Afrika	23	23	23
Asia/Stillehavet	16	49	33
Latin-Amerika og Karibien	13	10	11
Europa/Midt-Østen	6	9	8
Interregionale aktiviteter	43	10	26
Total	100	100	100

Kilde: ITC-dokument ITC/AG(XX)/106/Add.1 datert 9.2.87, tabell 3.

Tabellen viser at Asia mottar en stor andel av de UNDP-finansierte prosjektene. En rekke land er involvert, og Pakistan og Indonesia er de som aller mest har satset på å kanalisere UNDP-midler til ITC-prosjekter. Det er ellers karakteristisk at en stor del av trust fund-pengene brukes til inter-regionale prosjekter. Dette kan f.eks. være ITC-prosjekter for bestemte varegrupper der land i ulike regioner er involvert. Slike interregionale prosjekter utgjør en mindre andel for de «brukerstyrte» UNDP-midlene. Fra norsk side har det vært en holdning at man har størst tro på de bilateralt orienterte prosjekter.

Fra NORIMPOD's side er det også blitt påpekt at man anser at det er i de noe mer utviklede u-land at ITC kan gjøre mest nytte for seg. I de fattigste u-land er mer grunnleggende tiltak enn det som ITC bedriver, nødvendige. Den type markedsorienterte aktiviteter som ITC primært driver med, vil ikke gi de ønskede resultater dersom det er en rekke andre forutsetninger som mangler. Det er vanskelig å gi noen kortfattet og likevel meningsfylt beskrivelse av ITC's mangeartede aktiviteter. At hele 2/3 av ITC's prosjektmidler brukes til personalutgifter, viser imidlertid at ITC's aktivitet i stor grad er innrettet mot *konsulenttjenester og opplæringstiltak*. Videre kan kort sies at ITC primært arbeider med *handels- og markedsaspektet* og i liten grad er orientert mot produksjonsapparatet i u-land. Vi skal ikke innlate oss på å gi noen nærmere beskrivelse av ITC's aktivitet på noen få linjer, men vi vil senere omtale en del prosjekter (bl.a. de norsk-finansierte) som vil gi en nærmere illustrasjon på ITC's aktivitet.

Den formelle myndighet over ITC har GATT og UNCTAD. Beslutningene i disse organer fattes imidlertid på grunnlag av forslag fra den såkalte «Joint Advisory Group» i ITC der alle deltakerlandene møter en gang i året. JAG kan dermed sies å være ITC's reelle styringsorgan. ITC arrangerer også årlige kontaktmøter i Geneve mellom de ulike importfremmende kontorer.

4.3. Norges samarbeid med ITC

Det er tre ulike instanser i Norge som er involvert i kontakten med ITC:

- *Utenriksdepartementet* (enheten for internasjonalt økonomisk utviklingsamarbeid, populært kalt nord-sør-enheten) har hovedansvaret for Norges deltakelse i JAG (Joint Advisory Group). I delegasjonene til JAG-møtene deltar også NORIMPOD. UD har også ansvaret for ITC-spørsmål i den grad disse behandles i andre FN-fora; dette gjelder f.eks. UNCTAD VII som ble arrangert sommeren 1987. Formelt sett har utenriksdepartementet også et ansvar for ITC via GATT. Dette er imidlertid mer formelt enn reelt, fordi GATT ikke spiller noen spesielt aktiv rolle i utformingen av ITC's politikk.
- *Departementet for utviklingshjelp* (multilateral avdeling) har ansvaret for Norges trust fund-bidrag til ITC. De har regelmessig kontakt med ITC om planlegging og gjennomføring av de prosjekter som Norge finansierer. NORIMPOD brukes som rådgiver i dette arbeidet og deltar i de møter som blir arrangert. DUH har ikke deltatt i delegasjonene til JAG-møtene, selv om dette for oss kunne virke naturlig.
- *NORIMPOD* deltar i de årlige kontaktmøtene i Geneve mellom de ulike importfremmende kontorene. I tillegg fungerer NORIMPOD på uformell basis som konsulent for ITC i det praktiske arbeid med planlegging av prosjekter. Enkelte av de fagkontorer vi snakket med i ITC hadde hatt regelmessig kontakt med NORIMPOD og framhevet nytten av denne kontakten.

I realiteten har også *utenriksdepartementet* et ansvar for ITC via GATT, men dette er mer formelt enn reelt, fordi GATT ikke spiller noen spesielt aktiv rolle i utformingen av ITC's politikk.

Som nevnt vil de norske trust fund-midler til ITC for 1987 være på 7.55 mill. NOK. Disse midler vil gå til 9 ulike prosjekter. Etersom det kan gi en bedre forståelse for hva ITC driver med, skal vi plage leserne med å ta med en del detaljer om hva prosjektene innebærer:

- 1) 660 000 NOK skal brukes til å finansiere en markedsrådgiver for jordbruksbaserte produkter. Denne rådgiveren har i 1. halvår 1987 beskjeftiget seg med et nederlandsk finansiert prosjekt ang. frukteksport fra Guatemala og Costa Rica, han har arbeidet med studier av 7 importmar-

keder for blomster i forbindelse med et annet norsk-finansiert prosjekt (jfr. pkt. 8), han har gitt «teknisk støtte» til en rekke andre ITC-prosjekter, og han har deltatt i den sjette «World Tree Nut Conference» for å være på høyde med den siste utvikling her.

- 2) Ca. 1.2 mill. kr. skal gå til å støtte Ghanas eksportutvikling. Dette går bl.a. til konsulenttjenester og opplæring i møbel-sektoren (i samarbeid med UNIDO), til å finansiere opplæring i ITC for to ghanesiske eksportrådsrepresentanter, til å finansiere en studie på Ghanas universitet av produksjonen av medisinske planter og urter, til å finansiere en felles ITC/Verdensbank/UNDP-delegasjon til Ghana for å drøfte eksport-institusjonsbygging, til å understøtte aktivitetene til en konsulent på grønnsak-sektoren, til produktutvikling og markedsreise til Europa for en produsent av trevarer, til en europareise for to eksportrådsrepresentanter, til å finansiere utgivelsen av Ghanas eksportfremmende blad, og til et seminar i Ghana for å kartlegge og forbedre mislykkede eksportprosjekter.
- 3) Nær en million NOK skal gå til handelsfremmende tiltak i Sudan. Dette går til en konsulentstudie innenfor oljefrøindustrien, og til ulike aktiviteter for en prosjektkoordinator; vurdering av eksportpotensialet for bl.a. oljefrøprodukter, lærvarer og matvarer, utarbeidelse av en rapport om fjerning av giftstoffer fra jordnøtter, og diverse «koordineringsoppgaver».
- 4) Ca. 3/4 mill. NOK skal gå til en rådgiver ang. eksportfinansiering o.l. Denne rådgiveren har reist til Bombay, Delhi, Accra og Manila for å holde forelesninger og gi råd, han har arbeidet med en ITC-håndbok om en del av emnet (denne er før øvrig finansiert innenfor et annet norsk-støttet prosjekt), han har vært konsulent for Malawis utvikling av eksportfinansiering, og han har gitt «teknisk rådgivning» for et par andre prosjekter ang. betalingsformidling.
- 5) Ca. 900 000 NOK går til å finansiere «teknisk samarbeid» ang. handelsfremmende tiltak i Lesotho. Dette har bl.a. gått til å lage en studie ang. eksportfinansiering, til å finansiere en studie om eksportstrategier i regi av et lokalt konsulentfirma, til å finansiere en studietur til ITC og importfremmende kontorer for en høyere tjenestemann, til å finansiere seminardeltakelse i Geneve for en annen tjenestemann, til å finansiere seminardeltakelse i Irland for en direktør, til å publisere en håndbok i handels-preferanseordninger, og til å kjøpe bøker og tidsskrifter til det departement som har ansvar for eksporten.
- 6) Ca. 870 000 NOK går til et liknende samarbeid mellom ITC og Benin. Prosjekt-koordinatoren, som arbeidet med utforming av en generell eksport-plan, var finansiert av et UNDP/OPE-prosjekt. Prosjektet har finansiert «rekognoserings-reiser» til Kamerun og Gabon for representanter fra den lokale handelsorganisasjon, utgivelse av en eksport-guide, innsamling av informasjon fra lokale firmaer, utvikling av handelsstatistikk, konsulenttjenester ang. reorganisering av Benins handelsorganisasjon, og en ITC-delegasjon til Benin for å kartlegge mulige samarbeidsprosjekter med ITC med mer konkret innretning mot eksportbedriftene.
- 7) Ca. 400 000 NOK går til utgivelse og seminarer ang. en håndbok om rehabilitering, styring og finansiering av eksport-orienterte prosjekter.
- 8) Nærmere 900 000 går til et prosjekt ang. eksportutvikling for blomster/planter for utvalgte utviklingsland. En del av dette har gått til utarbeidelse av markedsstudier, og en del vil gå til seminarer i 3-4 asiatiske land der disse studiene skal drøftes med sikte på konkrete oppfølgingsprogrammer.
- 9) Ca. 780 000 går til eksportutvikling på bedriftsnivå for reker fra land i Mellom-Amerika. To konsulenter har studert produktutvikling i Japan og supplert ITC's markedsanalyse for reker, videre finansieres reiser med konsulenttjenester i Costa Rica, Guatemala og Honduras.

DUH har også finansiert et forprosjekt med sikte på å støtte eksportutviklingen for små og mellomstore bedrifter i SADCCregionen. På grunnlag av dette forprosjekt har ITC kommet med forslag om et prosjekt på dette tema. Man har foreløpig ikke kommet fram til et endelig prosjekt.

Oversikten over de norsk-finansierte prosjektene illustrerer en del særtrekk ved ITC's aktivitet overfor u-landene:

Prosjektene er i stor grad innrettet mot *konsulenttjenester* og *opplæringstiltak*. Konsulenttjenestene omfatter utarbeiding av markedsstudier, veiledning på bedriftsnivå, veiledning til myndighetene i u-land samt utarbeiding av studier av generelle problemstillinger som berører de enkelte landenes eksport. Opplæringstiltakene omfatter studiereiser, seminarer og studieopphold for myndighetsrepresentanter og i noen grad også eksportører fra u-land. NORIMPOD har påpekt at man anser ITC's prosjekter som litt for standardiserte og at ITC ikke alltid viser den nødvendige fantasi for å utvikle nye prosjekter med spesiell tilpasning til det enkelte land.

Prosjektene fortjener i varierende grad å kalles prosjekter, ettersom det i en del tilfeller er snakk om rammebevilgninger for ITC's samarbeid med enkelte u-land (prosjekt nr. 2, 3, 5 og 6), og til dels også dekning av lønns- og administrasjonskostnader for konsulenter (prosjekt nr. 1 og 4). Bare 2 av de 9 prosjektene er innrettet mot spesielle produkter (nr. 8 og 9). De konsulenter som finansieres, arbeider til dels på andre prosjekter, slik at grensene mellom de ulike prosjektene er noe utflytende.

Prosjektene er i stor grad generelt formulerte; og bare en mindre del av de norsk-finansierte prosjektene synes å være direkte innrettet mot eksportbedriftene i u-land. Prosjektene synes i begrenset grad å være formulerte slik at de innebærer en konkret resultat-orientering som kan evalueres.

Ingen av prosjektene er spesifikt orientert mot Norges hovedsamarbeidsland. Ett av SADCC-landene (Lesotho) er tilgodesett. 3 av de 4 land-orienterte prosjekter gjelder de minst utviklede land (Benin, Sudan og Lesotho). Ett av prosjektene (reke-prosjektet) er særlig innrettet mot Mellom-Amerika, og dette er et resultat av et norsk ønske om forsterket innsats overfor denne regionen. Land-profilen må for øvrig forstås på grunnlag av at det er ITC som kommer med prosjektforslagene. ITC vil derfor overfor Norge foreslå prosjekter der de mangler annen finansiering. Ettersom dette er multilateral bistand, har man fra norsk side heller ikke ønsket å ha noen snever land-orientering. De nordiske land har imidlertid understreket behovet for tiltak overfor de minst utviklede land. I 1986 var nesten 30 % av ITC's samlede aktivitet innrettet mot MUL-land, ifølge ITC's årsrapport for 1986.

I praksis har Norge gitt ITC relativt frie hender til å utforme de ulike prosjektene og man har unngått detaljstyring. Dette har ITC satt pris på.

Det er ellers verd å bemerke at prosjektene i uhyre liten grad har noen spesiell relevans for norsk import fra u-land. Det er snakk om generelle eksporttiltak for de berørte uland.

Man kan også notere seg at i den grad prosjektene berører eksportører i u-land, er det i form av konsulenttjenester og opplæringstiltak. Dette illustrerer at ITC ikke driver med industriutvikling i u-land; de støtter ikke investeringer i u-landenes eksportindustri. Det nærmeste ITC normalt kommer på dette felt, er konsulenttjenester ang. produktutvikling og markedsføring.

Flere av de land som gir frivillige bidrag til ITC, har hatt blandede erfaringer med den finansielle og administrative gjennomføring av de ulike prosjekter. Canada har i samarbeid med ITC innført en ny rutine som sikrer en sterkere overvåkning fra canadisk side av gjennomføringen. Det samme har skjedd for Nederlands del, jfr. avsnittet om det importfremmende kontoret i Nederland. Også fra norsk side er det et ønske om en sterkere oppfølging m.h.t. gjennomføringen av prosjektene.

Fra nederlandsk side ble det også gitt uttrykk for en kritisk holdning til en del av ITC's prosjekter. Fra nederlandsk side ønsker man prosjekter som i større grad kan ha en viss direkte relevans for det importfremmende arbeid i Nederland. Også på norsk side har det vært en diskusjon om innretningen av ITC's prosjekter. Fra norsk side har det imidlertid ikke vært noe ønske at prosjektene skal ha noen særlig innretning overfor NORIMPOD's aktivitet, ettersom man anser at det vil være feil å stille krav om at prosjektene skal ha relevans for det norske markedet. NORIMPOD har i sin rolle som rådgiver ang. prosjektene gått sterkt inn for at ITC's prosjekter skal få en sterkere innretning mot produkter og eksportbedrifter. To av de norsk-støttede prosjekter (ang. blomster og reker) kan ses som eksempler på en sterkere slik orientering. Det er også grunn til å tro at den norske holdning på dette punkt også har hatt en innflytelse på ITC's egen holdning. I vårt møte med ledende representanter for ITC ble det lagt sterk vekt på ITC's såkalte «enterprise approach» (bedriftsorientering), som innebærer at ITC selv nå legger sterkere vekt enn før på en slik orientering. Den norske holdning på dette punkt bør likevel ikke bety at man *bare* skal ha produkt- og bedriftsorienterte

prosjekter. U-landene har også behov for mer generelle tiltak for å styrke forutsetningene for eksport, som f.eks. en tilfredsstillende eksportfinansiering. Man bør fortsatt støtte slike prosjekter, men også på dette felt synes det å være mulig å oppnå en sterkere resultatorientering gjennom mer spesifikt definerte prosjekter.

Vektleggingen på de minst utviklede land, og ønsket om mer bedrifts- og resultatorienterte prosjekter (med særlig referanse til små og mellomstore bedrifter), var også en del av det budskap Norge framførte på siste møte i Joint Advisory Group i april 1987. Det fellesnordiske innlegg understreket også en del andre sentrale punkter i Norges generelle holdning til ITC:

- Norge ønsker en sterkere vektlegging på *råvarer* i ITC's aktivitet, inkludert tiltak som gjelder videreforedling, markedsføring og distribusjon.
- Behovet for å utvikle tilfredsstillende *eksportfinansiering* i u-landene ble understreket.
- Man uttrykte interesse for ITC's nye prosjekt som har til hensikt å støtte utviklingen av *joint ventures* mellom bedrifter i industri- og utviklingsland.
- Man ønsket at ITC i sin aktivitet skulle legge sterkere vekt på *kvinnenes situasjon*.
- Man la vekt på den betydning som *u-landenes import* har som forutsetning for deres eksportutvikling, og den aktivitet ITC driver på dette felt.
- Man understreket det nordiske ønske om sterkere innsats i *SADCC-landene*.
- Man advarte mot en svekking av *JAG's rolle i utformingen av de politiske retningslinjer for ITC*.

Om Norges generelle holdning til ITC bør også sies at Norge i NØV-sammenheng har uttrykt en positiv holdning til ITC, og at man har arbeidet for å få oppslutning blant industrilandene for en fortsatt styrking av ITC's aktivitet.

Når det gjelder NORIMPOD's kontakt med ITC, bør også nevnes at forutsetningen for den løpende kontakt er spesielt gode fordi NORIMPOD's leder har arbeidet i ITC i 5 år tidligere og derfor har gode kontakter og kjennskap til systemet. NORIMPOD's leder har også deltatt i ITC's *evaluering* av mange norsk-finansierte prosjekter.

I sin kartlegging av eksportbedrifter til bruk i det importfremmende arbeid har NORIMPOD bare unntaksvis benyttet ITC som kilde for å få slike opplysninger. Dette gjaldt f.eks. arbeidet i forhold til kirurgiske instrumenter fra Pakistan, der man hadde nytte av markedstudier som ITC hadde utarbeidet. For øvrig har NORIMPOD på dette punkt brukt de nasjonale eksportråd som informasjonskilde, og kontoret anser at dette fungerer tilfredsstillende og at det ikke er mye som kan oppnås ved en mer aktiv bruk av ITC på dette punkt.

4.4. ITC's aktivitet overfor Norges hovedsamarbeidsland og SADCC-landene

For å få et bedre grunnlag for å vurdere mulighetene for forbindelseslinjer mellom ITC's og NORIMPOD's arbeid, skal vi gi en kortfattet oversikt over ITC's aktivitet overfor Norges hovedsamarbeidsland og SADCC-landene.

Som utgangspunkt kan vi her se på hvor mye prosjektmidler fra ITC som i 1986 gikk til disse land direkte. Dette inkluderer ikke regionale eller inter-regionale prosjekter som berørte disse landene:

Tabell 4.2: Prosjektmidler fra ITC øremerket for Norges hovedsamarbeidsland og SADCC-landene i 1986.
(Tall i 1000 US \$)

Land	Trust funds	UNDP	Samlet
Angola	549	0	549
Kenya	0	0	0
Lesotho	141	114	255
Malawi	182	326	508
Mosambik	124	86	210
Swaziland	0	93	93
Tanzania	152	31	183
Zambia	0	140	140
Zimbabwe	276	87	363
Bangladesh	0	426	426
India	169	11	180
Pakistan	171	1054	1225
Sri Lanka	0	352	352

Kilde: ITC-dokument ITC/AG(XX)/106/Add.1 datert 9.2.87, tabell 11.

Vi noterer oss at det ikke fins ITC-prosjekter i samarbeid med Kenya (det har vært større prosjekter tidligere, men disse er avsluttet), at Pakistan er en betydelig ITC-bruker, og at aktiviteten overfor Tanzania og Zambia er relativt liten. Det kan også se ut som om aktiviteten overfor India er liten, men her er det under utvikling et større prosjekt som vi skal omtale senere. Tabellen viser også at de beløp som brukes i forhold til hvert enkelt land er relativt små sett i en større sammenheng; det er klart at ITC's innsats bare er et lite drypp i forhold til det samlede behov i landenes eksportsektorer. Selv for Pakistan, som klart er den største mottaker av prosjektmidler, er det klart at 8 millioner kroner er lite i forhold til en eksport på nærmere 20 milliarder kroner.

Vi skal i det følgende gi en kortfattet oversikt over hvilken type prosjekter ITC bedriver i de enkelte land. Oversikten for Afrika er i hovedsak basert på et ITC-dokument fra mars 1987 (ITC/INF/39 datert 27.3.87). Det kan derfor være endringer som har skjedd etter denne dato som ikke er kommet med.

Angola: Det er her to prosjekter; et danskfinansiert prosjekt som dreier seg om opplæringstiltak og handelsinformasjon til bruk for eksportbedrifter, samt et svensk-finansiert prosjekt som omhandler import-problemer. Et UNDP-finansiert program for kvalitets-kontroll vil også bli iverksatt.

Botswana: ITC søker nå finansiering for et prosjekt ang. eksport-diversifisering og eksport-utvikling, og har fått en del penger til dette prosjektet fra Danmark. Botswana er også berørt av en del fellesprosjekter for SADCC, som vil bli omtalt senere.

Kenya: To prosjekter er under forberedelse; ett som angår eksport fra landbruks-kooperativer, og et generelt prosjekt ang. eksportutvikling og -diversifisering. Kenya berøres også av et regionalt prosjekt som skal fremme handelen innenfor Handelspreferanseområdet for de østlige og sørlige afrikanske stater (forkortet PTA - Preferential Trade Area).

Malawi: Det finnes her et generelt prosjekt for eksportutvikling og -diversifisering, et verdensbank-finansiert prosjekt som omhandler finansiell og annen støtte til eksportsektoren, og et dansk-finansiert prosjekt ang. import-problematikk. Malawi er også berørt av det nevnte PTA-prosjekt.

Mosambik: Her finnes et UNDP-finansiert prosjekt for opplæring av personell til eksportfremmende arbeid, og et svenskfinansiert prosjekt ang. import-problemer.

Swaziland: Et UNDP-finansiert prosjekt er igangsatt for å utvikle en nasjonal strategi for å fremme eksporten.

Tanzania: To prosjekter er her svensk-finansierte. Det ene er konsentrert om å fremme eksport gjennom salgsdelegasjoner for ulike produkter, det andre går på importproblematikk. Et mindre UNDP-finansiert prosjekt dreier seg om strategier for å fremme eksporten. Tanzania berøres også av prosjekter rettet mot PTA og SADCC.

Zambia: Et UNDP-finansiert prosjekt for eksportutvikling og -diversifisering har en klart produkt- og markedsorientert profil. Også for Zambia er PTA-prosjektet relevant.

Zimbabwe: Et italiensk-finansiert prosjekt er innrettet mot handelsinformasjon til bruk for eksportørene. Med UNDP-penger er det utarbeidet en studie ang. tollfrie butikker, og man har gitt konsulenttjenester i forbindelse med oppbyggingen av Zimbabwes statlige handelsselskap. Zimbabwe berøres også av prosjektene overfor PTA og SADCC.

SADCC: Et svenskfinansiert prosjekt har utviklet konkret markedsinformasjon for utvalgte produktgrupper. I tillegg er det arbeidet med tre ulike forprosjekter finansiert av henholdsvis Finland, Sverige og Norge. Det finske prosjektet dreier seg om kvalitetskontroll og eksport-emballasje. Det svenske prosjektet går på opplæring av personell til eksportfremmende arbeid. Det norske prosjektet skal støtte eksportutviklingen for små og mellomstore bedrifter. Her har man som nevnt ennå ikke kommet fram til noe tilfredsstillende endelig prosjekt. Ang. SADCC bør også nevnes at ITC søker å utvikle felles SADCC-prosjekter som er komplementære til de nasjonalt orienterte prosjekter i SADCC-landene.

Når det gjelder Norges hovedsamarbeidsland i Asia, var det på enkelte punkter ikke fullt samsvar mellom den informasjon vi fikk fra ITC's område-ansvarlige, og det som framgår av ITC's årsrapport. Vi tar derfor forbehold om eventuelle unøyaktigheter, og baserer oversikten hovedsaklig på de muntlige informasjoner vi fikk under besøket i ITC.

For Pakistan vil et meget stort UNDP-finansiert prosjekt avsluttes i løpet av 1987. Den viktigste komponenten i dette er opplæringstiltak, bl.a. med sikte på å gjøre Pakistan selv i stand til å drive en tilfredsstillende opplæring. Prosjektet har vært kostbart og man har brukt eksperter fra USA, Storbritannia og Nederland. I tillegg til opplæring har det dreiet seg om utvikling av handelsinformasjon (bl.a. databaserte registre med firmaprofiler etc.), samt produkt- og markedsutvikling. Den siste delen av prosjektet har ikke vært så vellykket, bl.a. på grunn av at samarbeidet med Pakistans eksportråd ikke alltid har fungert like effektivt. For Pakistan har det også vært et par mindre trust fund-finansierte prosjekter innrettet mot eksport fra små bedrifter.

For India gir tabellen ovenfor et litt feil bilde ettersom det ene prosjektet finansiert med frivillige bidrag i realiteten er et meget stort prosjekt med planlagte årlige bidrag i størrelsesorden 1.0 - 1.4 mill. US \$. Dette er et prosjekt finansiert av SIDA i Sverige, som tar sikte på utvikling av eksporten for 5 utvalgte produktgrupper med utgangspunkt i spesielle regioner i India. Prosjektet er meget interessant på grunn av dets sterke produkt- og bedriftsinretning, og den markerte resultatorientering. Vi skal derfor omtale det mer i detalj senere. I tillegg til dette svenskfinansierte prosjektet fins det overfor India bare et mindre UNDP-finansiert prosjekt som skal styrke informasjonsbehandlingen i Indias eksportfremmende organ for «engineering».

M.h.t. Bangladesh er våre informasjoner litt uklare. ITC's årsrapport for 1986 oppgir tre UNDP-finansierte prosjekter; en markedsstudie for jute-tepper, et program for støtte til «cottage industries» (småindustri, husflidsindustri), og et noe større prosjekt for styrking av Bangladesh' eksportråd gjennom opplæring, forbedret handelsinformasjon etc. Det ble også omtalt et annet UNDP-finansiert prosjekt med visse likhetspunkter i forhold til det svensk-finansierte prosjektet i India; med vekt på produktutvikling og markedsføring av utvalgte varegrupper.

For Sri Lanka hadde ITC penger fra Sverige helt fram til slutten av 70-tallet, men etter at Bandaranaike-regjeringen falt, har det vesentlig vært snakk om UNDP-finansierte prosjekter. For øyeblikket var ett slikt prosjekt i ferd med å bli avsluttet, og et annet ventet på godkjenning. ITC hadde meget gode erfaringer med samarbeidet med Sri Lankas eksportråd. Det pågående prosjekt for eksportutvikling for ikke-tradisjonelle eksportvarer hadde bl.a. fokusert på spesielle eksport-

landsbyer som var en del av de lankesiske myndighetenes egen strategi for å fremme eksporten. Man hadde arbeidet både med produktutvikling og markedsføring, i tillegg til handelsinformasjon og institusjonsbygging.

For de fire hovedsamarbeidslandene i Asia bør også nevnes at ITC har vært involvert i regionale prosjekter for *opplæring* i samarbeid med ILO.

Den ovenstående oversikten viser at ITC's aktivitet overfor Norges hovedsamarbeidsland og SADCC er spredt på en rekke forskjellige typer virkemidler:

- *Opplæringstiltak* støttes i forhold til 4 av de aktuelle landene (Angola, Mosambik, Pakistan, Bangladesh).
- Tiltak for bedre *handelsinformasjon* (firmaregistre og markedsinformasjon) er iverksatt overfor 5 av landene (Angola, Zimbabwe, Pakistan, India og Bangladesh) og dessuten overfor SADCC.
- Prosjekter som gjelder *import-problematikk* er med nordisk støtte iverksatt overfor Angola, Malawi, Mosambik og Tanzania.
- For 5 av landene (Malawi, Swaziland, Tanzania, Zimbabwe og Bangladesh) er det iverksatt prosjekter som berører *eksportplanlegging eller institusjonsbygging*.
- For et par av landene (Botswana, Malawi, senere Kenya) skal generelle prosjekter for *eksportutvikling og -diversifisering* iverksettes.
- I en del tilfeller er det også iverksatt prosjekter som kan sies å ha en klar *bedrifts- og produktorientering*. Vi kan her trekke fram Tanzania, Zambia, India, Sri Lanka og Bangladesh, til en viss grad også Pakistan og - på planleggingsstadiet - SADCC og Kenya.

Det er spesielt i de tilfeller at prosjektene er bedrifts- og produktorienterte at det kan være muligheter for direkte forbindelseslinjer i forhold til NORIMPOD's aktivitet. Oversikten ovenfor viser at dette bare gjelder en mindre del av ITC's samlede aktivitet overfor disse landene.

4.5. ITC's mulighet til å drive bistand rettet mot produksjonsapparatet i u-landene

I debatten om import fra u-land har NORIMPOD hevdet at det særlig er på *produksiden* at forutsetningene svikter, og at det derfor er behov for bistand som kan bidra til å forbedre u-landenes produkter. Vi skal i dette avsnitt se nærmere på hvilken rolle ITC kan spille i en slik sammenheng.

For ITC's regulære prosjekt-aktivitet har vi sett at ITC's bidrag i det vesentlige er konsentrert om opplæring og konsulenttjenester. Dette vil fortsatt være tilfelle selv om ITC lykkes i å endre sin profil i retning av en sterkere bedrifts- og produktorientering. ITC er derfor ingen aktuell kanal dersom man ønsker å gå inn med direkte bistand til å utvikle produksjonsapparatet i u-landenes eksportsektor. Dersom dette skal skje multilateralt, vil arbeid gjennom andre organer være mer nærliggende. Man bør derfor ta for gitt at ITC i det alt vesentlige vil måtte konsentrere seg om *markedsaspektet* i forhold til u-landenes eksport. Dersom man skulle finne ut at dette er mindre viktig enn å gi støtte til utvikling av produksjonsapparatet, bør konsekvensen bli at man istedenfor å trappe opp støtten til ITC satser på andre typer multilateral eller bilateral bistand til eksportsektoren. Man skal imidlertid være oppmerksom på at heller ikke en organisasjon som f.eks. UNIDO har mulighet til å drive med investeringsstøtte eller liknende tiltak overfor selve produksjonsapparatet; også UNIDO er primært innrettet mot konsulentbistand o.l.

Med dette perspektiv i bakhodet tror vi likevel at det fins muligheter for å utvikle aktiviteter gjennom ITC som har sterkere effekt overfor de nasjonale eksportbedrifter og som kan bidra til å forbedre u-landenes eksportprodukter. ITC kan således gi støtte til produktutvikling, man kan gi konsulentbistand m.h.t. eksport-emballasje, og man kan gi opplæring i forhold til selve produksjonsprosessen. Det fins en rekke eksempler på ITC-prosjekter med slike innslag. Finland har f.eks.

finansiert et prosjekt i Egypt som går på eksportemballasje. Sverige har utviklet et par interessante prosjekter for å øke eksporten av spesielle produkter fra bestemte regioner. Et mindre prosjekt av denne typen gjelder eksport av møbler og klær av silke fra Kina. Det største prosjekt av denne type er imidlertid det tidligere nevnte prosjekt overfor India, som vi her skal omtale nærmere.

Det svenske India-prosjekt via ITC er av 5 års varighet, fram til 1989. Det har en samlet budsjetttramme på 6.2 mill. US \$, og er finansiert direkte av bilaterale svenske bistandsmidler; dvs. utenfor ITC's eget budsjett. Man har valgt ut 5 varegrupper der man satser på å øke eksporten fra bestemte distrikter. De 5 gruppene er:

- 1) Hånd-tilskjærte treprodukter fra Sahanpur, Uttar Pradesh.
- 2) Fottøy av lær fra Nord-Arcot-distriktet, Tamil Nadu.
- 3) Strikkevarer av ull fra Ludhiana, Punjab.
- 4) Gulvtepper etc. av kokosfiber fra Alleppey, Kerala.
- 5) Krydder fra Nordøst-India og Kerala.

Disse gruppene er utvalgt på grunnlag av at det er primært småindustri, at de er eksportorienterte, og at gevinsten ved økt eksport vil ha direkte virkninger for lokalsamfunnene gjennom økt sysselsetting og høyere inntekter. For noen av gruppene er det også en høy andel kvinnelig sysselsetting.

Som eksempel på prosjektets innretning kan vi ta for oss treproduktene: I Sahanpur fins det 30-40 000 treskjærere, hvorav 5000 arbeider med fast lønn og de andre får betalt pr. produkt. Treskjærerne produserer for 9 mill. US \$ pr. år hvorav 2/3 eksporteres. Bare 500 av treskjærerne var i utgangspunktet organisert i tilknytning til Uttar Pradesh Export Corporation. Det svenske prosjektet vil gjennomføres i samarbeid med UPEC, og en del av hensikten er å styrke UPEC's kapasitet til å markedsføre produktene samt UPEC's rolle generelt. Den indiske regjering vil også støtte prosjektet. Svenskene konsentrerer seg om opplæring og konsulentbistand. I forbindelse med opplæringstiltakene vil det også bli kjøpt inn maskiner til et lokalt opplæringscenter. Prosjektet vil imidlertid ikke subsidiere innkjøp av maskiner og utstyr til bedriftene selv. Prosjektets innretning er dermed for det første *produktutvikling*, dernest *opplæring* og utvikling av produksjonsmetodene, og dessuten styrket *markedsføring* med vekt på UPEC's rolle. Det vil også bli gitt veiledning når det gjelder eksport-pakking, eksportprosedyrer og eksportpriser. Målsetninger for prosjektet er å øke eksporten fra 6 til 12 mill. \$ fra 1983 til 1989, å øke sysselsettingen med 50 %, å styrke UPEC og øke UPEC's eksport med 25 % pr. år, samt å øke lønnsnivået med 10-15 %. I tillegg til at prosjektet er bedrifts-, produkt- og lokalsamfunnsorientert, ser vi at det også har en sterkere *resultatorientering* enn det som er vanlig for ITC's prosjekter. Det er derfor en interessant modell sett i forhold til den holdning Norge har gitt uttrykk for overfor ITC, med vekt på bedrifts-, produkt- og resultatorientering.

Det er også verd å merke seg den vektlegging av *små bedrifter* som det ovennevnte prosjektet legger til grunn. Ønske om tiltak rettet mot små og mellomstore bedrifter har også blitt framført av Norge i forbindelse med de planlagte SADCC-prosjekter. Vi skal derfor i denne sammenheng også gi en kort omtale av ITC's nye tiltak overfor små og mellomstore bedrifter, som var ett av de temaer vi dekket under samtalene med ITC. ITC's aktivitet på dette felt er ennå på et forberedende stadium. Utgangspunktet er særlig erkjennelsen av at de *mellomstore* bedriftene spiller en betydelig rolle i eksporten for de u-land som har hatt en vellykket eksportutvikling. I studier av land som India og Sør-Korea har man funnet ut at selv om bare et par prosent av de små og mellomstore bedriftene er engasjert i eksport, kan disse ha en meget stor andel av den samlede eksport. For Sør-Korea ble det oppgitt at 40% av eksporten kom fra slike bedrifter. I Sør-Korea har også eksportveksten for disse bedriftene vært høyere enn den gjennomsnittlige eksportvekst. Karakteristisk for de vellykkede u-land i eksportsammenheng er at de har et helt kontinuum av ulike typer bedrifter, fra de minste til svært store, mens man i «mindre vellykkede» u-land ofte mangler en del av spekteret. Enkelte u-land har bare bedrifter på ytterpunktene av skalaen, de mangler en bred industribasis som kan styrke forutsetningene for eksport. ITC har derfor blitt mer opptatt av de små og mellomstore bedrifter, og man søker å kartlegge ulike segmenter av bedrifter for å ha et grunnlag for å vurdere tiltak. I samarbeidet med de enkelte u-land tar ITC som regel utgangspunkt i landenes egne definisjoner av hva som menes med små og mellomstore bedrifter. ITC har definert et eget programområde på dette feltet, hvor de tar sikte på å samarbeide med de enkelte u-land for å

utvikle nasjonale strategier for å fremme eksporten fra disse bedriftene, og samarbeide om konkrete tiltak. Programmet fokuserer både på den institusjonelle infrastruktur som trengs for å utvikle eksporten fra disse bedriftene, hvilke opplæringstiltak som er nødvendige, samt tiltak for å styrke markedsføringen. M.h.t. markedsaspektet ble det i september 1986 arrangert en konferanse om den rolle *handels*hus kan spille i utviklingen av eksport fra små og mellomstore bedrifter. Man har dessuten satt i gang et prosjekt som har til hensikt å fremme eksportorienterte *joint ventures* mellom små og mellomstore bedrifter i u-land, og bedrifter i industrilandene. Det er i denne sammenheng først og fremst mellomstore bedrifter som er aktuelle. Arbeidet med dette er foreløpig konsentrert om 5 asiatiske land (India, Malaysia, Filippinene, Thailand og Sri Lanka). Det er snakk om investeringsprosjekter i mellomklassen; i en størrelsesorden rundt 1 mill. US \$. Hovedidéen bak prosjektet er å finne partnere i industrilandene som kan bidra med hensyn til produktutvikling og markedskontakt. Arbeidet skjer ved at man først arbeider lenge med finne gode kandidater til slike prosjekter på begge sider, hvorefter de aktuelle eksportbedrifter blir satt i kontakt med et fåtall (2-4) potensielle samarbeidspartnere. Det legges stor vekt på å foreta en grundig forhåndsutvelgning av bedrifter, og søkingen skjer til dels også gjennom uformelle kanaler og personkontakt. I arbeidet med dette har ITC en viss kontakt med UNIDO, og det er opprettet et felles kontor i Zurich for å lette arbeidet med kontaktformidling. Hittil har Vest-Tyskland vært sterkest representert når det gjelder samarbeidspartnere på i-landssiden. Det ble for øvrig understreket at det var en betydelig interesse for slike prosjekter blant bedrifter i industrilandene. Dette prosjektet ble påbegynt i 1986 og det er derfor for tidlig å si noe om resultatene. Det har vært en viss debatt om hvorvidt ITC bør aktivisere seg på dette felt ettersom det ligger i grenselandet av hva ITC er tiltenkt å drive med. Som det framgikk tidligere har de nordiske land gitt uttrykk for en viss positiv interesse for prosjektet. Det er likevel grunn til å påpeke at dette arbeidet foreløpig er marginalt i forhold til ITC's samlede aktivitet, og det er grunn til å tro at det fortsatt vil måtte være slik i framtida.

4.6. Problemstillinger ang. Norges bistand til ITC og NORIMPOD's rolle

I dette kapitlet har vi forsøkt å gi et riss av enkelte sider ved ITC's aktivitet og Norges bistand til ITC som har relevans for debatten om Norges importfremmende virksomhet og Norges bistand til eksportsektoren i utviklingslandene. Vi skal på denne bakgrunn trekke fram en del problemstillinger som har betydning for vurderingen av det importfremmende arbeidet.

Et hovedspørsmål er den samlede allokering av midler til ITC i forhold til annen multilateral bistand rettet mot u-landenes eksportindustri, samt til NORIMPOD og en eventuell bilateral norsk bistand til u-landenes eksportindustri. Som nevnt er det frivillige norske bidrag til ITC i 1987 på 7.5 mill. NOK. NORIMPOD's prosjektmidler for 1987 er budsjettet til 6.8 mill. NOK. Bidragene til de to former for aktiviteter er dermed i samme størrelsesorden. I hvilken grad annen norsk multilateral bistand kan sies å være innrettet mot u-landenes eksportindustri, har vi ingen oversikt over. Selv om vi ikke ønsker å etablere noen «konkurrans» mellom de ulike utgiftspostene, er det rimelig at de ulike aktivitetsfeltene ses i en viss sammenheng.

Et spørsmål som dermed reiser seg, er om den multilaterale bistand skal rettes inn mot *markedsaspektet*, slik tilfellet er med ITC, eller mot *produksjonsapparatet*, som tilsier en økning av innsatsen gjennom andre kanaler. Det er naturligvis ikke snakk om noe enten-eller. U-landene har gjennom sin egen vektlegging på ITC vist at de anser støtten på markedssiden som nyttig. Dette gjelder også de mer generelle tiltak som gjelder oppbygging av den nødvendige infrastruktur for eksport i u-landene. ITC fortjener fortsatt støtte, selv om oversikten over de norsk-finansierte prosjekter kan tyde på at man bør arbeide for en noe strammere definisjon av prosjektene, samt økt innslag av prosjekter som er produkt-, bedrifts- og resultatorienterte. Dersom det skulle bli snakk om å øke bistanden via ITC, bør imidlertid norske myndigheter også ha et øye for behovet for multilateral bistand som er mer direkte rettet mot produksjonsapparatet i u-land. Dette er ikke minst viktig som følge av den generelle nedgang i investeringene som har funnet sted i en del u-land.

Et annet spørsmål gjelder hvorvidt det fins muligheter for *bilateral* norsk bistand rettet mot u-landenes eksportindustri. Når det gjelder tiltak på markedssiden via ITC, kan vi ikke se at bilateral bistand i NORAD-regi ser ut som et aktuelt alternativ. Dette ville forutsette at man på norsk side bygget opp en helt ny ekspertise for å gjennomføre slike prosjekter. Dette ville være en tidkrevende og vanskelig prosess som gjør et slikt alternativ mindre aktuelt.

Når det gjelder bilateral norsk bistand på *produksjonssiden*, er forutsetninger for dette noe bedre. Dette henger sammen med at man allerede har bistandsprosjekter som berører produksjonsapparatet i u-land. Hittil har fokuseringen på eksport vært marginal i norsk bistand. Dette gjelder også den nylig initierte aktivitet rettet mot små og mellomstore bedrifter i u-land. Det ville være ønskelig med en sterkere oppmerksomhet om eksport-problematikk i de prosjekter der dette naturlig kan innarbeides. Hvilken type bistand Norge kan gi til eksportbedrifter innenfor rammen av større programmer, f.eks. SMB-programmer, vil også måtte defineres ut fra forutsetninger m.h.t. norsk ekspertise. Det er i denne sammenheng verd å nevne at da ITC skulle starte aktiviteten med det tidligere omtalte svensk-finansierte prosjekt i India, utlyste de et hundretalls konsulentoppdrag i Sverige uten å få en eneste søknad. Dette illustrerer at forutsetningene for å bruke nasjonal ekspertise fra de nordiske land i slike prosjekter er begrenset. For sektorer der Norge har spesielle forutsetninger bør det likevel være muligheter for å bruke denne ekspertisen på en måte som kan komme u-landenes eksportsektorer til gode. Man kan også tenke seg en kombinasjon av bilaterale norskfinansierte prosjekter og tilknyttede ITC-prosjekter. Dette kan være en interessant måte å videreutvikle bruken av ITC på.

Et annet naturlig spørsmål i denne sammenheng er om det finnes eller bør finnes forbindelseslinjer mellom NORIMPOD's arbeid og den øvrige bistand Norge gir til u-landenes eksportsektorer. Hvis vi først tar for oss ITC, har vi registrert at ITC's prosjekter bare liten grad er direkte relevante i forhold til norsk u-landsimport. Man kunne her innta den samme holdning som CBI i Nederland; dvs. å satse sterkere på prosjekter i forhold til eksportører som har en viss interesse i det nasjonale marked, dvs. for Norges del det norske. Med tanke på at det norske markedet er lite og marginalt i forhold til u-landenes samlede satsing på eksporten, vil et slikt krav til ITC's prosjekter være uheldig. I den grad ITC's prosjekter berører produkter og eksportører som er relevante i forhold til det norske markedet, bør imidlertid NORIMPOD utvikle samarbeidet med ITC for å drive importfremmende arbeid i forhold til eksportører som er aktuelle. Forutsetningene for dette ville øke dersom noen fler av de norsk-finansierte ITC-prosjekter ble innrettet mot de land NORIMPOD skal arbeide mest med.

NORIMPOD har også fremmet forslag om at de bør få muligheten til å gi direkte støtte til både konsulenttjenester ang. produktutvikling, samt i visse tilfeller også innkjøp av maskineri til produsenter i u-land. Denne problemstilling vil vi komme nærmere tilbake til i kapitlet om NORIMPOD's målsetning, status og virkemidler. Der vil vi også drøfte hvilket samarbeid det bør være mellom NORIMPOD og de organer på norsk side som arbeider spesielt med investeringer og etableringer i u-land.

Vi skal til slutt i dette kapitlet reise spørsmålet om hvorvidt NORIMPOD's rolle i den administrative fordeling av ansvar i forhold til Norges kontakt med ITC er tilfredsstillende. Vår vurdering er at det med dagens ressurser og bemanning i NORIMPOD ikke vil være hensiktsmessig å gi NORIMPOD hele det administrative ansvar for forvaltningen av de frivillige norske bidrag til ITC. Dersom kontoret blir oppgradert og styrket personellmessig, vil imidlertid dette være et alternativ som bør vurderes. Dersom NORIMPOD ble tildelt et direkte ansvar for forvaltningen av de norskfinansierte ITC-prosjekter, ville dette i vesentlig grad styrke grunnlaget for det løpende samarbeid mellom NORIMPOD og ITC på alle felter. Det er også grunn til å tro at jo sterkere oppsplitting man har av det reelle ansvar på dette felt, jo mer vil dette hindre oppbyggingen av ekspertise og kontinuitet i håndteringen av disse problemene.

Så lenge NORIMPOD's rolle i forhold til ITC's prosjekter er som rådgiver, vil NORIMPOD's eget samarbeid med ITC begrense seg til kontaktmøter, løpende kontakt, informasjonsutveksling i forhold til aktiviteter på begge sider, samt deltakelse i ITC-evalueringer av ulike prosjekter. Som vi har vært inne på, kan det også være en viss mulighet for at NORIMPOD kan arbeide mer aktivt for å oppsøke eksportører som er berørt av ulike ITC-prosjekter. Ut over dette vil NORIMPOD's samarbeid med ITC være avhengig av hvilken formell status NORIMPOD er tildelt i dette samarbeidet.

5. VEKST GJENNOM HANDEL

5.1. Utvikling - hvordan ?

Prinsipielt kan økonomisk vekst oppnås på to måter. For det første kan gitte ressurser og gitt teknologi utnyttes på en mer effektiv måte. For det andre kan ressurs- og teknologirammene utvides.

En bedre utnyttelse av gitte ressurser kan oppnås gjennom å spesialisere seg på å produsere de varer og tjenester som en er relativt best utrustet for.

Et standard resultat fra økonomisk teori er at når handel åpnes opp mellom to land, så vil velferden øke i begge som følge av slik utnytting av komparative fortrinn.

I forbindelse med Norges handel med utviklingslandene kan det være verdt å minne om dette. Utnytting av komparative fortrinn og økt handel er gunstig *også* for Norge.

Det er også relativt bred enighet om at handel på sikt kan bidra til økonomisk vekst og økt velferd gjennom å utvide produksjonsmulighetene, dvs. gjennom å tilføre ressurser og ny teknologi. Det foreligger en omfattende dokumentasjon fra en rekke land på at eksportsektoren har vært et lokomotiv i den økonomiske vekst.¹

Både teoretiske og empiriske arbeider gir omfattende støtte til den påstand at internasjonal handel står svært sentralt i økonomisk utvikling. En politisk trend fra 1960-årene i retning av isolasjon, avskjerming, importsustitusjon og sjølbergning har i de landene hvor dette har vært forsøkt, gitt dårlige resultater. Dette er senest dokumentert i en rapport fra Verdensbanken², som viser en dramatisk bedre utvikling i de utviklingslandene som har satsset på eksport sammenliknet med dem som har satsset på skjerming og ført en «innadvent» politikk. Dette gjelder *både* gjennom vekstårene 1965-73 og i de vanskeligere årene 1973-85. (Jfr. tabell).

5.2. Trade versus aid

Gitt at handel skaper vekst, følger det logisk at utviklingshjelp kan bestå i handelsfremmende tiltak. Under visse betingelser kan handel være *mer* utviklingsfremmende enn tradisjonelle tiltak i form av økonomiske overføringer, - bistand.

Dette er bakgrunnen for en velkjent internasjonal debatt blant økonomer med overskrift «*trade versus aid*». Det er her av flere blitt hevdet at en krone økt handel har eller kan ha *minst* samme utviklingseffekt som en krone økt bistand³. Generelt vil dette være avhengig av hvordan bistand ytes, hvordan handel kommer istand og hvordan sparing finner sted osv.⁴

Men flere *empiriske* undersøkelser underbygger den påstand at handel er mer utviklingsfremmende enn bistand. Dette gjelder f.eks. en studie utført av Benjamin I. Cohen⁵. Her forsøkte forfatteren å dekomponere utviklingslandenes økonomiske vekst slik at effekten av bistand og effekten av økt eksport kunne studeres isolert. En skal ikke legge for stor vekt på de eksakte estimatene fra slike beregninger. Likevel er det verdt å merke seg at Cohen fant at effekten fra eksport gjennomgående var *dobbelt* så stor som effekten fra bistand.

¹ Det er her ikke plass til noen utførlig litteraturliste. En grei introduksjon kan en imidlertid finne f.eks. hos A.O. Krueger, *Trade and Employment in Developing Countries*, Chicago 1983.

² World Bank, *World Development Report*, 1987.

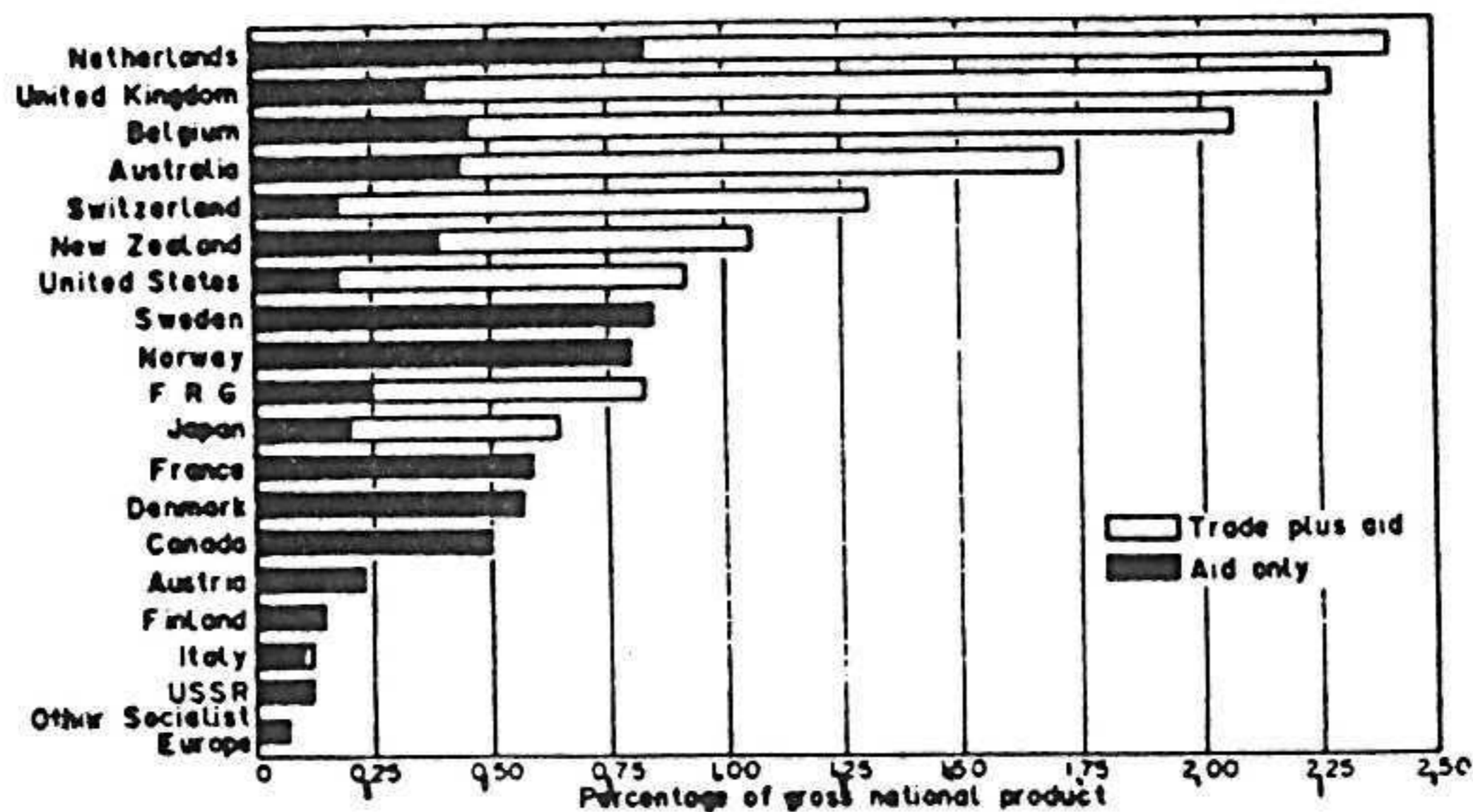
³ Se f.eks. R. McKinnon, Foreign Exchange Constraints in Economic Development and Efficient Aid Allocation, *Economic Journal*, June 1984, ss. 388-409; H. Chenery & A. Strout, Foreign Assistance and Economic Development, *American Economic Review*, Sept. 1966, ss. 679-733; C. Kindleberger, *Economic Development*, New York 1959.

⁴ Se f.eks. A.P. Thirlwall, When is Trade more Valuable than Aid? *Journal of Development Studies*, Oct. 1976, ss. 35-41.

⁵ B. I. Cohen, Relative Effects of Foreign Capital and Larger Exports on Economic Development, *Review of Economics and Statistics*, May 1968, ss. 281-284.

Alexander Yeats har fulgt opp denne undersøkelsen¹. Gitt at handel er minst like effektiv med sikte på utvikling som bistand, hvilke industrialiserte land bidrar i så fall mest (minst) til utvikling? Dette er spørsmålet som Yeats reiser - og besvarer -. Gjennom å relatere den totale utviklingseffekten til brutto nasjonalproduktet, er Yeats' funn klare og interessante. Som det går fram av figur 5.1: Holland, England og Belgia topper listen som de klart mest utviklingsfremmende landene med en andel av BNP i form av handel *pluss* bidrag tilsvarende over 2%. Østerrike, Finland og Italia kommer sammen med Sovjetunionen og reste av Øst-Europa klart dårligst ut, med en andel på 0,25% og mindre. Sverige og Norge kommer omtrent midt på treet. Vi bidrar *nesten* med så mye relativt sett som USA og New Zealand (ca. 0,75%), men langt mindre enn Holland og England.

Figur 5.1:



Igjen bør det understrekes at slike anslag ikke bør tas altfor bokstavelig. Likevel gir de grunn til ettertanke. Norge liker å framstå som et land som yter *mye* til utviklingslandene. Tar en med i betraktning at Norge har hatt (og har) en beskjeden samhandel med disse landene, tyder mye på at vårt bidrag til utvikling er relativt beskjedent.

5.3. Konsekvenser

Tradisjonell norsk politikk overfor utviklingslandene har bestått i finansielle overføringer og satsing på grunnlagsinvesteringer (vei, vann, utdanning osv.). I en viss utstrekning kan det stilles spørsmål ved

- hvorvidt ikke en hel del av Norges tradisjonelle utviklingshjelp er lite effektiv fordi den ikke sees i sammenheng med mulighetene for mottakerlandet til å utnytte sine komparative fortrinn.
- hvorvidt ikke Norge gir bistand med den ene hånden og holder igjen med den andre gjennom å opprettholde åpne og skjulte handelshinder overfor utviklingslandene.
- hvorvidt ikke handelsfremmende tiltak ville være en mer effektiv ressursutnyttelse enn tradisjonell bistand, *også* med sikte på grunnlagsinvesteringer.

Deler av vår rapport kan leses med dette som utgangspunkt. Vi antyder altså i utgangspunktet at 10 mill. kr. økt handel for utviklingslandene kan være vel så utviklingsfremmende som 10 mill. kr. i bistandsmidler. I dette ligger det at deler av norsk politikk bør justeres. Det er ikke nødvendigvis snakk om dramatiske endringer. Men *handelsskapning* bør stå sentralt i utviklingshjelpen.

¹ A.J. Yeats, Development Assistance: Trade Versus Aid and the Relative Performance of Industrial Countries, *World Development*, No. 10, 1982, ss. 853-869.

6. NORIMPOD'S MÅLSETNINGER, STATUS OG VIRKEMIDLER

6.1. Innledning

I kapittel 2 ga vi en oversikt over NORIMPOD's virksomhet i dag samt den politiske bakgrunn. I dette kapitlet skal vi gå nærmere inn på det prinsipielle grunnlaget for kontorets virksomhet. Vi skal også se nærmere på NORIMPOD's samarbeid med andre berørte parter, og på den bakgrunn trekke en del konklusjoner om NORIMPOD's status og organisering. Til slutt oppsummeres en del av den tidligere diskusjon om virkemidler for å antyde mulige utviklingslinjer for NORIMPOD's videre virksomhet.

6.2. NORIMPOD's målsetning: Handel eller bistand ?

Da NORIMPOD ble opprettet i 1976, gikk stortinget inn for å opprette et kontor for «praktisk-kommersiell veiledning for eksportører og produsenter i utviklingsland». Kontoret, som fikk navnet «Veiledningskontoret for import fra utviklingsland», har - som vi har sett tidligere - i praksis fått en profil der hovedvekten legges på praktisk-kommersiell assistanse *til importører*. I uttrykket «praktisk-kommersiell» ligger også en presisering av NORIMPOD's virkefelt; NORIMPOD skal ikke drive med handelspolitikk eller utenrikspolitikk eller bistand i egentlig forstand. Dette har også preget kontoret, som har lagt vekt på en produkt- og firmaorientert profil, og som i begrenset grad har deltatt i den offentlige u-landsdebatt i Norge.

Både da NORIMPOD ble etablert i 1976 og da det ble permanent opprettet i 1980, ble det presisert at det var utenriks- og bistandspolitiske hensyn som lå til grunn. Likevel ble kontoret lagt under handelsdepartementet. Dette var delvis på grunn av kontorets praktisk-kommersielle orientering. I stortingsdokumentene fra 1976 går det likevel fram at en hovedgrunn til å legge kontoret under handelsdepartementet var at dets aktivitet måtte ses «i sammenheng med vår handelspolitikk for øvrig». Henvisningen til bistands- og utenrikspolitikk kan derfor lett dekke over den rolle handelspolitikken har spilt for NORIMPOD's utvikling. Samtidig som slutten av 70-tallet var preget av debatten om ny økonomisk verdensorden, var det også en tid preget av økende politisk strid om handelspolitikken. Spesielt sto handelspolitikken for tekstiler i fokus, og den norske proteksjonisme på tekstilsektoren kulminerte i 1978-79 da Norge brøt med den internasjonale tekstilavtalen i GATT (MFA - multifiberavtalen) og innførte det mer restriktive «globalkvotesystem». Det er grunn til å tro at de eksisterende handelspolitiske spenninger spilte en rolle for definisjonen av NORIMPOD's mandat. Dette framgikk også av handelsminister Steens innlegg i stortingsdebatten i 1980, som vi har referert tidligere.

Det er derfor grunn til å tro at handelspolitiske forhold i Norge var en viktig medvirkende årsak til at NORIMPOD's «aktive» virkemidler ble begrenset i starten både m.h.t. land (MUL-land og hovedsamarbeidsland) og varer (GSP-varer). Det var likevel bistandspolitiske argumenter som ble brukt for å begrunne begrensningene ang. land. Argumentet var at behovet for assistanse var størst i disse landene. Begrensningen av NORIMPOD's oppsøkende virksomhet til MUL-land og hovedsamarbeidsland, gjorde at man neppe kunne forvente for store resultater av virksomheten. Dette gjorde naturligvis kontoret mer ufarlig sett i forhold til handelspolitiske problemer. Konsentrasjonsprinsippet ang. land passet derfor bra inn i det handelspolitiske klima på slutten av 70- og begynnelsen av 80-tallet.

Da NORIMPOD ble overført til DUH i 1984, var det naturlig å holde fast ved landbegrensningene fordi dette passet inn i DUH's egen profil. Den senere utvidelse av NORIMPOD's virkefelt til å gjelde hele SADCC innebærer ingen radikal forandring, og innebærer at NORIMPOD's aktivitet i enda større grad enn før blir definert som et supplement til bistandspolitikk. Etersom planene om å gjøre NORIMPOD's aktivitet mer bistandspreget gjennom «tiltak på produksjonssiden» foreløpig er lagt på is, er det desto større grunn til å se nærmere på om denne koblingen til bistandsmålsetningene er riktig.

Det er i denne sammenheng grunn til å påpeke at de økonomiske grunner for å øke handelen med u-landene ikke umiddelbart er de samme som legges til grunn for norsk bistand. Norsk bistand er i prinsippet fattigdoms- og grunnbehovs-orientert, og disse hovedprinsipper spiller en vesentlig rolle for valg av land og bistandsformer. Nødvendigheten av å arbeide for økt import fra u-landene er i langt større grad begrunnet ut fra strukturelle problemer i verdensøkonomien som har hindret utviklingen av u-landenes handel. En del av disse problemer er omtalt i det foregående kapitlet. Råvareproblematikk, prisfluktuasjoner, handelshindringer, forverring i bytteforholdet mellom u- og i-land, gjeldsproblemer; dette er noen av stikkordene i den langvarige debatt om u-landshandelen som har funnet sted. En del av grunnlaget for det handelsfremmende arbeid er sammenfattet i formuleringen «trade not aid»; som nettopp fokuserer på den forskjell som fins mellom de to målsetninger. En forutsetning for u-landenes økonomiske utvikling er at de gjennom eksport skaffer seg den valuta som er nødvendig for å importere det de trenger og betale sin gjeld. Valutaproblemene er ikke nødvendigvis størst i de land som er minst utviklet og som ut fra et fattigdomsorientert bistandsperspektiv er mest naturlig å satse på. En del av de relativt mer utviklede u-land (f.eks. Brasil, Mexico, Filippinene) har betydelige problemer med sin handelsbalanse og sin utenlandsgjeld, mens det også fins fattige u-land (f.eks. Botswana) som ikke har så presserende problemer i sin utenriksøkonomi.

En annen faktor som skiller handelsfremmende tiltak fra bistand er at nødvendigheten av konsentrasjon om et fåtall land over lang tid ikke er like avgjørende. Mens knappe bilaterale bistandsmidler bør konsentreres om et fåtall land for å ha effekt, og dessuten krever et stort apparat for gjennomføringen, er konsentrasjon om enkelte land ikke så avgjørende for effekten av handelsfremmende tiltak. Mens bistand ofte går ut på å bygge opp nye aktiviteter fra grunnen, tar handelsfremmende tiltak i all hovedsak utgangspunkt i at produktene og firmaene allerede eksisterer. Det krever derfor mindre ressurser og apparat i forhold til de verdier som berøres. Dette gjør at handelstiltak kan være effektive selv om de er fordelt på flere land og har mindre kontinuitet over lang tid.

Det er også grunn til å trekke fram at mens bilateral bistand er primært innrettet mot nasjonale problemer i de berørte uland, består den internasjonale handel av et nettverk av handelsforbindelser mellom ulike land. Rundt en tredjedel av u-landenes eksport går til andre u-land, og en del av de fattigste u-land har større forutsetninger for å utvikle eksporten til andre u-land enn til sofistikerte industrilandsmarkeder. Dersom betydelige u-land (f.eks. Kina, Mexico osv.) må skjære ned sin import på grunn av valutaproblemer, er dette med på å hindre den økonomisk viktige utvikling av handelen mellom u-landene. Dette er også en grunn til å se på spørsmålet om import fra u-landene i et mer internasjonalt perspektiv enn tilfellet er med den bilaterale bistand.

Utvikling av Norges import fra utviklingslandene må derfor betraktes som et norsk bidrag til å endre forholdene i verdensøkonomien til fordel for u-landene, og ikke som en norsk gave til de fattigste land.

Med dette ønsker vi å påpeke at målsetningen om å øke handelen med utviklingslandene er av mer generell og internasjonal opprinnelse enn det som ligger til grunn for utformingen av den bilaterale bistanden. Dette gjør at det også er grunn til å trekke i tvil hvorvidt *fattigdomsorienteringen* bør stå sentralt i det importfremmende arbeidet, slik tilfellet er i dag gjennom koblingen til DUH's landvalg. I bistandssammenheng betyr ikke fattigdomsorienteringen at man gir slipp på målsetninger om *effektivitet* i anvendelsen av midlene. For det handelsfremmende arbeid, derimot, betyr fattigdomsorienteringen at man satser på de land som har minst å selge, og dermed på de aktiviteter som vil gi minst resultater. Hvis man tar utgangspunkt i at handelen med u-landene må ses som et mer generelt internasjonalt problem, konsentrerer man seg m.a.o. om de aktiviteter som gir minst resultater i forhold til den generelle målsetning.

Mot det perspektiv som framgår ovenfor, kan det hevdes at det er de fattigste land som aller mest trenger hjelp til å utvikle eksporten, og ikke mellominntektslandene. På en måte er dette riktig. Men det faktum at enkelte u-land i særlig stor grad trenger bistand til å utvikle sin eksportindustri, bør ikke føre til at man unnlater å drive importfremmende arbeid som er effektiv for å fremme importen fra u-land i dag. Forutsetningen kan ikke være at man først skal bygge opp en eksportindustri og deretter drive importfremmende arbeid.

Det vi vil fram til, er at man til en viss grad må skille mellom det importfremmende arbeid og bistanden. Begge er nødvendige, og det fins naturligvis berøringspunkter mellom dem. Men det må ikke føre til at det importfremmende arbeid blir redusert til et supplement til bistanden.

Konsekvensen av det ovenstående er at det importfremmende arbeid i hovedsak må ta utgangspunkt i de eksisterende muligheter for handel mellom Norge og u-landene. Det er da også naturlig at det er en viss resultat-orientering som legges til grunn for virksomheten. Hvis man godtar at målsetningen må defineres som *å øke Norges import fra utviklingslandene*, og ikke som *å drive bistand til eksportindustrien i enkelte særlig fattige u-land*, blir konsekvensen at man også må kunne arbeide i forhold til land og varer der forventningene om resultater kan være større. Vi foreslår derfor at NORIMPOD gis muligheter for å drive aktivt handelsfremmende arbeid også overfor *mellominntektsland* blant u-landene. Vi mener ikke at man skal slutte å arbeide på de nåværende samarbeidsland, men at prinsippet om en begrensning av de aktive virkemidler til disse land bør oppheves.

Dersom man tar dette til følge, vil det naturligvis være en rekke problemer som må løses m.h.t. prioritering og ressursfordeling. Vi skal komme tilbake til enkelte sider ved dette til slutt i dette kapitlet. Poenget i denne omgang er å få fram at det er feil å drive det handelsfremmende arbeid som et vedheng til bistandspolitikken, fordi det tar utgangspunkt i andre problemer og derfor må vurderes ut fra noe forskjellige kriterier. Ønsket om å drive handelsfremmende tiltak overfor Norges bistandspartnere kan gjerne ha en sentral plass i NORIMPOD's målsetning, men det må ikke føre til at hovedmålsetningen om *å øke Norges import fra utviklingslandene* fortrenses.

På slutten av kapittel 4 kom vi inn på enkelte problemstillinger som angår Norges muligheter til å drive bistand overfor u-landene. Det framgikk der at vi anser at det ville være fornuftig om Norge i større grad fokuserte på u-landenes eksportsektorer i sin bistand. Dersom det skulle bli aktuelt å utvikle slike bistandsformer, kan NORAD på forskjellige måter bruke NORIMPOD's ekspertise i forhold til slike prosjekter. Man bør likevel være klar over at det norske markedet er et lite og marginalt marked i utkanten av Europa, og at det av denne grunn vil være tvilsomt om denne bistanden hadde som forutsetning at resultatet skulle bli eksport til Norge. Man kan tenke seg konkrete og avgrensede prosjekter som har denne vinkling, men generelt vil nok u-landene ha større nytte av en videre tilnærming. Det kan likevel være nyttig å bruke eksport til Norge og veiledning fra NORIMPOD som en innfallsvinkel til å veilede eksportørene i produktutforming og markedskunnskap. Det vil derfor være naturlig at i den grad Norge driver bistand til eksportsektorene i u-land, bør NORIMPOD trekkes mest mulig aktivt inn på markedssiden.

Hva så med NORIMPOD's egne muligheter til å drive bistandspreget aktivitet? Det framgår av det ovenstående at vi mener at det importfremmende arbeid i hovedsak bør ta utgangspunkt i produkter og handelsmuligheter som finnes, og at bistand til eksportindustrien er et videre problemfelt som NORAD i prinsippet bør forvalte. Hovedprinsippet bør derfor være at bistand til u-landenes eksportindustri bør forvaltes av NORAD. Dette utelukker ikke at man likevel følger opp de erfaringer NORIMPOD har gjort og som tilsier at det i spesielle tilfeller kan være fornuftig med avgrensede bistandstiltak for å tilpasse et eksisterende produkt til det norske markedet. Utgangspunktet for dette bør være at det finnes en produsent og et produkt der de vesentligste forutsetningene for eksport til Norge er oppfylt, men der marginale tiltak er nødvendig for å tilpasse produktet til det norske markedet. Det kan f.eks. være spørsmål om en spesiell type merking som kreves på grunn av norske bestemmelser, eller det kan være en spesiell type finish som kreves på et ellers godt produkt for at det skal kunne selges i Norge. Her vil naturligvis grensene være flytende og umulig å definere en gang for alle. Hovedidéen bør være at denne formen for bistand forutsetter at *de andre forutsetningene for eksport skal være oppfylt*. Det bør derfor bare være snakk om marginale tilpasninger av produksjonsapparatet. Dersom mer omfattende investeringer er nødvendig, vil det bli snakk om større prosjekter som dermed også vil kreve et større apparat. Dette har NORIMPOD ikke forutsetninger til, og bistand i denne betydning krever mer omfattende prosjekter av den type vi har omtalt ovenfor.

6.3. NORIMPOD's forhold til ulike departementer

Selv om målsetningen om å øke u-landsimporten i sitt vesen er av handelspolitisk art, er det ikke dermed sagt at «dette er handelspolitikk og bør ligge under utenriksdepartementet». Denne målsetningen er av generell natur og har klare forbindelseslinjer både til utenrikspolitikk (nord-sør-

problemer), handelspolitikk (handelsrestriksjoner, praktisk-kommersiell orientering, handelspolitiske forbindelser med enkelte uland) og bistandspolitikk (bilateral og multilateral bistand til u-landenes eksportindustri, vektlegging på bistandspartnere, støtteordninger til norsk næringslivs engasjement i u-landene, vurdering av handelens utviklingsfremmende effekt). Det synes klart at forbindelseslinjene til handelspolitikk og bistandspolitikk er de sterkeste, og vi skal derfor se nærmere på hvilke *delmålsetninger* det importfremmende arbeid kan ha i forhold til disse relaterte aktiviteter, og hvilke samarbeidsforhold som er nødvendige.

Norske *handelsrestriksjoner* som berører NORIMPOD's arbeid administreres i hovedsak av utenriksdepartementet (tekstiler) og landbruksdepartementet. Norges handelspolitikk på disse felter vil med nødvendighet begrense NORIMPOD's muligheter. Som nevnt var også målsetningen om «å se NORIMPOD's virksomhet i sammenheng med den øvrige handelspolitikk» et hovedargument for at NORIMPOD opprinnelig ble plassert under handelsdepartementet. Vi tror likevel ikke at dette i dag er noe tilstrekkelig grunn til at NORIMPOD bør ha en forvaltningsmessig tilknytning til de departementer som har ansvar for handelspolitikken. De begrensninger for aktiviteten som følger av handelsrestriksjonene vil kunne innarbeides i rammene for NORIMPOD's arbeid uten noen slik tilknytning. Det bør derimot være en av NORIMPOD's målsetninger å formidle de erfaringer fra virksomheten som kan ha betydning for utformingen av Norges handelspolitikk på disse felter. NORIMPOD bør derfor trekkes sterkere inn i beslutningsprosesser som gjelder norsk handelspolitikk overfor u-landene enn tilfellet har vært til nå. Med unntak av preferanseutvalget som drøfter Norges GSP-system, der NORIMPOD deltar, har NORIMPOD tidligere bare sporadisk blitt trukket inn i beslutningsprosesser som angår handelspolitikken. For å se på hva NORIMPOD kan bidra med på dette felt, kan vi skille mellom generelle handelspolitiske spørsmål og mer konkrete detaljspørsmål. De mer prinsipielle politiske spørsmål skal vi drøfte senere i forbindelse med NORIMPOD's formelle status. Her skal vi trekke fram at NORIMPOD kan spille en viktig rolle når det gjelder de mange konkrete hindringer som handelen møter til daglig. Dette kan for eksempel dreie seg om urimelige regler for merking av varene, det kan dreie seg om spesielle problemer som gjelder tollsatsene og klassifiseringen av varer i forhold til disse, det kan dreie seg om tolking av regler osv. Et klart inntrykk fra våre samtaler med representanter for ulike firmaer er at slike spørsmål anses som viktige og at man har behov for en instans som kan bidra til at slike saker blir tatt opp raskt og løst på en tilfredsstillende måte. NORIMPOD har i GSP-utvalget og i enkelte andre sammenhenger tatt opp slike saker. Et problem i dag er likevel at NORIMPOD på grunn av sin formelle status ikke har den tyngde som skal til for å få forgang i slike saker. Det ville hjelpe om NORIMPOD ble trukket mer kontinuerlig inn i beslutningsprosessene ved at de blir invitert til å delta i departementale møter, utvalg og høringsrunder.

Man kan stille spørsmålet om hvorvidt slike saker bør løses gjennom *press* eller gjennom *samarbeid* med de som har ansvaret for de aktuelle emneområder. Dersom det er nødvendig med *press*, vil det være bedre at NORIMPOD har en uavhengig status. Dersom holdningene i det aktuelle departement er slik at denne typen spørsmål kan løses smidig gjennom et samarbeid, kan dette være et argument for en nærmere formell tilknytning mellom NORIMPOD og dette departement ville være en fordel. Holdningene i det aktuelle departement er primært et resultat av de politiske retningslinjer. Når det gjelder utenriksdepartementets (ex. handelsdepartementets) profil i handelspolitikken, er denne i dag mer liberal enn for noen få år siden. Dette øker forutsetningene for at konkrete handelspolitiske saker kan løses gjennom et samarbeid.

I forhold til Norges bilaterale handelspolitiske forbindelser med enkelte u-land, hender det at NORIMPOD blir trukket inn i forbindelse med bilaterale kommisjonsmøter o.l. Handelsdepartementet har som målsetning å legge større vekt på importspørsmål i forbindelse med slike bilaterale arrangementer. Dette er også et ønske fra u-landene, som ofte kommer med konkrete forespørsler om eksport til Norge. Dersom NORIMPOD fikk mulighet til å operere aktivt overfor flere land, ville de også kunne spille en mer aktiv rolle i slike handelspolitiske sammenhenger. En utvidet landramme ville derfor være et argument for et sterkere samarbeid mellom NORIMPOD og handelsdepartementet. I en situasjon hvor NORIMPOD «likevel ikke kan gjøre noe særlig» (på grunn av landrammen) er dette argumentet noe svakere.

Et spørsmål som naturlig vil reise seg dersom NORIMPOD's aktivitet skal knyttes sterkere til det bilaterale handelspolitiske samarbeid med enkelte u-land, er at *eksportinteressene* dermed vil kunne spille en sterkere rolle for landvalget. I de bilaterale handelspolitiske møter er ofte handelsbalansen

et viktig tema, og u-landene ønsker at Norge skal øke sin import dersom de skal kjøpe flere norske varer. Dette gjelder sterkest for land der staten har sterk innflytelse på handelen. Det vil derfor lett bli en problemstilling at Norge må drive importfremmende arbeid som en betingelse for å øke mulighetene for norsk eksport. En styring av det importfremmende arbeid ut fra eksport hensyn bør imidlertid unngås ettersom det er hensynet til u-landene og ikke Norges egeninteresse som bør ligge til grunn for dette arbeidet. Det er likevel ingen grunn til å bli indignert dersom det skulle oppstå tilfeller der prioriteringer ut fra u-landspolitiske hensyn sammenfaller med hva som er i Norge egeninteresse.

Den *praktisk-kommersielle orientering* er et argument for at NORIMPOD bør samarbeide med miljøer som er naturlige ut fra en slik orientering. At utenriksdepartementet (tidligere HD) har en spesiell tilknytning til handelen, var også ett av de argumenter som ble brukt til støtte for den opprinnelige plassering av kontoret under HD's vinger. Det er nok riktig at UD/HD har mer kontakt med handelsnæringen enn f.eks. DUH, men dette endrer likevel ikke det faktum at de på linje med andre departementer først og fremst rekrutterer sine medarbeidere fra andre miljøer enn handelsnæringen. Det er likevel grunn til å tro at bedriftsmiljøet i UD/HD i større grad er økonomisk-kommersielt orientert enn f.eks. DUH.

Den praktisk-kommersielle orientering har også (da NORIMPOD ble opprettet) vært brukt som argument for å organisere NORIMPOD i tilknytning til handelsnæringens organisasjoner, dvs. Handelsstandsforbundet. Et hovedargument for dette var at den miljømessige tilknytning til handelen ville ha så store positive virkninger for NORIMPOD's daglige arbeid at det ville innebære en betydelig ressursbesparing. Vårt inntrykk etter samtaler med handelens representanter er at det i dag er delte meninger om dette og at det ikke er et særlig aktuelt alternativ. NORIMPOD's forvaltning av offentlige støtteordninger til private bedrifter, samt at en vesentlig del av NORIMPOD's aktiviteter neppe kan finansieres på noen annen måte enn gjennom det offentlige, er også viktige motargumenter mot en slik løsning. Det som imidlertid er et klart ønske fra handelens side i dag, er et nærmere *samarbeid* mellom NORIMPOD og handelens organisasjoner enn det som er tilfelle i dag.

Hvis vi tar for oss *bistandssiden*, er det helt klart en forbindelse mellom NORIMPOD's arbeid og den multilaterale bistand gjennom ITC som nødvendiggjør et samarbeid.

Når det gjelder den bilaterale bistand som NORAD administrerer, vil tilknytningspunktene være små så lenge denne bistand i liten grad er rettet mot u-landenes eksportsektorer. NORIMPOD's aktivitet vil i høyden være et supplement i den grad NORIMPOD arbeider overfor de samme land som mottar bistand. For disse land vil det også være aktuelt for NORIMPOD å bruke de stedlige representanter for NORAD i u-landene som støttepunkter i sitt arbeid. Dette har hittil skjedd i begrenset grad, selv om det også har vært en målsetning fra DUH's side å få det til. For NORIMPOD bør det også være aktuelt å bruke DUH's ekspertise for å vurdere den utviklingsfremmende effekt av ulike handelstiltak. Studier av u-landene har vist at eksport ikke alltid er av det gode; det finnes eksempler på at f.eks. utviklingen av en eksportsektor i jordbruket har ført til en sterk svekking av matvareproduksjon til hjemmemarkedene, og dermed også importavhengighet for matvarer. Slike konsekvenser bør også kunne tas med i vurderingen av handelstiltak, og DUH-systemet er her den naturlige instans for å foreta slike vurderinger.

Et argument som også kan hevdes å tilsi en tilknytning av NORIMPOD til bistandspolitikken, er at NORIMPOD's prosjekter finansieres av bistandsmidler. Innholdet i dette argumentet blir at «siden det er bistandspenger må de forvaltes av bistandspersonale». Dette er etter vår oppfatning et formelt og byråkratisk preget argument som bør underordnes de mer innholdsmessige vurderinger av hvilken aktivitet det er snakk om.

Et mer «substansielt» tilknytningspunkt mellom NORIMPOD og bistandsapparatet er koblingen til de øvrige støtteordninger til næringslivets engasjement i u-land, dvs. i forhold til eksport og investeringer. Denne koblingen fins primært i forhold til direkteinvesteringer og joint ventures som helt eller delvis har som målsetning å importere varer til Norge. Det fins flere eksempler på at industribedrifter ønsker å supplere sin produksjon i Norge med varer produsert i uland, både for å dekke det norske markedet og andre eksportmarkeder. En aktivitet langs de samme linjer er også at industribedriftene driver med regulær import av varer som lages etter bestemte spesifikasjoner og

ingår i bedriftens kolleksjon. Eksempler på dette har vi i tekstilproducentenes bruk av såkalt «leiesøm» i u-land. I disse tilfeller er det ikke snakk om investeringer eller joint ventures. For alle disse aktivitetene gjelder at man kan forvente at bedriftene selv har de nødvendige forutsetninger for å markedsføre produktene. Det er derfor ikke grunn til å tro at NORIMPOD's assistanse trengs på markedssiden. Man kan imidlertid tenke seg at NORIMPOD spiller en aktiv rolle for å lete fram aktuelle samarbeidspartnere for bedrifter som ønsker slike prosjekter. Muligens kan også ITC's nylig startede aktivitet på dette felt være relevant her. Dette innebærer at det fins tilknytningspunkter mellom NORIMPOD's aktivitet og de øvrige næringslivsordninger, men disse er ikke så sterke at de betinger en felles organisering.

Dersom NORIMPOD også får visse muligheter for å drive med en begrenset «bistandspreget» aktivitet gjennom konsulentbistand og produkttilpasning, kan også dette være et argument for tilknytning til det øvrige bistandsmiljø. Dette miljø sitter inne med betydelige kunnskaper om arbeidsbetingelsene i de enkelte land. Dette kan NORIMPOD dra nytte av. Det likevel grunn til å tro at bistandsmiljøet ikke kan sies å ha den mer *spesialiserte* kunnskap som trengs i forhold til de spesifikke oppgaver som NORIMPOD i så fall skal gjennomføre.

En sterkere vektlegging på bistand til eksportørene i u-land også åpne for tilknytningspunkter mellom NORIMPOD og *Norges Eksportråd*. Vi tenker da på tiltak som gjelder opplæring og konsulentbistand ang. eksportmarkedsføring, der NE har en ekspertise som kan benyttes. Dette var formodentlig også hovedgrunnen til at LO og industridepartementet i 1976 foreslo at NORIMPOD skulle organiseres i tilknytning til NE. I tillegg til fagkunnskapen ble det henvist til NE's administrative erfaring. Vi anser imidlertid NE's sterke *produsenttilknytning* som et motargument mot en slik organisering. En nærmere tilknytning til eksportørmiljøet kunne være en fordel i forhold til aktivitet for å fremme joint ventures og import av innsatsvarer. Det er likevel grunn til å tro at dette bare kan spille en begrenset rolle i forhold til det samlede importfremmende arbeid.

Gjennomgangen ovenfor viser etter vår oppfatning at det ikke fins klare og entydige argumenter som tilsier at NORIMPOD bør være tilknyttet *enten* utenriksdepartementet eller departementet for utviklingshjelp. Det fins visse tematiske tilknytningspunkter til begge disse departementer, men ingen av disse er så sterke og tungtveiende at de «avgjør saken». Situasjonen ville endres dersom NORAD engasjerte seg sterkere i bilateral bistand til u-landenes eksportsektorer; dette ville gjøre en tilknytning til DUH-systemet mer nødvendig. På den annen side ville en utvidelse av NORIMPOD's landdramme gjøre en tilknytning til utenriksdepartementet mer naturlig.

6.4. NORIMPOD's organisasjonsform

Et spørsmål som etter vår oppfatning er viktigere enn hvilket departement NORIMPOD skal tilknyttes, er hva slags status kontoret skal ha i forhold til dette eller disse departementer. Vi kommer dermed inn på styrets rolle, departementets myndighet og NORIMPOD's formelle status og bemanning/stillingsstruktur. Som bakgrunn for denne drøfting vises til kapittel 2.

Da NORIMPOD ble opprettet på permanent basis, ble det presisert at underleggelsen under HD skulle gjelde de rent administrative spørsmål. I NORIMPOD's vedtaker, fastsatt av HD i 1981, heter det imidlertid at «spørsmål av prinsipiell utenriks-, handels- og/eller bistandspolitisk karakter forelegges for det berørte departement». Den struktur som ble etablert, innebar i praksis at departementet hadde den reelle politiske styring og budsjettstyring med NORIMPOD. På disse felter kan styrets funksjon kalles rådgivende. Styrets arbeid har i vesentlig grad fått en forvaltningsmessig karakter; styret bruker en viktig del av tiden til å ta stilling til enkeltsøknader ang. garantier og markedsføringsstøtte - disse forelegges styret dersom de overstiger visse beløpsgrenser eller har prinsipielle sider. Gjennom denne behandling gir styret også konkrete retningslinjer for kontorets praksis.

Den nåværende situasjon er noe uklar ettersom det ansvarlige departement i påvente av en avklaring av NORIMPOD's status ikke har deltatt i styremøtene. Som nevnt ble det i St. meld. 36 (1984-85) foreslått at styrefunksjonen skulle oppheves. Det har ikke blitt klart presisert hvilke konsekvenser dette skulle ha for øvrig for NORIMPOD's styringsstruktur.

Den nåværende styringsstruktur for NORIMPOD kan synes uhensiktsmessig av flere grunner. For det første er NORIMPOD gjennom denne struktur forespeilet en politisk selvstendighet som reelt ikke er til stede. Styret oppfyller en viktig funksjon gjennom at man får reaksjoner fra berørte næringsinteresser på kontorets aktivitet. En slik funksjon må likevel kunne ivaretas uten at man skal ha et styre som bruker en vesentlig del av tiden på oppgaver av i hovedsak forvaltningsmessig karakter. For det andre er den nåværende struktur utilfredsstillende på grunn av den uklarhet som foreligger ved at styret er foreslått avviklet.

Et viktig premiss for denne debatt er hvorvidt NORIMPOD's organer skal spille noen selvstendig rolle i den u-landspolitiske debatt. Dersom NORIMPOD fortsatt skal være et kontor som er konsentrert om rent praktisk-kommersielle oppgaver, vil problemstillingen være en annen enn om man anser at det er behov for et organ som også kan ha en sterkere reell innflytelse på utformingen av norsk u-landspolitikk som berører handelen. Vi mener at det er gode grunner for at det bør finnes et organ med en viss tyngde som kan være et «våkent øye» i forhold til norsk u-landspolitikk. Ansvar for Norges politikk på dette felt er i dag spredt på en rekke departementer. Tollspørsmål ligger i finansdepartementet, merkingsbestemmelser bl.a. i Forbruker- og Administrasjonsdepartementet, NØV-politikk i utenriksdepartementet, handelspolitikk i handels- og landbruksdepartementet, og bistandsspørsmål i departementet for utviklingshjelp. Dersom man ønsker å styrke arbeidet for å fremme import fra utviklingslandene, vil det være en fordel med et organ som kan se disse spørsmål i sammenheng og gi signaler til departementer og politikere. Et slikt organ må ha en viss selvstendighet i forhold til departementene. Det er verd å merke seg at på mange måter har *stortinget vært mer radikalt enn departementene når det gjelder import fra utviklingslandene*. Et eksempel på dette finner vi i Innst. S. nr. 188 (1982-83) om det norske tollpreferansesystemet overfor utviklingsland, som ble referert i kapittel 2. I den grad stortinget har behandlet dette spørsmålet tidligere, er det m.a.o. støtte for tiltak for å øke NORIMPOD's selvstendighet og mulighet for å delta i den politiske debatt om u-landspolitikken.

Et annet viktig premiss for å vurdere NORIMPOD's status er at kontoret i seg selv er en liten organisasjon, og at det derfor kan mangle den størrelse, forvaltningsmessige stabilitet og tyngde som trengs for å forvalte offentlige støtteordninger av den type kontoret rår over. En forutsetning for en slik forvaltning er at det fins en eller annen type kontroll i systemet. Hvis organisasjonen er så liten at de interne kontrollmekanismene er svake, trengs det en ekstern kontrollinstans. Så lenge kontoret ikke er vesentlig større og tyngre enn i dag, vil det derfor være et behov for en kontrollfunksjon av den type som styret i dag utøver. Alternativt kan denne funksjon utøves av et departement. Forutsetningene for hvor sterkt og hvor ofte en slik kontroll må utøves, vil være gradert ut fra kontorets størrelse og stillingsstruktur. En viss oppgradering av kontoret ville gjøre det naturlig å ta en større del av ansvaret alene, og dermed unngå en del av byråkratiet som en kontrollinstans innebærer. Det ville likevel være urealistisk å tro at NORIMPOD-apparatet kunne få en posisjon og tyngde som f.eks. Forbrukerrådet, som i visse henseende kan være et sammenlikningsgrunnlag. Dette tyder på at man bør dra nytte av departementenes ekspertise dersom man vil unngå å bygge opp et stort byråkrati rundt NORIMPOD.

Den vekt vi har tillagt argumentet om at NORIMPOD bør ha selvstendighet og mulighet til å virke inn på debatten om norsk u-landspolitikk, tilsier at vi mener det ville være uheldig å plassere NORIMPOD som et rent departementskontor. Samtidig tilsier den offentlige finansiering og behovet for en kontrollinstans at det må være en relativt nær tilknytning til det eller de berørte departementer. Spørsmålet er dermed om det kan finnes en struktur som ivaretar alle de kryssende hensyn. Organisering av NORIMPOD som en frittstående stiftelse eller liknende ville etter vår oppfatning ikke være den beste løsning, ettersom dette ville forutsette at man etablerte en formelt helt frittstående styringsstruktur; noe som lett kunne skape et nytt byråkrati.

Som et utgangspunkt for drøftingen av NORIMPOD's formelle status kan vi antyde følgende skisse til en ny organisasjonsform:

- 1) NORIMPOD fortsetter som et selvstendig kontor, men budsjettmessig og administrativt underlagt det ansvarlige departement.
- 2) Styret nedlegges og det etableres et *rådgivende utvalg*. Hensikten med dette vil være at det skal ha en policy-funksjon og det bør derfor ikke ha løpende forvaltningsmessige oppgaver av den

type styret i dag ivaretar. Det bør sammensettes på relativt høyt nivå, ha et visst politikerinnslag og ledes av en person som kan ha en viss tyngde i forhold til departementer og det politiske miljø. Det bør møtes relativt sjelden, men hensikten vil også være at de som deltar kan fungere som ressurspersoner i andre sammenhenger enn møtene.

- 3) Det opprettes et lite kontrollorgan, administrasjonsråd e.l. som ivaretar en del av de kontrolloppgaver som styret i dag utøver. Dette kan f.eks. bestå av en representant fra HD, en fra DUH og en fra handelsnæringen. Dette utvalg bør ha egen myndighet og det bør derfor sammensettes på relativt høyt nivå. Hensikten med et slikt organ vil være å gi handelsnæringen en viss innflytelse på aktiviteten, og dessuten å skille styringen av NORIMPOD's aktivitet og retningslinjer ut fra departementsstrukturen. Det formelle departementsansvar vil dermed begrenses til budsjettet, administrative spørsmål, oppnevning av utvalg og utforming av det grunnleggende regelverk for virksomheten. «Kontrollutvalget» bør likevel ha muligheter for å forelegge spesielle saker for det ansvarlige departement, på samme måte som dagens styre har det ifølge bestemmelsene fra 1981.
- 4) NORIMPOD oppgraderes ved at det ansettes en leder på høyere nivå enn i dag. Hensikten med dette bør være å gi kontoret større tyngde i beslutningsprosesser og debatt som angår Norges handel med u-landene. En slik oppgradering vil også gi kontoret en sterkere intern organisasjon som dermed kan redusere behovet for løpende kontroll med virksomheten.

6.5. Oppsummering av konkrete forslag

I det følgende skal vi oppsummere en del av de idéer og forslag som er utviklet i denne rapporten. Vår hensikt her er naturligvis ikke å komme med skjemaer som ned til minste detalj sier hvordan NORIMPOD skal arbeide. Når det gjelder de enkelte av kontorets virkemidler, er det uansett NORIMPOD selv som sitter med det beste erfaringsgrunnlaget. Våre forslag må derfor oppfattes som utgangspunkt for en videre diskusjon. Med dette forbehold vil vi trekke fram følgende av våre forslag:

1. Prinsippet om å begrense NORIMPOD's oppsøkende virksomhet til MUL, SADCC og hovedsamarbeidsland oppheves. Det legges større vekt på den generelle målsetning om å øke Norges import fra u-landene, ikke bare de fattigste land.
2. NORIMPOD bør få en organisasjonsform som sikrer en viss selvstendighet og som gjør at organisasjonen også kan ha innflytelse i den politiske debatt om norsk u-landspolitikk.
3. NORIMPOD's organisering endres med utgangspunkt i de forslag som er skissert i avsnitt 6.4. Dette vil innebære at styret nedlegges og erstattes av et rådgivende utvalg, at kontoret opprettholder sin formelle departementstilknytning, at det etableres et mindre utvalg som foretar en regelmessig kontroll med aktiviteten, og at NORIMPOD oppgraderes ved at det ansettes en leder på høyere nivå enn i dag.
4. DUH vurderer muligheten for at norsk bistand i større grad enn i dag fokuserer på u-landenes eksportsektorer.
5. NORIMPOD søker å videreutvikle virksomheten med konsulentbistand til eksportører i u-land. Bistand til eksportørene i form av produksjonsutstyr e.l. bør i prinsippet forvaltes av NORAD og ligge utenfor NORIMPOD's virkefelt. Dette utelukker ikke at NORIMPOD i spesielle tilfeller kan gi finansiell støtte til produksjonsutstyr. Dette må forutsette at det finnes et godt produkt og at de øvrige betingelser for eksport er oppfylt, slik at støtten kun går på den konkrete tilpasning til det norske markedet.
6. NORIMPOD bør styrke sin informasjonsvirksomhet overfor norske importører for å øke disses kjennskap til kontorets ulike støttetiltak.
7. NORIMPOD bør også styrke sin informasjon og markedsveiledning overfor eksportører i u-land, bl.a. gjennom markedsanalyser og løpende informasjon på andre språk enn norsk.

8. NORIMPOD bør styrke den løpende evaluering av resultatene av virksomheten, bl.a. ved å holde en løpende oversikt over handelsstatistikk for de land/varer der kontoret er involvert.
9. Kontoret bør fortsette med en standardisert og mest mulig ressursbesparende behandling av innkomne varetillbud. Publisering av enkelte av tilbudene i bransje-publikasjoner kan vurderes, likeledes muligheten for en felles nordisk markedsbulletin for u-landseksportørene.
10. Man bør vurdere å bruke noe mer ressurser for å gjøre bladet NORIMPOD-kontakt mer matnyttig for brukerne, bl.a. gjennom mer praktisk informasjon om forhold som berører ulandsimporten.
11. NORIMPOD bør legge vekt på utviklingen av et godt databasert importørregister.
12. NORIMPOD bør fortsatt legge vekt på oppsøkende reiser til u-land som en del av virksomheten.
13. NORIMPOD bør vurdere erfaringer fra kontorer i andre land som innebærer at en større del av de konkrete støttemidler kanaliseres direkte til eksportørene for å støtte deres markedsføring, og eventuelt utvide denne del av kontorets aktivitet.
14. NORIMPOD's markedsføringsstøtte opprettholdes hovedsaklig i den form den har i dag. Nærmere retningslinjer bør utformes, og man bør bl.a. vurdere innført et prinsipp om at støtten skal stå i et visst forhold til den realiserte import. Under forutsetning av at landrammen utvides, kan en gradering innføres slik at det gis relativt mindre støtte i forhold til de noe mer utviklede u-land.
15. Garantiordningen opprettholdes i hovedsak i samme form som i dag. Dersom landrammen utvides, bør en mulig gradering også på dette felt vurderes, og dessuten hvor strengt prinsippet om støtte til *ny import i en startfase* skal praktiseres. Garantiordningen bør også vurderes utvidet i samsvar med forslagene fra statssekretærutvalget ang. import av landbruksvarer i 1984, dvs. at de minst utviklede land og hovedsamarbeidslandene kan få garanti for alle varer, ikke bare GSPvarer og tollfrie varer.
16. Det bør sikres at kontoret får en permanent og tilfredsstillende løsning m.h.t. lokaler og slipper den «nomadetilværelse» det har ført de senere år.
17. Dersom NORIMPOD blir oppgradert og styrket personellmessig man vurdere på nytt fordelingen av ansvar for Norges kontakt med ITC, inklusive muligheten for at NORIMPOD gis ansvaret for kontakten med ITC når det gjelder konkrete prosjekter. Dette ville i så fall styrke forutsetningene for et samarbeid mellom NORIMPOD og ITC på andre felter.
18. DUH bør vurdere de generelle kriterier for utforming av norsk-finansierte ITC-prosjekter for å fremme en sterkere produsentinnretning og resultatorientering i en del av prosjektene.
19. DUH's næringslivsenhet bør vurdere om det fins muligheter for å trekke NORIMPOD inn i arbeidet for å fremme joint ventures mellom norske selskaper og eksportører i u-land, som følge av den kontakt NORIMPOD har med eksportørene.
20. I tillegg til en oppgradert lederstilling bør NORIMPOD styrkes med minst 2-3 saksbehandlere for å ivareta den økte arbeidsbelastning som de ovennevnte forslag innebærer, og for å gjøre kontoret i stand til å bruke de tildelte midler. Det nøyaktige behov for ekstra ressurser vurderes i lys av hvilke utvidelser av arbeidsfeltet som blir vedtatt. Den interne stillingsstruktur (bl.a. nivå på nestlederstilling) må også vurderes nærmere).
21. De budsjettmessige konsekvenser vurderes nærmere i lys av hvilke forslag som blir vedtatt.

Den ovenstående oversikt omfatter ikke alle de idéer og forslag som finnes på ulike steder i denne rapporten. Vi har her oppsummert det vi anser som viktigst, men vi håper at også at andre synspunkter i rapporten kan gi nyttig bakgrunn for vurderingen av ulike spørsmål. Et mål har vært

at rapporten også skal være et nyttig arbeidsmateriale for de som har ansvar for de ulike spørsmål som drøftes. Forslagene er ment som et utgangspunkt for diskusjon, og de står for vår egen regning. konstruktive innvendinger i den endelige rapport, men vi understreker at både dette utkast og sluttresultatet vil være produkter som står for vår egen regning.

7. NÆRMERE OM NORGES HANDEL MED UTVIKLINGS- LANDENE; UTVIKLINGEN I 1980-ÅRENE

7.1. Innledning

Når en politikk for stimulans til økt import skal utformes, vil det være viktig å kjenne til hvilke utviklingstrekk som gjør seg gjeldende i utenrikshandelen. Det gir muligheter for en bedre tilpasning av virkemidler til målsettinger.

Vi skal i dette kapitlet gi en mer detaljert oversikt over Norges import og eksport av varer til og fra utviklingsland gjennom 80-årene, og sammenligne utviklingen disse årene med tilstanden i 1976. For det første ønsker vi å belyse hovedtendenser i import og eksport for ulike grupper av utviklingsland. Landene er inndelt etter verdensdel. Videre vil vi ta for oss utviklingen i handelen med de såkalte SADCC-landene, samt med Norges hovedsamarbeidsland og med de minst utviklede land. Endelig vil vi belyse utviklingen i den norske utenrikshandelen gjennom 1980-årene i forhold til tidligere tendenser.

7.2. Definisjoner

Utviklingsland er her definert slik:

- a) Alle land i *Asia*, bortsett fra Japan. Kina inkluderes således også, hvilket ikke alltid gjøres i internasjonal statistikk.
- b) Alle land i *Afrika*, bortsett fra Sør-Afrika.
- c) Alle land i *Latin-Amerika*.
- d) *Oceania*, bortsett fra Australia og New Zealand.
- e) Jugoslavia og Malta i *Europa*.

Som alle inndelinger, kan også denne diskuteres. I Europa er f.eks. ikke Portugal med i vår definisjon, likeledes er statshandelslandene i Øst-Europa utelatt. I dette prosjektet er det benyttet SSB's standardinndeling. Det innebærer at oljerike land i Midt-Østen, Israel, samt andre utviklede land i Asia utenom Japan, er med blant utviklingslandene. Valget av inndeling sikrer sammenlignbarhet med tidligere studier.

Definisjonen av varegruppene er foretatt ut fra SITC-standarden («Standard International Trade Classification»). Vi har benyttet fem hovedgrupper av varer:

1. *Matvarer*, som inkluderer:
 - 0 Matvarer og levende dyr,
 - 1 Drikkevarer og tobakk,
 - 22 Oljefrø og oljeholdige frukter,
 - 4 Dyre- og plantefett m.v.
2. *Råvarer fra jordbruket*
 - 2 Råvarer, uspiselige, unntatt brensel.

Følgende varegrupper er trukket fra denne hovedgruppen:

- 22 Oljefrø og oljeholdige frukter,
- 27 Gjødningstoffer og mineraler,
- 28 Malmer og avfall av metall.

3. *Brenselstoffer*.

Her er det trukket ut:

- 331 Råolje,
- 34 Naturgass

4. *Mineraler og metaller*

- 27 Gjødningsstoffer og mineraler,
- 28 Malmer og avfall av metall,
- 67 Jern og stål,
- 68 Metaller, unntatt jern og stål.

5. *Industrivarer*

- 5 Kjemiske produkter i.e.n.
- 6 Bearbeidde varer i.e.n.
- 7 Maskiner og transportmidle
- 8 Forskjellige ferdige varer.

Her er det trukket ut:

- 67 Jern og stål,
- 68 Metaller, unntatt jern og stål.
- 79 Transportmidler: I denne gruppen er skip trukket ut.

Dessuten er

- 9 Varer ikke gruppert etter art, trukket fra.

Den gruppering av varer som er gjort her, består dels av en omgruppering innenfor hovedkategoriene av varer, dels er noen varegrupper helt utelatt. Det siste punktet er kanskje det mest problematiske. Råolje og naturgass, samt skip er trukket ut fra statistikken. Typisk for disse varene er at de er utsatt for store svingninger m.h.t. pris og handelsvolum. Dette kan gi svært store utslag i import- eller eksporttallene for de enkelte år. I dette prosjektet er siktemålet å få fram endringer i handelsmønsteret av mer varig karakter. For øvrig er eksport- og importtallene for skip til dels fiktive. Det kan dreie seg om utregistrering av tonnasje eller tilbakeregistreringer. For råolje og naturgass her prisene på petroleumsprodukter svingt kraftig siden 1973. Dessuten har Norge gått over fra å være en netto-importør til å bli en netto-eksportør i tidsrommet.

7.3. **Importen til Norge**

a. Import fra alle land: mest industrivarer

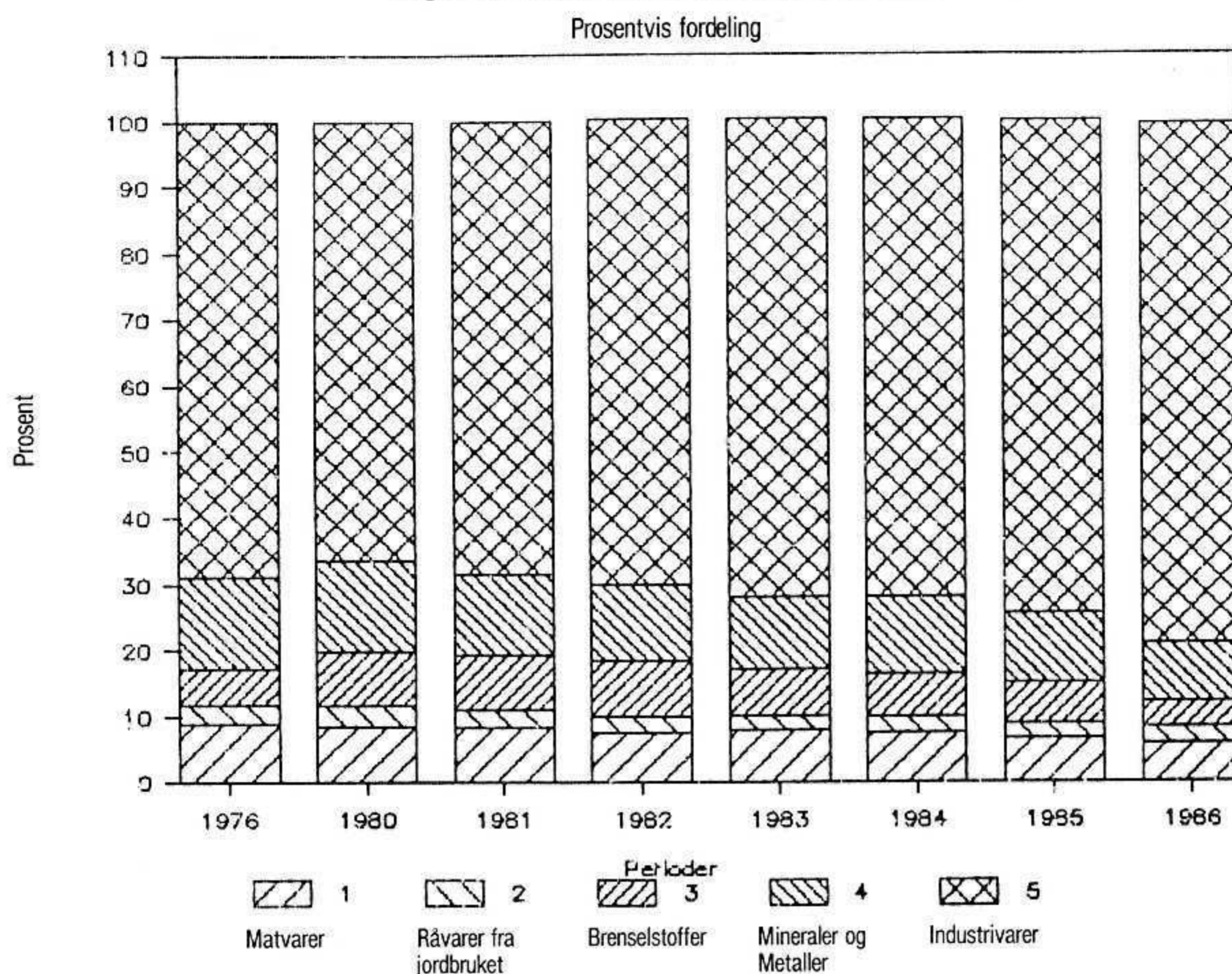
Figur 1 viser sammensettingen av Norges import fra alle land, enten de er utviklede eller ikke. Figuren viser at importen av industrivarer er helt dominerende for Norge. I 1976 var nærmere 70% av importen industrivarer og på 80-tallet har der vært en viss økning i denne andelen, slik at den i 1986 utgjorde litt i underkant av 80%. Totalt steg således andelen av industrivarer i den norske totalimporten med 9,5%-enheter i perioden.

Motsatt ser en at matvarenes andel synker i perioden fra 8,9% i 1976 til 5,8% i 1986. Mesteparten av denne reduksjonen fant sted på 80-tallet. Andelen av brenselstoffer øker noe fra 1976 og inntil 1982, men faller så til et lavere nivå enn i 1976 i 1986. Bare 4,1% er importen av brenselstoffer, når vi har ekskludert råolje og naturgass. Importen av mineraler og metaller er viktig for Norges metallbearbeidende industri. Men disse varenes relative andel av den norske importen er fallende. Den utgjorde i 1976 13,7% av den totale importen. I løpet av første halvdel av 80-tallet falt den til 8,5%.

Utviklingen i 1976-1986 kjennetegnes altså av et fall i andelene til varegruppene «Matvarer», «Råvarer fra jordbruket», «Brenselstoffer» og «Mineraler og metaller». «Industrivarer» tapte terreng fram til 1980, men økte deretter sin andel.

Dette har hatt konsekvenser for u-landenes eksport til Norge. Tradisjonelt tenker man på u-landene som råvare-eksportører. Denne innebærer at de sikter mot relativt sett mindre ekspanderende markeder, og deres andel av total import vil synke. Blant u-landene vil man få en polarisering mellom de land som er i stand til å eksportere industribearbeidde varer og de som kun eksporterer råvarer og varer fra jordbruket.

Figur 1: Import etter vareslag. Alle land.



b. Importen fra utviklingslandene samlet: Stabile markeds-andeler, overgang til industrivarer

Hvordan greier så utviklingslandene å konkurrere på det norske marked? En første tilnærming til problemet er å se på utviklingslandenes totalandel av den norske importen. Dette er satt opp i tabell 7.1.

Tabell 7.1.: Utviklingslandenes andel av den norske importen 1976, 1980 - 1986.

	1976	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
%	6,5	6,9	6,6	5,8	5,9	6,2	6,1	6,3

Andelen av utviklingslandenes totale import har, som man ser, vært forholdsvis stabil i perioden. Landene har m.a.o. vært istand til å forsvare sine markedsandeler.

Det er også interessant å finne ut om noen utviklingsland har økt sin markedsandel på bekostning av andre. Dette er framstilt i tabell 7.2.

Tabell 7.2.: Fordeling av Norges import fra utviklingslandene etter verdensdel. Prosentvis andel.

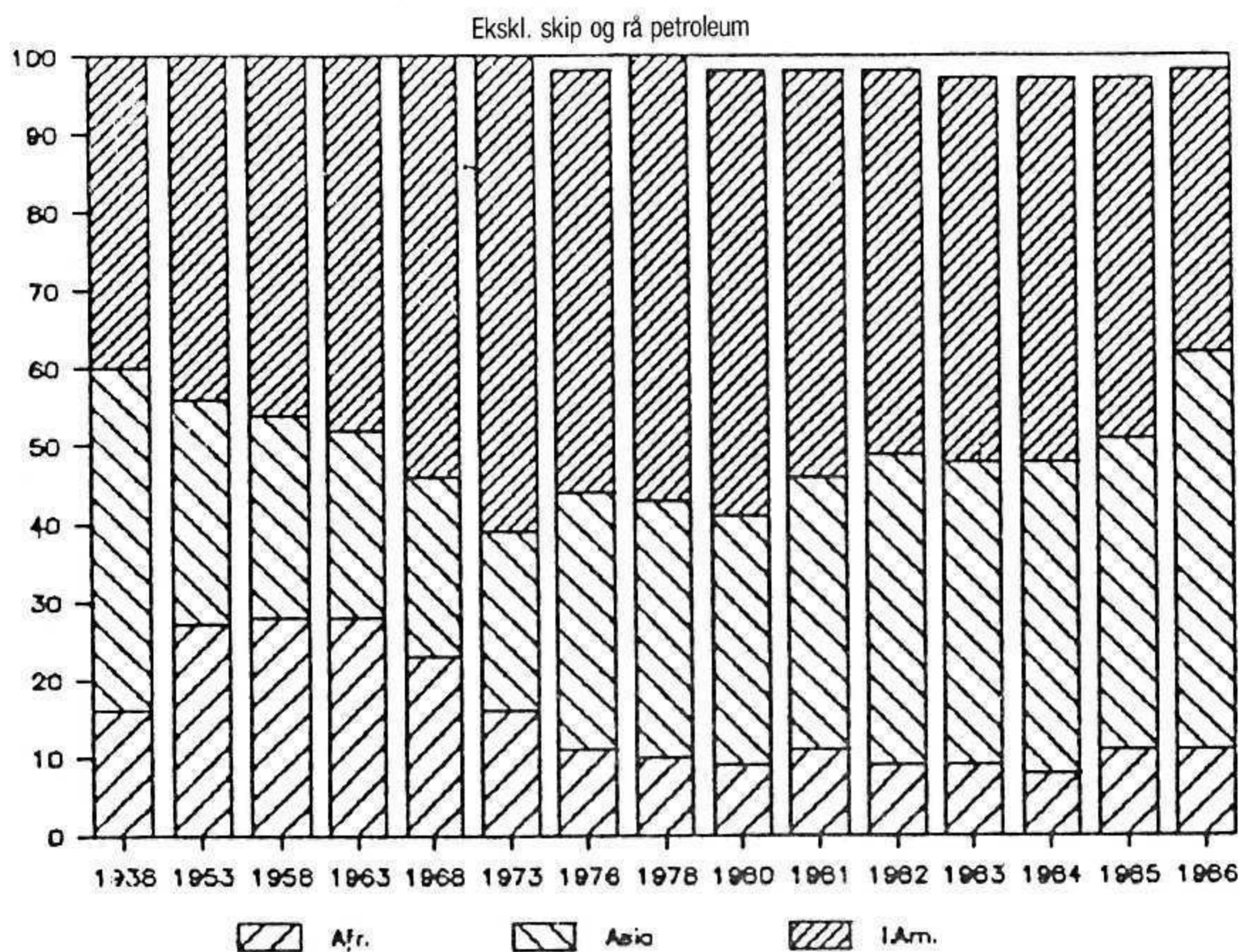
	1976	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Afrika	10,8	8,7	10,5	9,0	8,9	8,3	10,7	10,8
Asia	33,0	32,3	35,1	39,5	39,2	39,7	40,3	50,7
Latin-Amerika	53,9	57,0	52,2	49,0	48,9	48,7	45,7	35,9
Sum	97,8	98,1	97,7	97,5	97,0	96,7	96,7	97,4

Tabellen viser altså de ulike verdensdelers andel av den totale import fra utviklingslandene i perioden 1976, 1980-1986. Prosenttallene summerer seg ikke til 100, siden en del land og mindre varegrupper jo er utelatt.

Afrika har i det store og hele beholdt sin andel på det norske importmarkedet. Dette er kanskje overraskende, sett i lys av den vridning importen i Norge har over mot et stadig større innslag av industrivarer. Latin-Amerikas posisjon som største eksportør til Norge er overtatt av Asia, fra 1986, også etter at eksporten av skip fra u-landene er trukket ut. Denne posisjonen har Asia opparbeidet i løpet av 1980-tallet. En dramatisk overgang skjedde i 1986, da importandelen for varer produsert i Asia økte med hele 10 %-enheter, og Latin-Amerikas andel ble redusert tilsvarende.

Stenersens (1981)¹ analyse av Norges varebytte med utviklingsland strekker seg fram til 1978. Ved å kombinere tallene i Tabell 7.3 og tall hos Stenersen, framtrer et bilde av importutviklingen siden 1938 som vist i Figur 2.

Figur 2: Importandeler 1938-1986.



Figuren viser at det har vært store endringer i importlandene for de tre verdensdeler i perioden. Latin-Amerika økte sin markedsandel fra 40% i 1938 til 60% i 1973. Fra 1973 har Asias andel vært i stadig framgang, som vi har sett, på bekostning av Latin-Amerika. Figuren bekrefter at Asias erobring av markedsandeler hører til 80-årene. Afrikas andel vokste fram til 1963, og var da på i underkant av 30%.

Én forklaring på denne forskyvningen mellom verdensdelene kan være den ulike importsammensetting Norge har overfor disse landene. Det vil bli belyst i seinere avsnitt.

Det vil også være interessant å finne ut hvordan importandelene for Norges hovedsamarbeidsland, De minst utviklede land og SADCC-landene² har utviklet seg.

¹ Stenersen, Jan E. (1981): Norges varebytte med utviklingsland, 1938-1978; Chr. Michelsens Institutt, nr. 120, 1981.

² SADCC-landene er Zambia, Tanzania, Malawi, Zimbabwe, Lesotho, Angola, Botswana, Mocambique og Swaziland, og bokstavene står for «Southern African Coordination Conference». I Olsen (1987) gis en nærmere analyse av Norges import fra SADCC-landene, sammenlignet med EF; Olsen, Inger-Lise (1987): Handel med SADCC-landene; Fondet for markeds- og distribusjonsforskning, Arbeidsrapport nr. 51/87.

Tabell 7.3.: Importandeler for Norges hovedsamarbeidsland («Hoved»), De minst utviklede u-land («MUL») og SADCC-landene

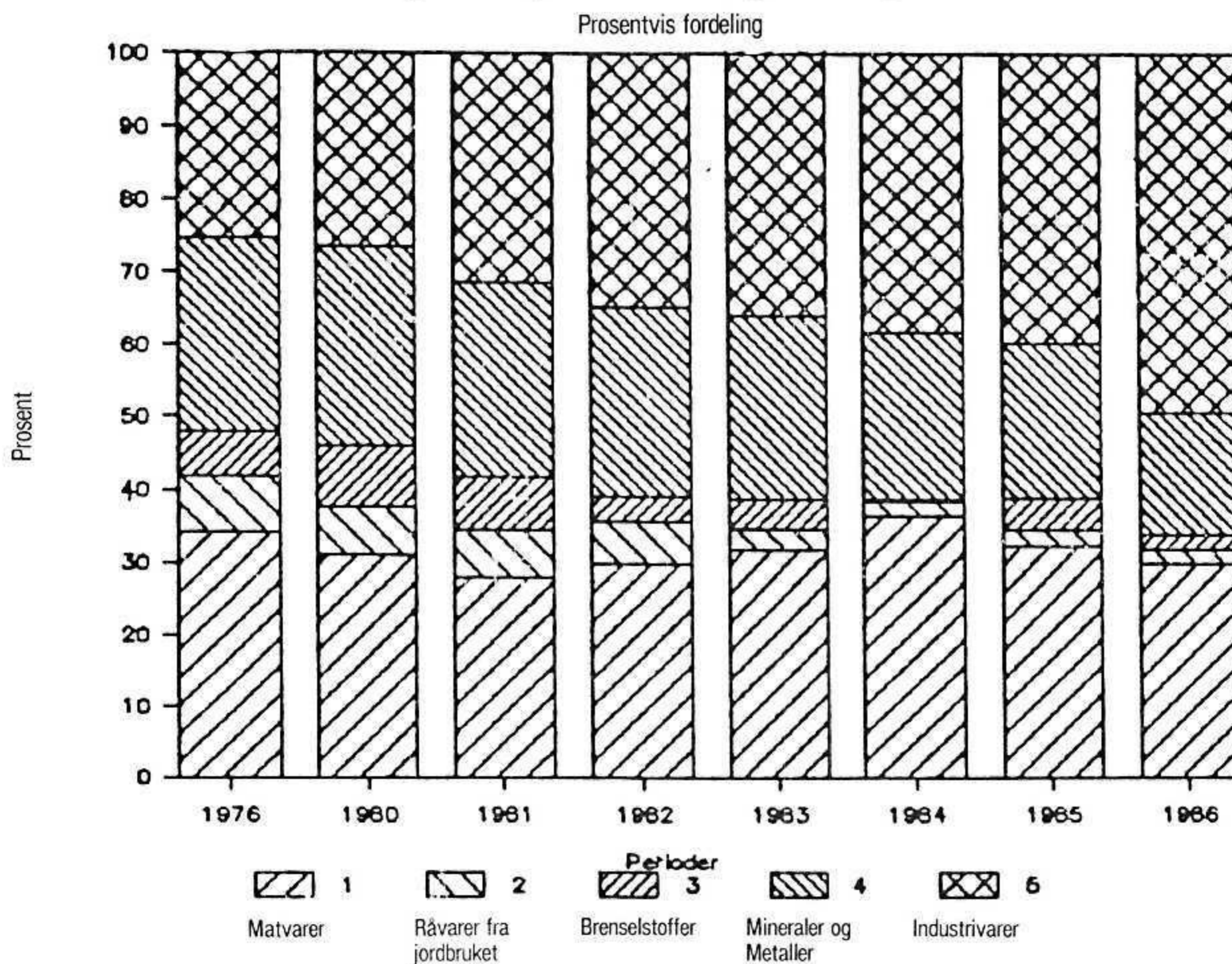
	1976	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Hoved	5,2	3,2	3,5	4,7	3,9	3,6	5,0	7,2
MUL	1,3	1,2	0,6	1,9	0,8	1,4	2,7	4,5
SADCC	1,7	0,3	0,6	1,6	0,7	0,9	2,3	3,0

Tabellen viser for alle tre grupper av land en forverring fram til 1980, men deretter en sterk relativ forbedring i markedsandelene for Norge. De minst utviklede u-land har en vel tre ganger så høy importandel i 1986 som ti år tidligere. Hovedsamarbeidslandene har også økt sin importandel, men ikke så mye som de minst utviklede u-land.

Det kan være flere årsaker til denne utviklingen. Vi skal særlig peke på to forhold. For det første kan landene ha økt sin andel av industrivarer i deres eksport til Norge. En annen forklaring kan være at disse landene har knepet markedsandeler fra andre u-land for eksport av varegrupper utenom industrivarer. Vi skal se nærmere på disse spørsmålene på et senere tidspunkt.

Importen fra utviklingslandene er i ferd med å få et mer industrielt preg. Figur 3 viser endringene i sammensetningen av Norges import av varer fra utviklingsland i årene 1976, 1980-1986. Jevnt og trutt har industrivarer økt sin andel, og var i 1986 kommet opp i over 49%, mens den kun var på vel 25% i 1976. Figur 2 viste at nesten all norsk import nå er industrivarer. Siden utviklingslandene har vært istand til å øke andelen av industrivarer i sin eksport til Norge, har de kunnet opprettholde importandelene for den totale norske import.

Figur 3: Import etter vareslag. Utviklingsland



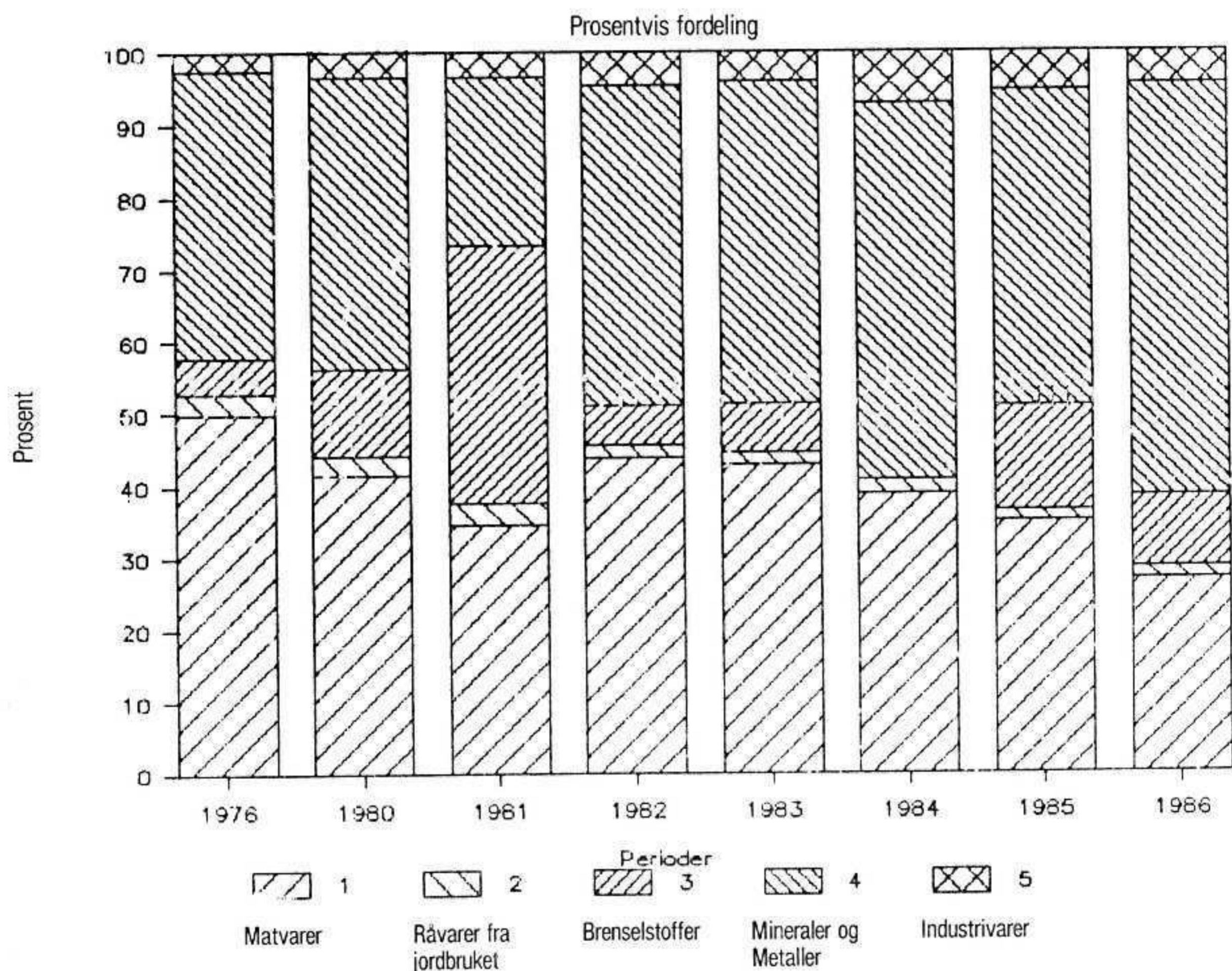
Det er særlig for varegruppen «Mineraler og metaller» at u-landenes importandel er redusert i perioden. Reduksjonen inntraff dramatisk i 1986. Denne varegruppe hadde en andel i den norske importen som lå rundt 25% inntil 1985, for så å falle til 16,8% i 1986. Hvorvidt dette blir et permanent fenomen, gjenstår å se.

Andelen av matvarer har holdt seg overraskende høy. Den har i alle år ligget på rundt 30%, med et topp-punkt i 1984 på 36,2%, og et bunnår i 1981 på 28,1%. Dette er overraskende fordi konkurransen på verdensmarkedet innenfor landbruksprodukter har vært svært hard.

Råvarer fra utviklingslandenes jordbruk har i disse årene vært den store taperen om importandeler til Norge. Hvert år har importandelen sunket. I 1976 var andelen 7,6%, i 1986 1,8%.

Alt i alt ser man altså at industrivarene fra utviklingslandene er på frammarsj, mens mer tradisjonelle varer som Råvarer fra jordbruket og Mineraler og metaller mister sin betydning for u-landene sett under ett. I de kommende avsnitt skal det undersøkes om noen av verdensdelene utvikler en annen sammensetting i eksporten til Norge.

Figur 4: Import etter vareslag. Afrika.



c. Import fra u-land i Afrika: Mer Mineraler og metaller

Afrika skiller seg klart ut fra utviklingslandene totalt sett ved at eksporten til Norge av industrivarer er svært lav, selv om den har vokst noe. Andelen av total import fra Afrika var i 1976 på 2,5%, i 1986 på 4,5%. Denne økningen har sikker bidratt til å opprettholde Afrikas importandel sett i forhold til de andre verdensdeler.

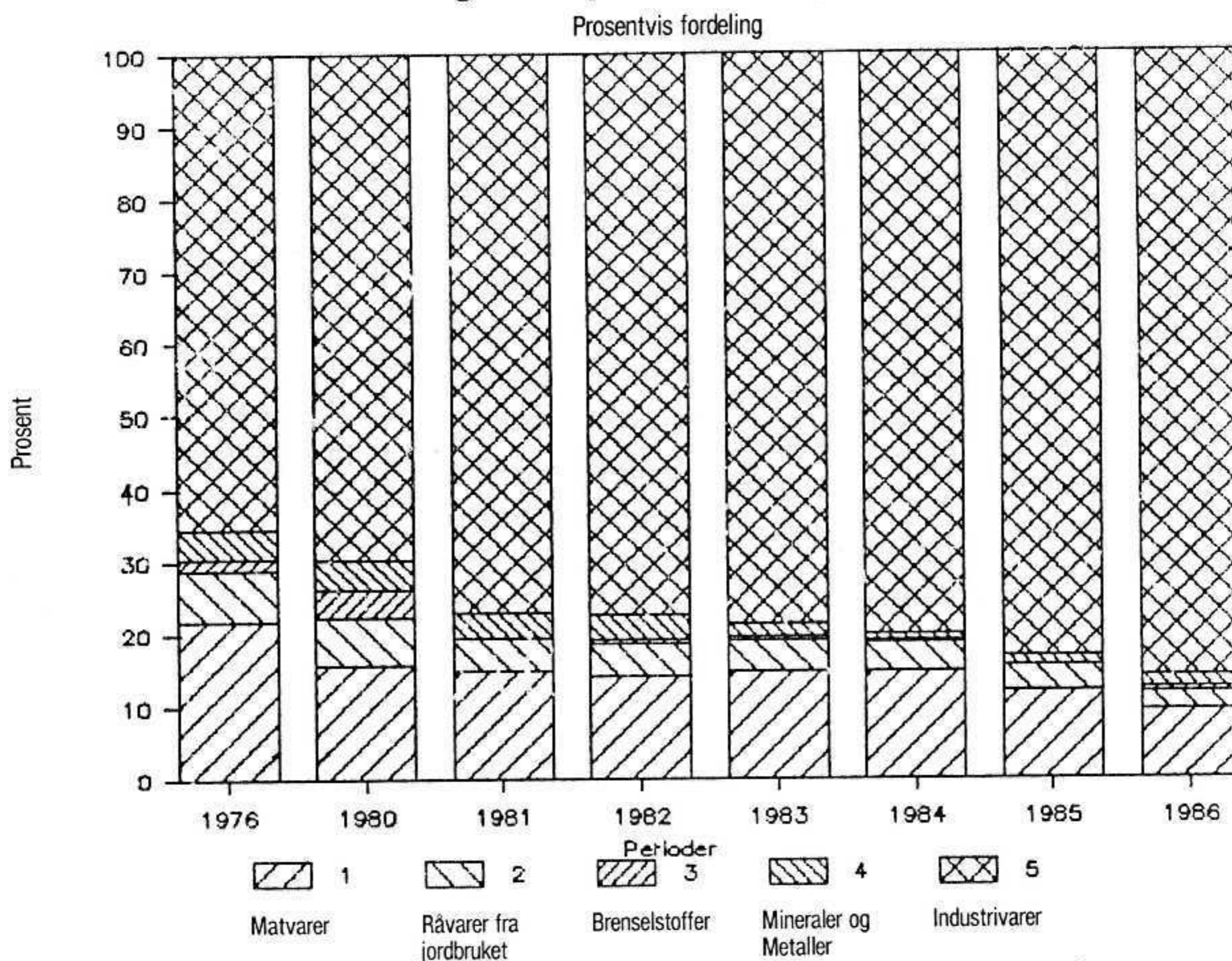
Den afrikanske eksporten til Norge er ellers preget av Mineraler og metaller, som i disse årene har økt andelen ganske klart. I 1976 utgjorde disse 50% av Norges import fra Afrika, i 1986 57%. Her ligger der nok et faremoment på lengre sikt. Markedet for Mineraler og metaller er neppe voksende i Norge. I tillegg kommer usikkerheten ved disse varene. Dette avspeiles i de store svingninger i salget som kan forekomme fra ett år til et annet.

Matvareandelen i Afrikas eksport til Norge var i 1976 på 50%. Den hadde i 1976 sunket til 26,8%. For øvrig er det varegruppen Råvarer fra jordbruket som skaper de store svingninger i importandelene for Afrika.

d. Asia: Mer og mer industrivarer

Sammensetningen av Norges import fra utviklingslandene i Asia er raskt kommentert. Industrivarene øker sin allerede dominerende posisjon i de årene som her studeres. Situasjonen er vist i figur 5. Den forteller at industrivarene allerede i 1976 utgjorde ca. 65% av eksporten til Norge fra Asia, og denne andelen økte til ca. 85% i 1986. Asia har m.a.o. en eksportstruktur for det norske marked innstilt på det segmentet som vokser. Her ligger nok en del av forklaringen til at Asias andel av utviklingslandenes totale eksport til Norge har økt. Det må også presiseres at disse tallene er rensset for eksport av råolje, gass og skip.

Figur 5: Import etter vareslag. Asia.



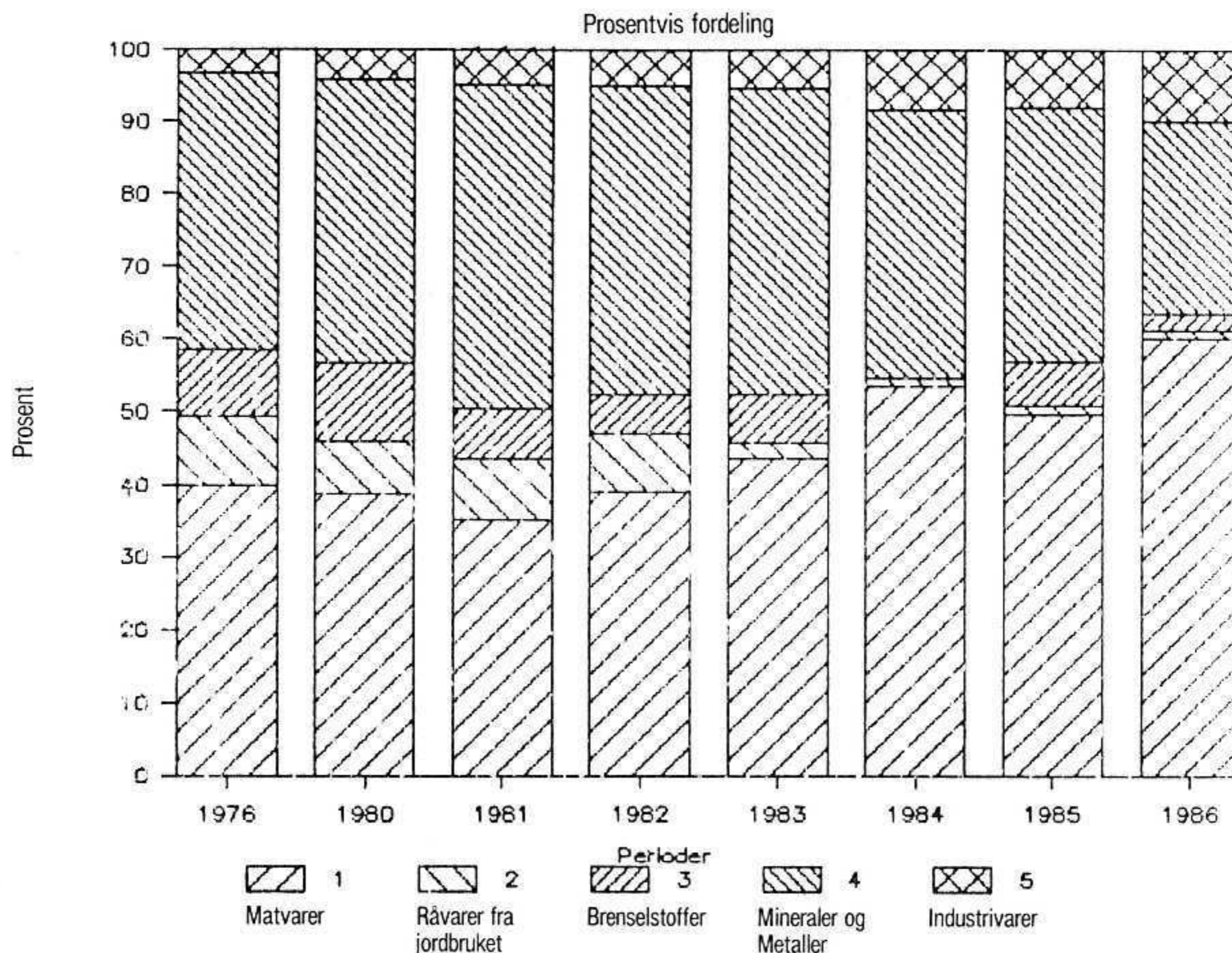
Det er i og for seg ikke overraskende. Det er i Asia at de fleste «NIC-landene» befinner seg - Singapore, Sør-Korea, Taiwan. Men det er kanskje overraskende at innslaget av industrivarer er så overveldende. Landene i Asia er kanskje i ferd med å overta som «The Workshop of the World», som England i sin tid ble kalt.

Den relative andelen for matvarer i Asias eksport til Norge er også betydelig. Den utgjorde i 1976 litt over 20%, men den var falt til 9,5% i 1986.

e. Latin-Amerika: Matvarer og mineraler

Figur 6 viser fordelingen av import fra utviklingslandene i Latin-Amerika. Dette er kanskje det tradisjonelle bildet man har av utviklingslands eksport. Den er dominert av matvarer og mineraler og metaller. Det er bildet av en råvare-eksportør som framtrer.

Figur 6: Import etter vareslag. U-land i Amerika.



Matvarenes relative andel i disse landenes eksport øker endatil i perioden. Fra å være på 40% i 1976, kom matvare-eksporten til Norge i 1986 opp på ca. 60%. En del av den sterke veksten finner man nok i undergruppen «Kaffe, te, kakao, krydderier», som var høy i 1986. Men den langtidstendens som figuren antyder, er neppe heldig fra et eksportsynspunkt for Latin-Amerika. Matvarer tilhører for en stor del gruppen av inntekts-uelastiske goder. Fraktkostnader og reguleringer forhindrer dessuten at verdensdelen kan selge mer av inntektselastiske matvarer, slik som Frukt og grønnsaker.

Industrivarene har vist en positiv utvikling i perioden. Denne gruppens andel av Norges import fra Latin-Amerika lå i 1976 på 3,4%. I 1986 lå denne på 9,3%. Antakelig ligger en del av løsningen på verdensdelens problemer med å opprettholde importandelen for Norge i det å øke bearbeidingsverdien på eksportvarene, som vil si å levere industrivarer.

De øvrige varegruppene er ubetydelige for verdensdelen.

En oppsummering av funnene til nå kan være som følger:

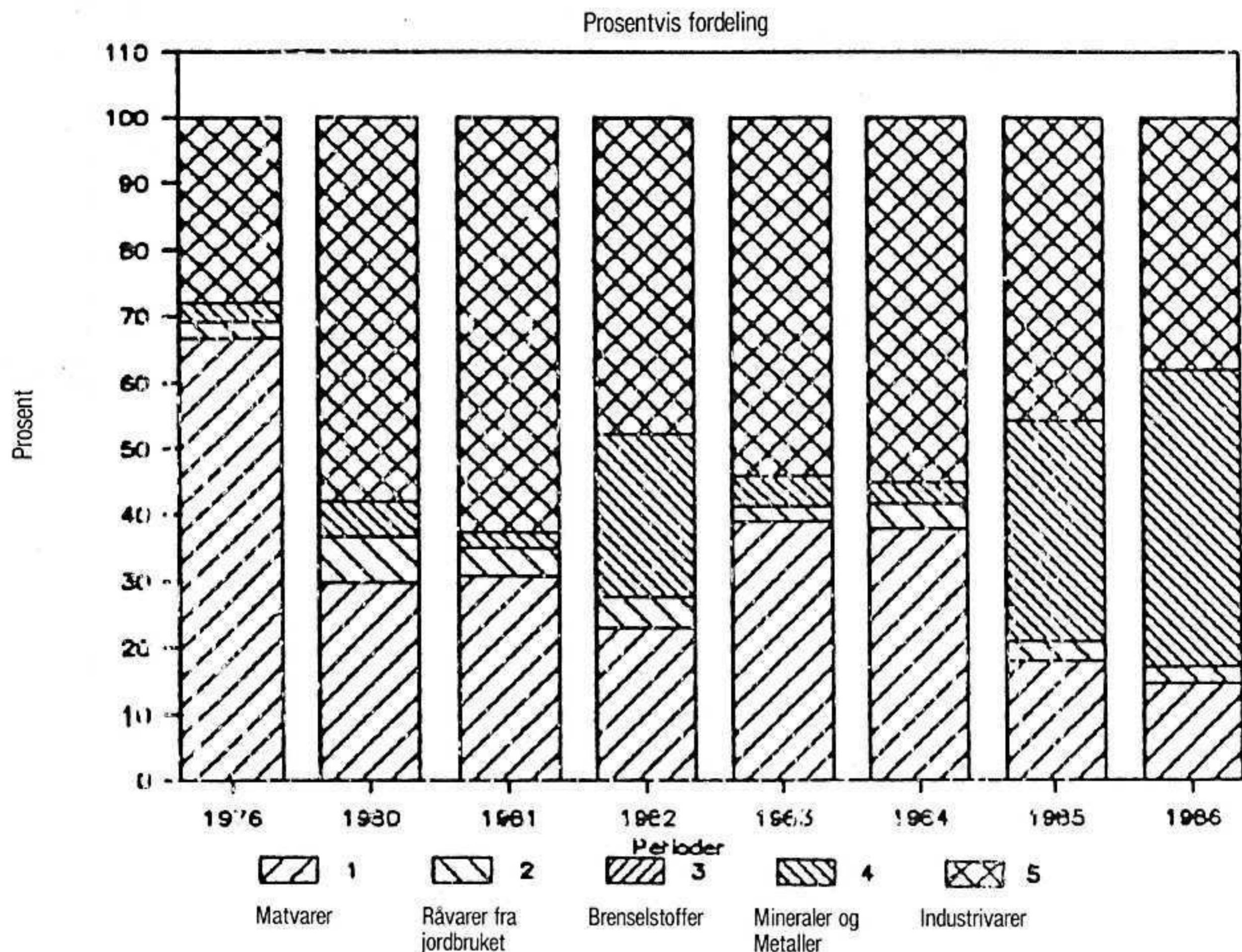
1. Utviklingslandene har under ett beholdt en forholdsvis stabil importandel.
2. Av utviklingslandene er det Asia som har økt sin importandel. Afrikas har vært stabil, mens Latin-Amerikas importandel har sunket.
3. Vareslagene er tradisjonelle for Afrika og Latin-Amerika. Matvarer og Mineraler og metaller utgjør størsteparten av deres eksport til Norge. Men mens matvareandelen er fallende for Afrikas vedkommende, er den stigende for Latin-Amerika. Det omvendte er tilfellet for Mineraler og metaller.

Eksporten fra Asia til Norge er derimot i det alt overveiende industrivarer, i 1986 hele 86%.

f. Importen fra Hovedsamarbeidslandene, De minst utviklede og fra SADCC-landene: Svært labil

Sammensetningen av Norges import fra Hovedsamarbeidslandene, MUL og SADCC er svært lite stabil. Det er vist i figurene 7-9. Gruppen av Hovedsamarbeidslandene viser et svært høyt innslag av industrivarer. Men andelen for denne varegruppen kan plutselig bli redusert. Det er tydeligvis store enkeltinnkjøp av Mineraler og metaller som omkalfatrer importbildet i noen år.

Figur 7: Import etter vareslag. Hovedsamarbeid.

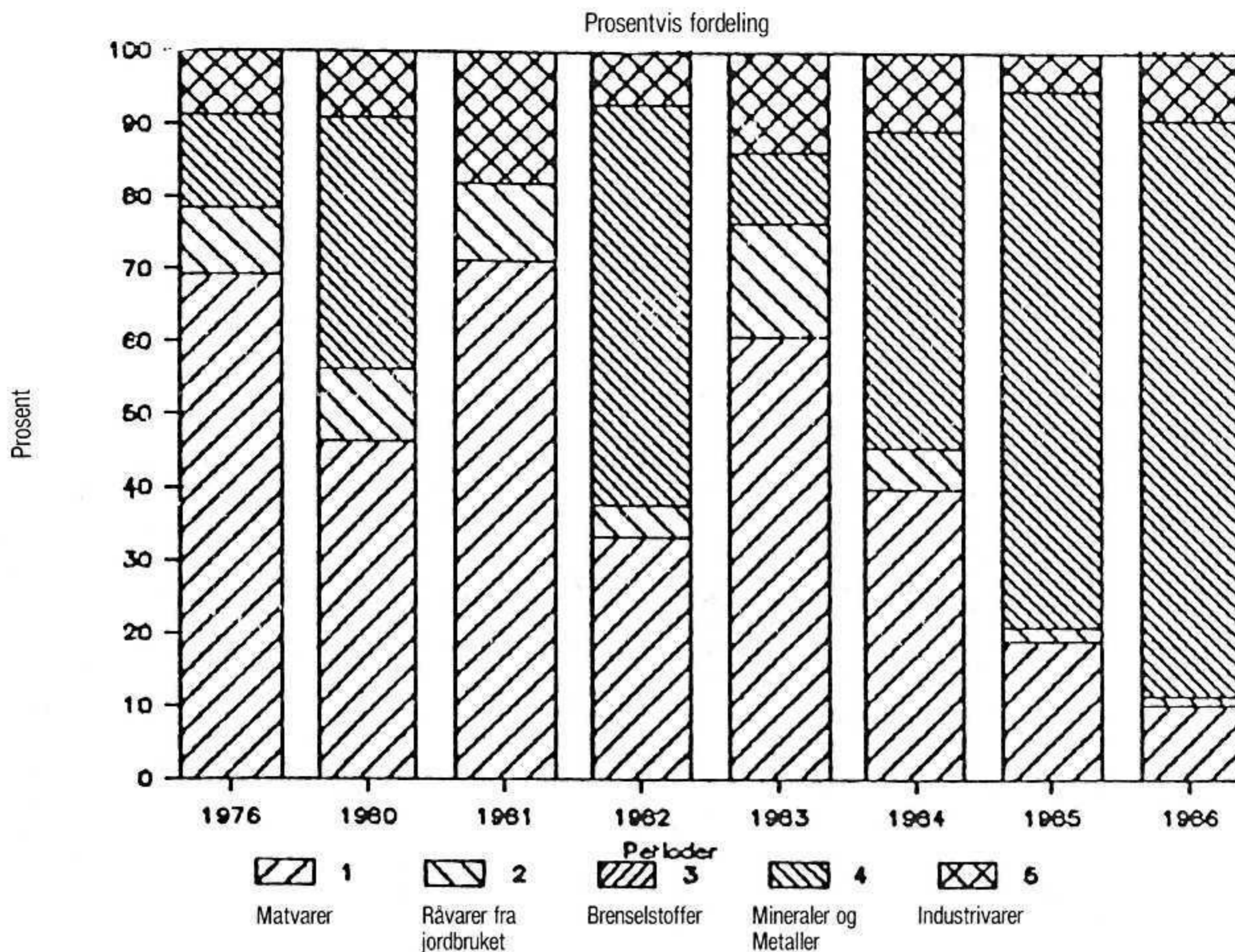


På samme måten er det for de to andre gruppene. Både MUL og SADCC hadde svært høye andeler av Matvarer i sin eksport til Norge i begynnelsen av perioden, mens Mineraler og metaller dominerer i slutten av perioden. Matvareandelen var i 1976 på 96% for SADCC-landenes vedkommende, i 1986 bare 14%. Svingningene er kanskje likevel mest framtrepende. Matvareandelen for MUL var i 1982 33,1%. Året før var den på 71,2%, året etter 60,8%.

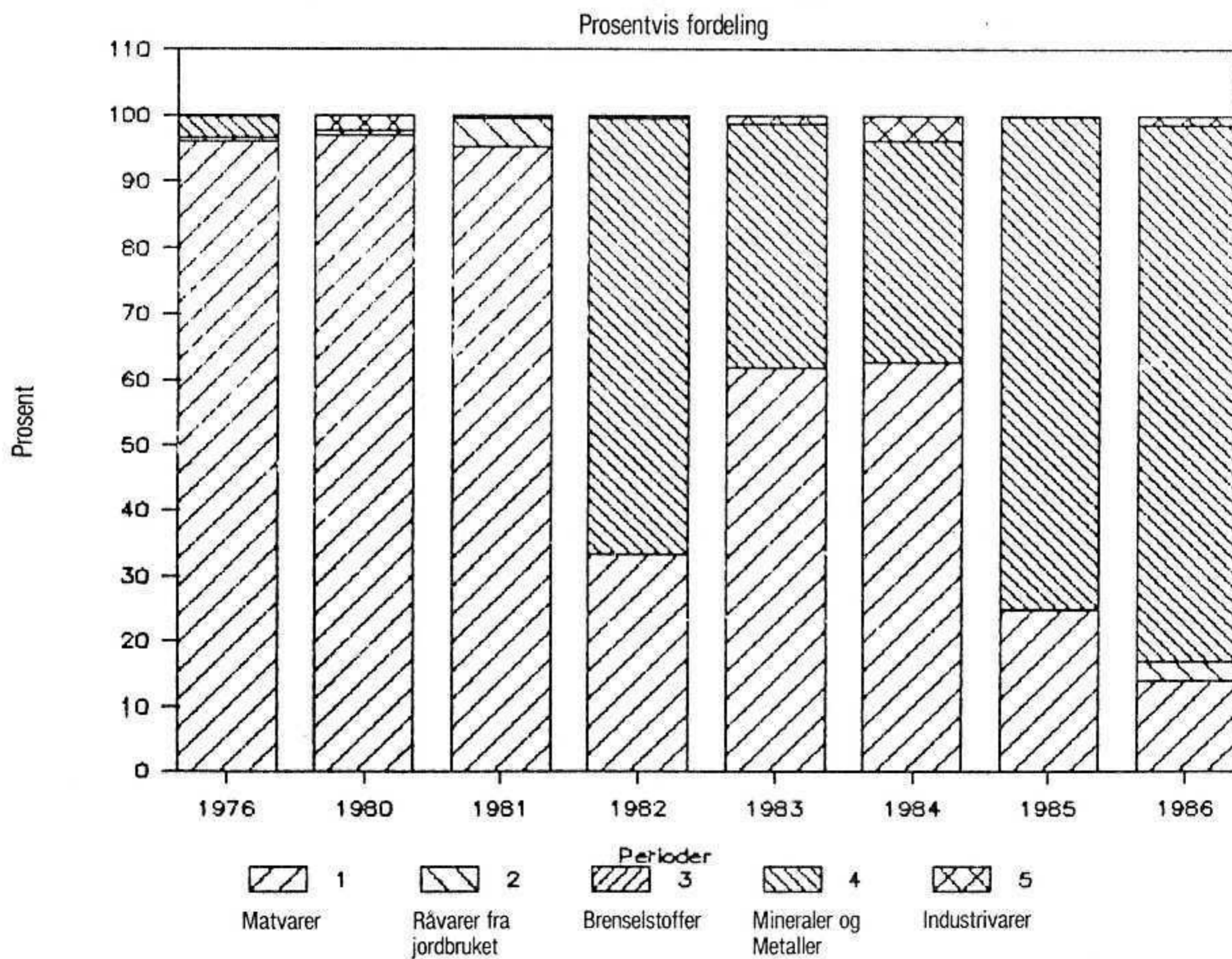
Noe av forklaringen på disse voldsomme utslagene må ligge i det smale varespekteret disse landene har. SADCC-landenes eksport til Norge er f.eks. helt dominert av et fåtall vareslag, som gjerne skifter. Varegruppen «Malmer og avfall av metall» utgjorde hele 82,7% av SADCC-landenes eksport til Norge i 1986, 66,8% i 1985, med null inntil 1982. Tobakk og tobakksvarer stod for 7,2% av importen fra SADCC-landene. For Hovedsamarbeidslandene er importen til

Norge dominert av fire til fem vareslag, som tabell 7.4 viser. De fem vareslagene står for ikke mindre enn 64,3% av all eksport til Norge i perioden, og på det meste 85,3%.

Figur 8: Import etter vareslag. Minst utviklede.



Figur 9: Import etter vareslag. SADCC-landene.



Tabell 7.4.: Viktigste varegrupper i Hovedsamarbeidslandenes eksport til Norge i 1976, 1980-1986. Prosentvise andeler.

	1976	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
07 Kaffe, te, etc.	27,4	17,2	11,5	7,6	8,9	4,7	8,6	7,5
08 Forstoffer	21,1	6,5	11,8	11,5	17,2	29,0	12,5	3,7
28 Malmer av avfall og metaller	-	2,2	0,0	22,3	1,9	0,0	30,0	43,8
65 Tekstilgarn, stoffer og -varer	10,8	18,0	20,2	16,8	18,6	18,4	15,0	12,9
84 Klær etc.	9,3	20,4	25,0	16,4	19,4	20,1	18,3	18,4
I alt	68,6	64,3	68,5	74,6	66,0	72,2	84,4	85,3

Konsentrasjonen om noen få varer har vært spesielt sterk de siste to år, da Malmer og avfall av metall alene har hatt 30% i 1985 og 44% i 1986 av den norske importen fra Hovedsamarbeidslandene. Betydningen til de enkelte vareslagene. Både den nyss omtalte varegruppe, og Kaffe, te etc. samt Forstoffer viser store svingninger i importandelen fra det ene året til det andre.

Historien gjentar seg for de minst utviklede land. Tabell 6.6 gir et bilde av tilstanden og utviklingen i de aktuelle åra.

Malmer og avfall av metall utgjør også for MUL en stor del av eksporten til Norge de to siste år, hele 70,7% i 1986. Men i årene 1980 og 1981, og igjen i 1984 var der ingen eksport av disse varene til Norge. Enkelte år er derimot Gjødningstoffer etc. svært betydningsfullt, for så å falle tilbake til null i andre år.

Også eksporten fra disse landene er svært konsentrert om noen få varegrupper, og disse varegruppens betydning viser store variasjoner fra år til år.

Eksporten fra De minst utviklede land, fra Hovedsamarbeidslandene og fra SADCC-landene er det man tradisjonelt tenker på som eksport fra utviklingslandene. Den er dominert av eksport av varer fra landbruket som Norge selv ikke kan produsere: kaffe, te, kakao, krydderier og tobakk¹. Den har et høyt innhold av eksport av malmer, ikke bearbeidde mineraler og metaller. Og der er et visst innslag av tekstil- og manufakturvarer. Landene er råvare-leverandører og leverandører av enklere industrielle goder. Dermed er de også sterkt prisgitt internasjonale konjunkturer for etterspørselen etter råvarer.

g. Polarisering mellom utviklingslandene

Denne gjennomgangen av importmønsteret fra de ulike verdensdeler og fra grupper av land, har vist at det er i ferd med å skje en polarisering mellom utviklingslandene. På den ene side framstår asiatiske land som mer og mer industrialiserte land. Vekten av deres eksport til Norge legges mer og mer på industriprodukter. Mot dette står landene i Latin- Amerika og Afrika. Disse landene har stadig de typiske kjennetegn ved utviklingsland; høy råvareeksport og lav eksport av industrivarer. U-landspreget er særlig markert for SADCC-landene, MUL og Hovedsamarbeidslandene.

En mer detaljert analyse ville kunne gi nyanser til dette bildet. Man ville f.eks. vente å finne flere utpregede utviklingsland i Asia. I Latin-Amerika og Afrika ville man kunne finne land som har et klart mer industrielt preg enn verdensdelen for øvrig. Polarisingen vil m.a.o. kunne gå mer mellom land enn mellom verdensdeler. Forskjellen mellom verdensdelene er likevel påtakelig.

¹ Olsen (1987) gis en nærmere analyse av Norges import fra SADCC-landene, sammenlignet med EF.

7.4. Eksporten fra Norge

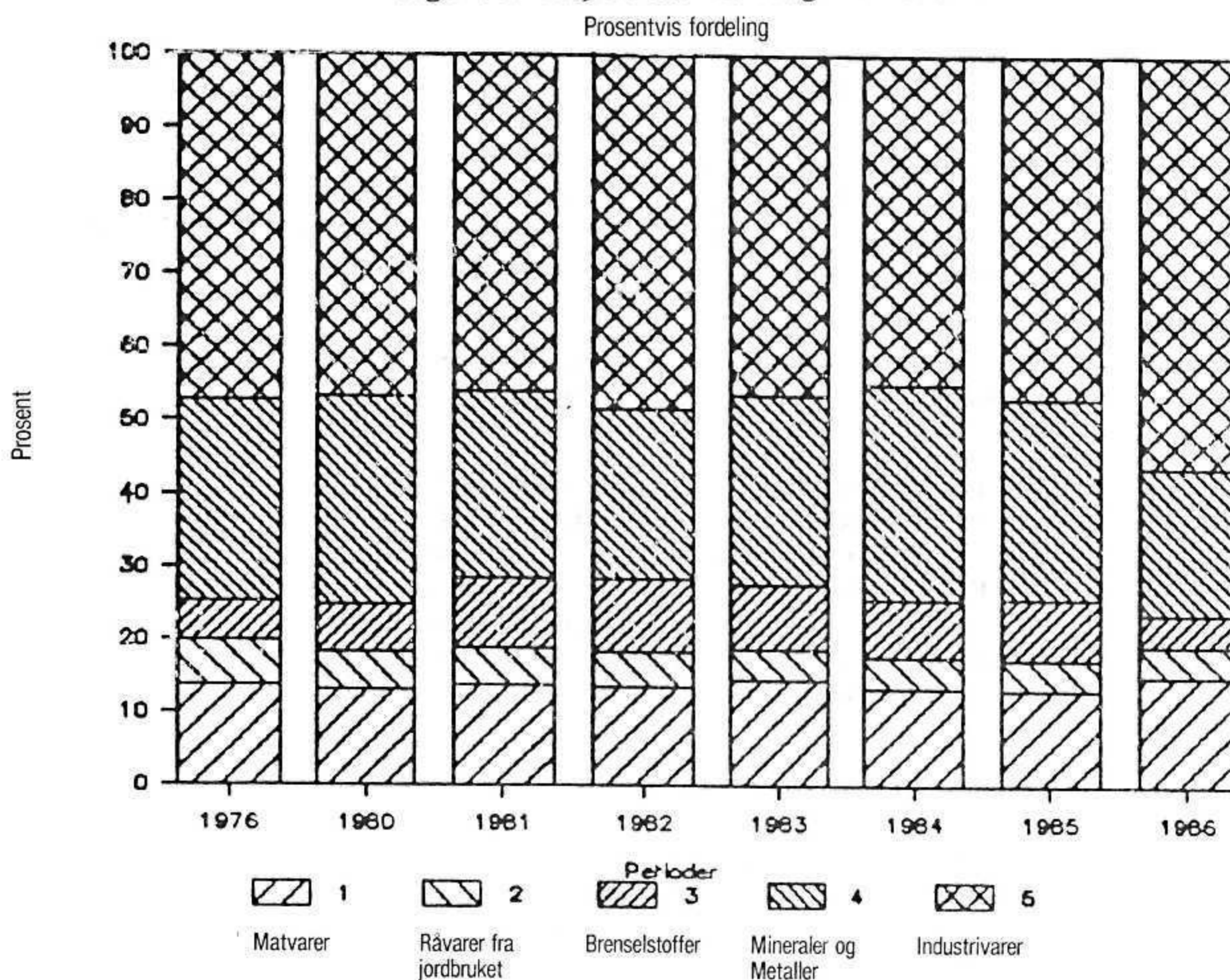
I denne delen vil eksporten fra Norge bli belyst. Først framstilles den samlede eksporten fra Norge, deretter eksporten til utviklingsland samlet og oppdelt etter verdensdel. Til slutt vil eksporten til Hovedsamarbeidsland, De minst utviklede land og SADCC-landene bli vist.

Det benyttes de samme definisjoner som under del 2, dvs. eksporttallene er renset for eksport av råolje, naturgass og skip.

a. Norges samlede eksport: Stabilitet

Figur 10 viser den norske eksporten til alle land i årene 1976, 1980-1986. Det er tre store grupper i den norske vare-eksporten. Disse er for det første industrivarer, som i alle årene har ligget på ca. 50%. Dernest er det Mineraler og metaller som danner en stor post, og endelig har Norge en forholdsvis stor eksport av matvarer. Det er selvsagt fisk og fiskevarer som er viktig

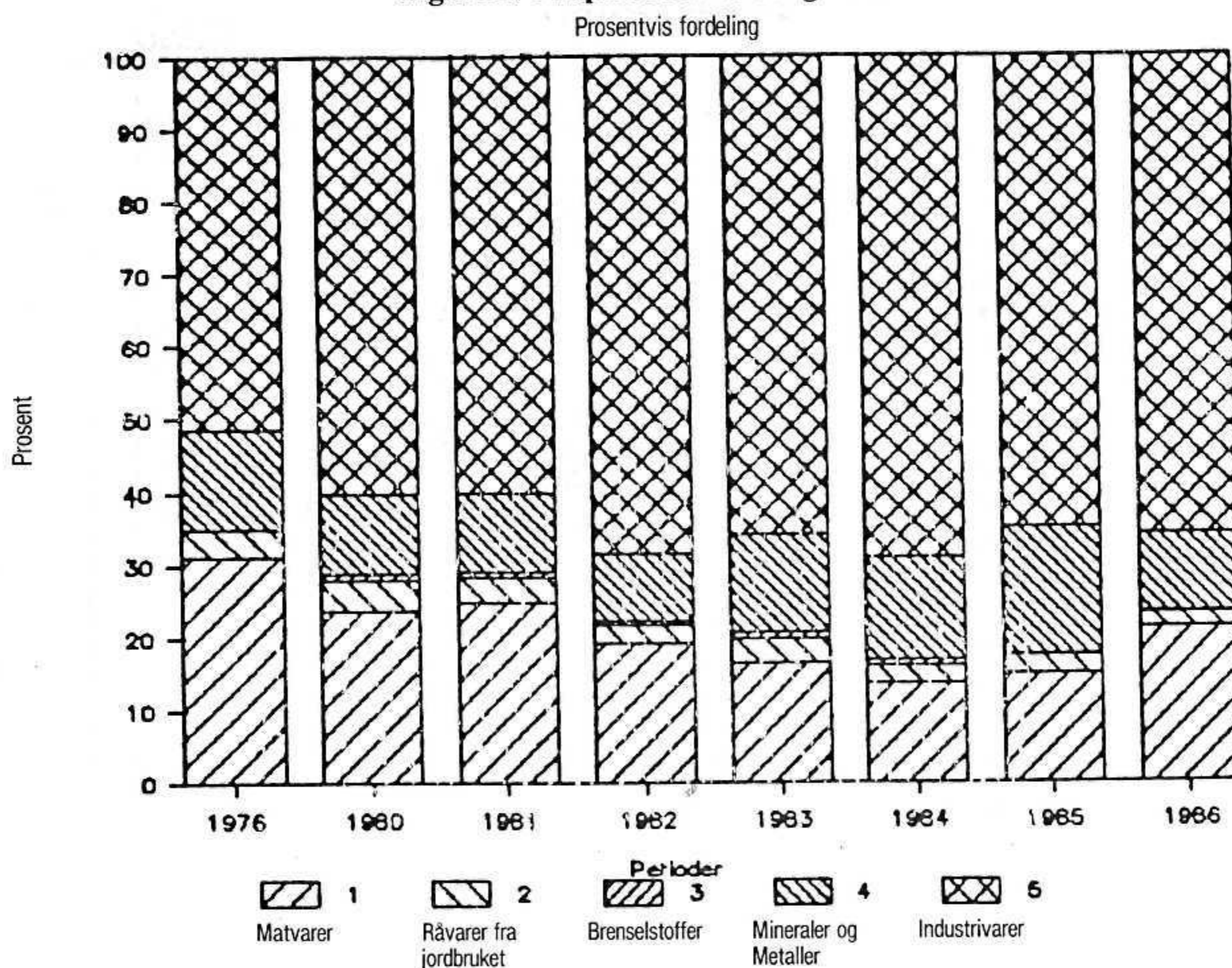
Figur 10: Eksport etter vareslag. Alle land.



b. Norges eksport til utviklingsland: Mer industrivarer, mindre fisk

Den norske eksporten til utviklingsland samlet er som det framgår av figur 11 mer dominert av industrivarer enn den samlede eksport fra Norge er. Det relative innslaget av industrivarer har også vært økende for disse årene, fra 51,5% i 1976 til 65,8% i 1986. I 1986 var dette nesten ti prosentpoeng høyere enn for eksporten til alle land. Også andelen av matvare-eksport er høy til utviklingsland, sammenlignet med den samlede eksporten. I 1976 var den hele 31% av den samlede eksporten til utviklingsland. Denne eksporten falt på 80-tallet, men ble revitalisert i 1986, da den nådde 21,2% av samlet norsk eksport til utviklingslandene.

Figur 11: Eksport etter vareslag. U-land.



Den tredje store varekategorien, er Mineraler og metaller. Eksportlandene for denne gruppen av varer har svingt mellom 9,2% i 1982 og 17,4% i 1985.

Alt i alt er den norske eksporten til utviklingslandene preget av en økning i Industrivarenes andel, en nedgang for Matvarer, og en andel for Mineraler og metaller som beveger seg omkring et nivå på ca. 12,5%.

c. Eksporten til Afrika: Mye, men mindre matvarer

Figur 12 viser utviklingen i vare-eksporten til Afrika. Eksporten av matvarer utgjør en betydelig post i den norske eksporten til Afrika. I 1976 var den hele 45,6%, mens den hadde falt til 31,6% i 1986. Et spesielt høyt innslag i eksporten utgjør matvarene i 1981. Prosentandelen var da hele 55,5%.

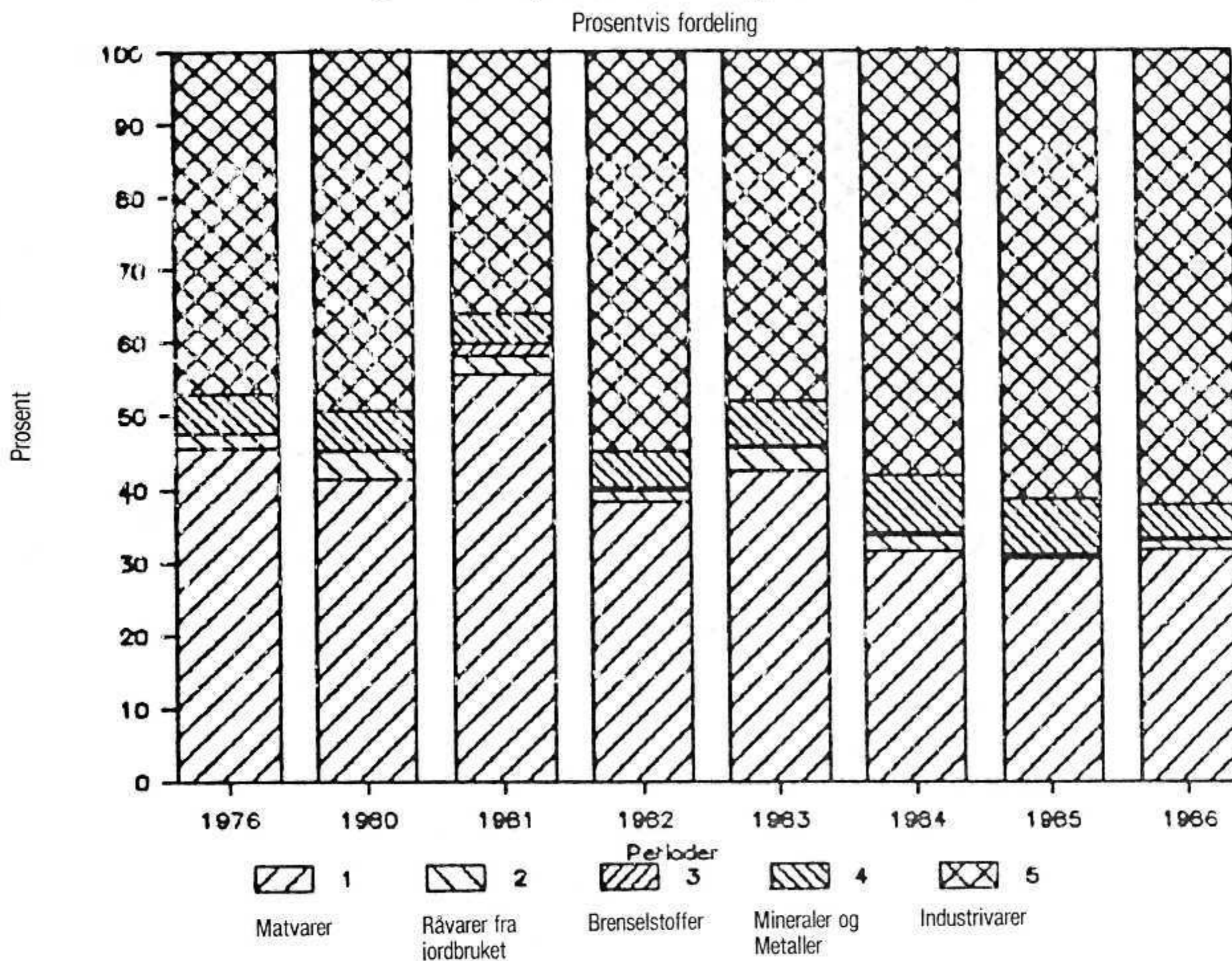
Fisk og fiskevarer betyr alene en svært stor andel av den norske eksporten til Afrika. Den var i 1976 41,2%, i 1981 hele 51,8% av total norsk eksport til Afrika. I 1986 var prosentsatsen 29,3. Ensidigheten i eksporten er altså like mye et norsk fenomen som for utviklingsland.

For øvrig er det industrivarer som dominerer i eksporten til Afrika. Det er en klar tendens i retning av at denne varekategorien øker i betydning i disse årene. I 1986 var industrivarene kommet opp i en andel på 62,2%. Industrivarene er spredd over hele varespekteret. Ensidigheten i den norske eksporten blir modifisert av den store spredning i vareslag som den norske industrivare-eksporten til Afrika representerer.

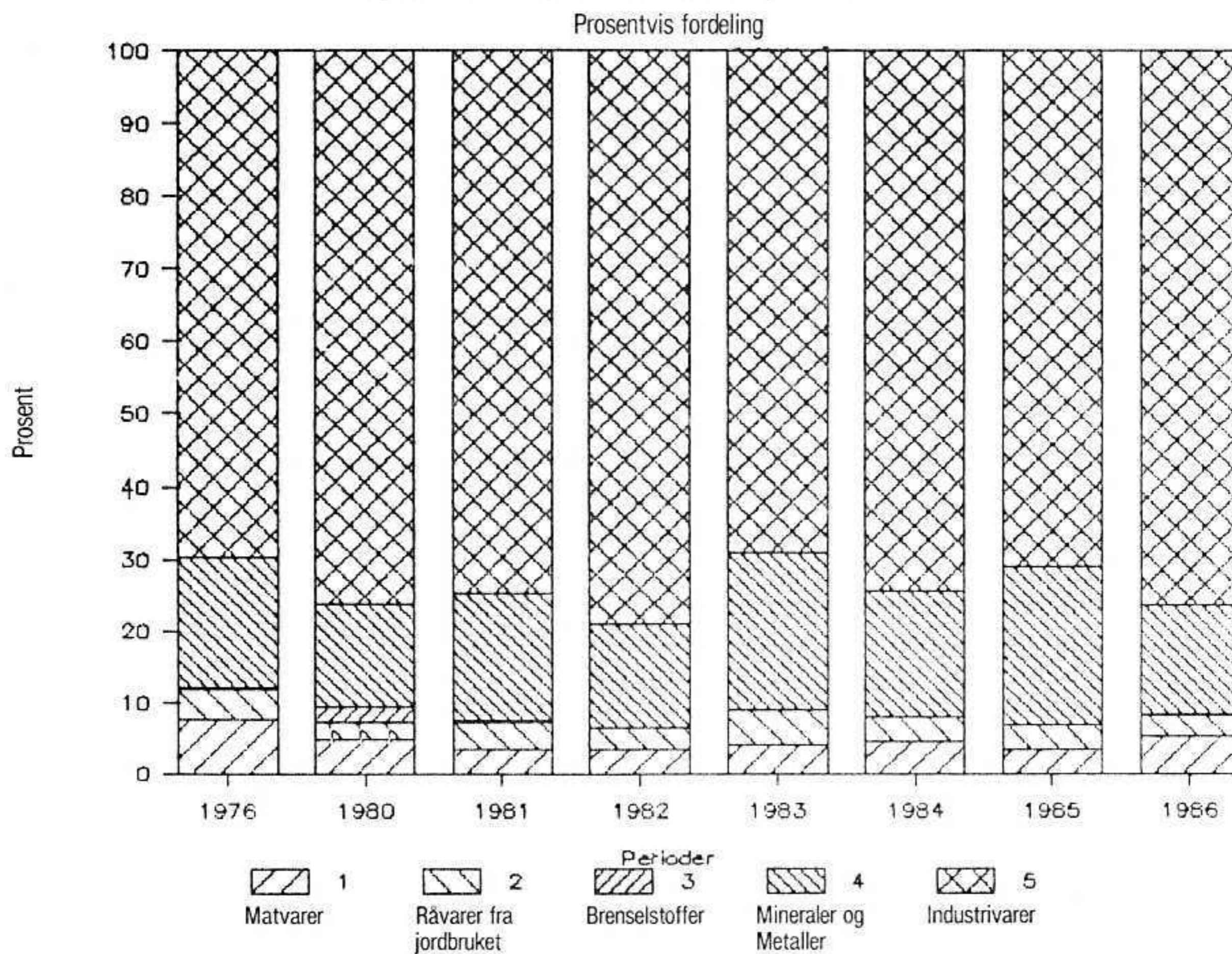
d. Eksporten til Latin-Amerika: Mye mat, avtakende for industrivarer?

Figur 13 viser hvordan eksporten til Latin-Amerika har utviklet seg, fordelt etter vareslag. Den norske matvare-eksporten er relativt sett svært høy også til Latin-Amerika, og den har ikke avtatt. Igjen er det fiske-eksporten som skaper de store utslag på eksportvarestatistikken.

Figur 12: Eksport etter vareslag. U-land i Afrika.



Figur 13: Eksport etter vareslag. U-land i Asia.



d. Eksporten til Latin-Amerika: Mye mat, avtakende for industrivarer?

Figur 14 viser hvordan eksporten til Latin-Amerika har utviklet seg, fordelt etter vareslag. Den norske matvare-eksporten er relativt sett svært høy også til Latin-Amerika, og den har ikke avtatt. Igjen er det fiske-eksporten som skaper de store utslag på eksportvarestatistikken.

Eksporten inneholder to store varegrupper, matvarer og industrivarer. Matvare-eksporten har en klar «hengekøyefasong». Andelen er høy i 1976 og i 1985-1986, mens den var lavest i 1983 med en andel på 20,3%. Høyest var matvare-eksporten i 1986 med nesten 53%. Det kan derfor se ut som om Norge er i ferd med å bli en ensidig eksportør av matvarer til Latin-Amerika.

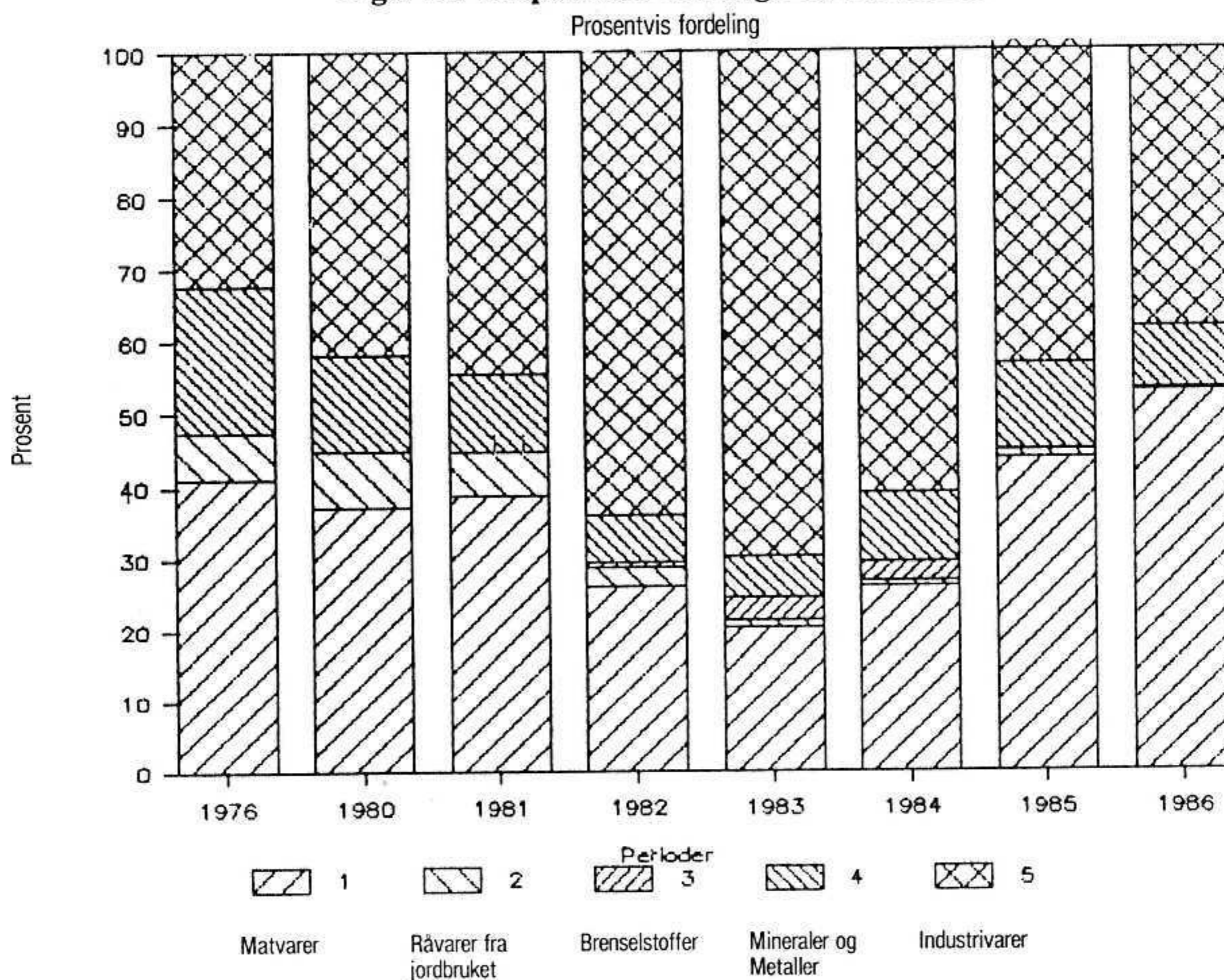
Det er ikke overraskende Fisk og fiskevarer som gir de store utslagene i matvare-eksporten til Latin-Amerika. I 1986 var hele 48,6% av all norsk eksport til Latin-Amerika Fisk og fiskevarer, dvs. 92,0% av den norske matvare-eksporten til Latin-Amerika. Andelen av Fisk og fiskevarer har ligge på ca. 85% av matvareeksporten. Svingningene i eksporten av matvarer henger altså først og fremst sammen med svingninger i eksporten av Fisk og fiskeprodukter.

Industrivare-eksporten til Latin-Amerika er derimot spredd på en mengde varer. De øvrige varegruppene er av mindre betydning.

e. Eksporten til Asia: Industrivarer og Mineraler og metaller

Figur 14 viser den norske eksporten til utviklingsland i Asia gruppert etter vareslag. Igjen skiller Asia seg ut fra de øvrige verdensdelene. Det er Industrivarer og Mineraler og metaller som er de store postene i samhandelen med Norge. Industrivarene er helt dominerende, med en andel på godt over 70% i de fleste årene. Andelen til Mineraler og metaller er på det laveste 14,4% i 1982, og på det høyeste 22,2% i 1985.

Figur 14: Eksport etter vareslag, Latin-Amerika.

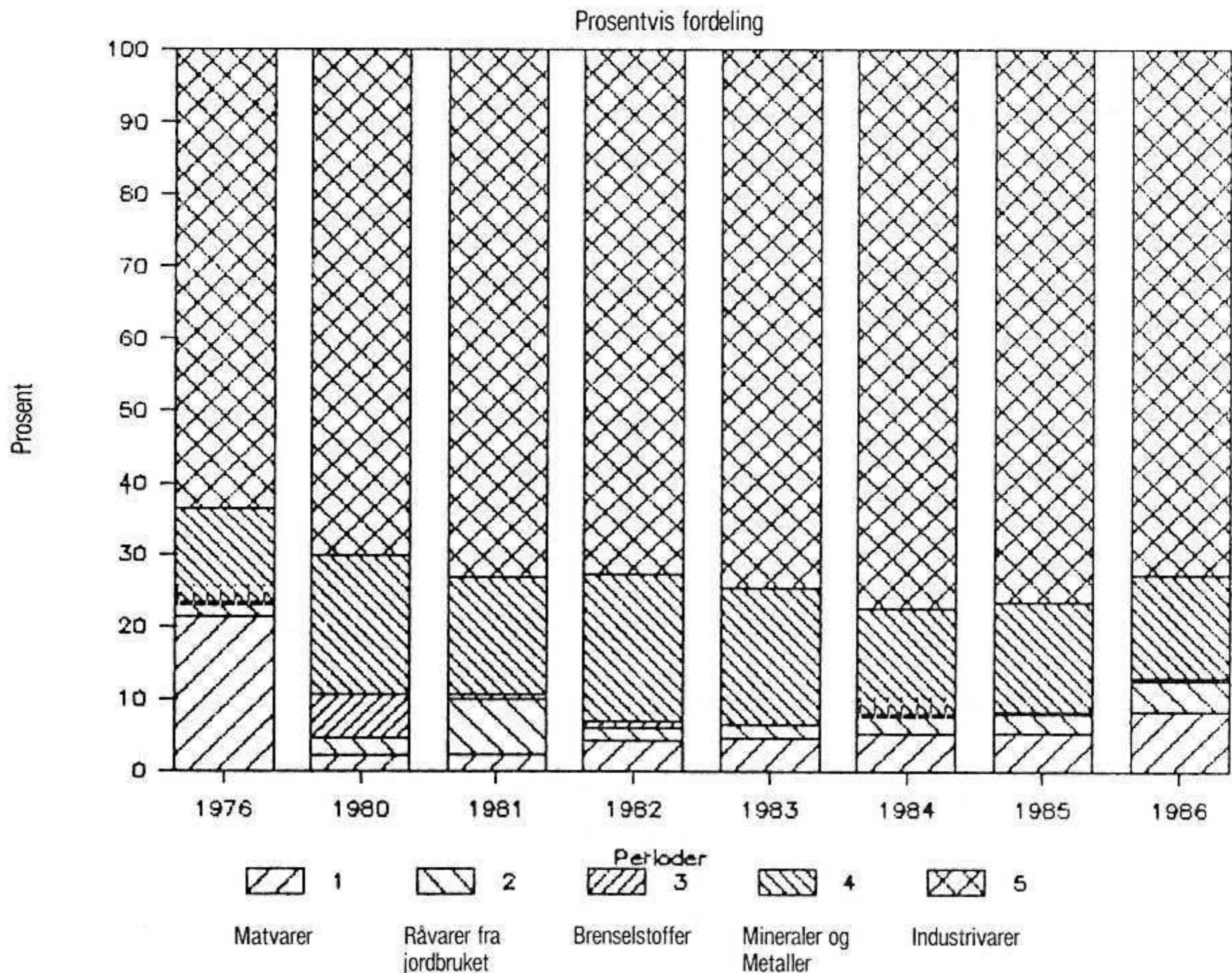


Det er ikke noen spesiell tendens til at industrivarer eller Mineraler og metaller øker i betydning for de årene som er med her.

f. Eksport til Hovedsamarbeidslandene, MUL og SADCC-landene: Industrivarer, avtakende matvare-eksport

Eksporten til Hovedsamarbeidslandene, MUL og SADCC er framstilt i figurene 15-17. Likheten i eksportmønsteret til landene er kanskje det mest slående. Industrivarene er den alt overveiende posten i eksporten, mens matvarer og til dels Mineraler og metaller er av betydning.

Figur 15: Eksport etter vareslag. Hovedsamarbeid.

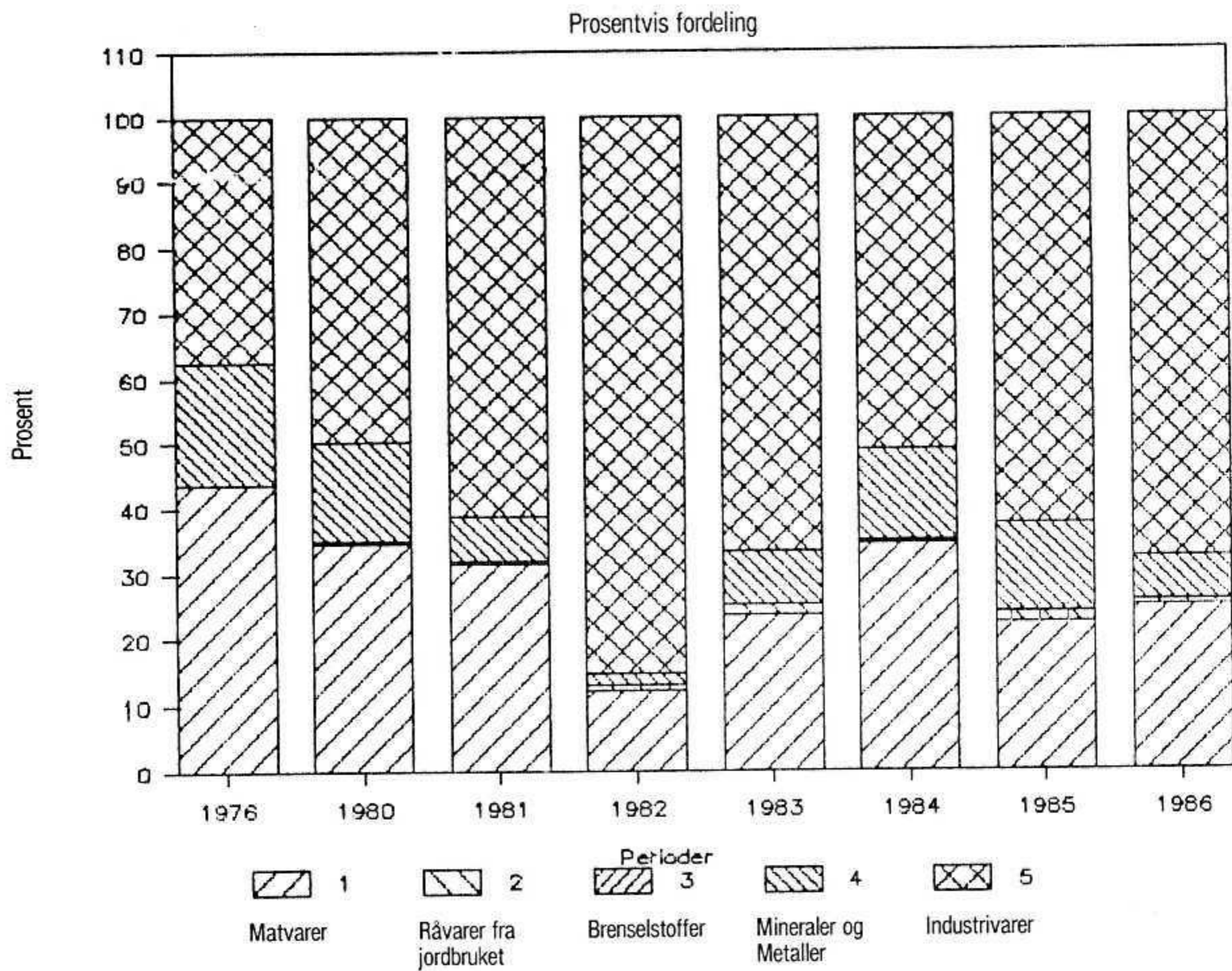


Andelen av matvarer er for nedadgående for disse landenes vedkommende. Den relativt sett høyeste matvareimporten fra Norge har De minst utviklede landene, hvor andelen var hele 43,7% i 1976, men avtok til 24,9% i 1986. Også SADCC-landene har et høyt innslag av matvarer i sin import fra Norge. Fra et toppnivå i 1976 på 43,6%, falt andelen til 13,1% i 1986. Men de siste tre årene har andelen vært stigende.

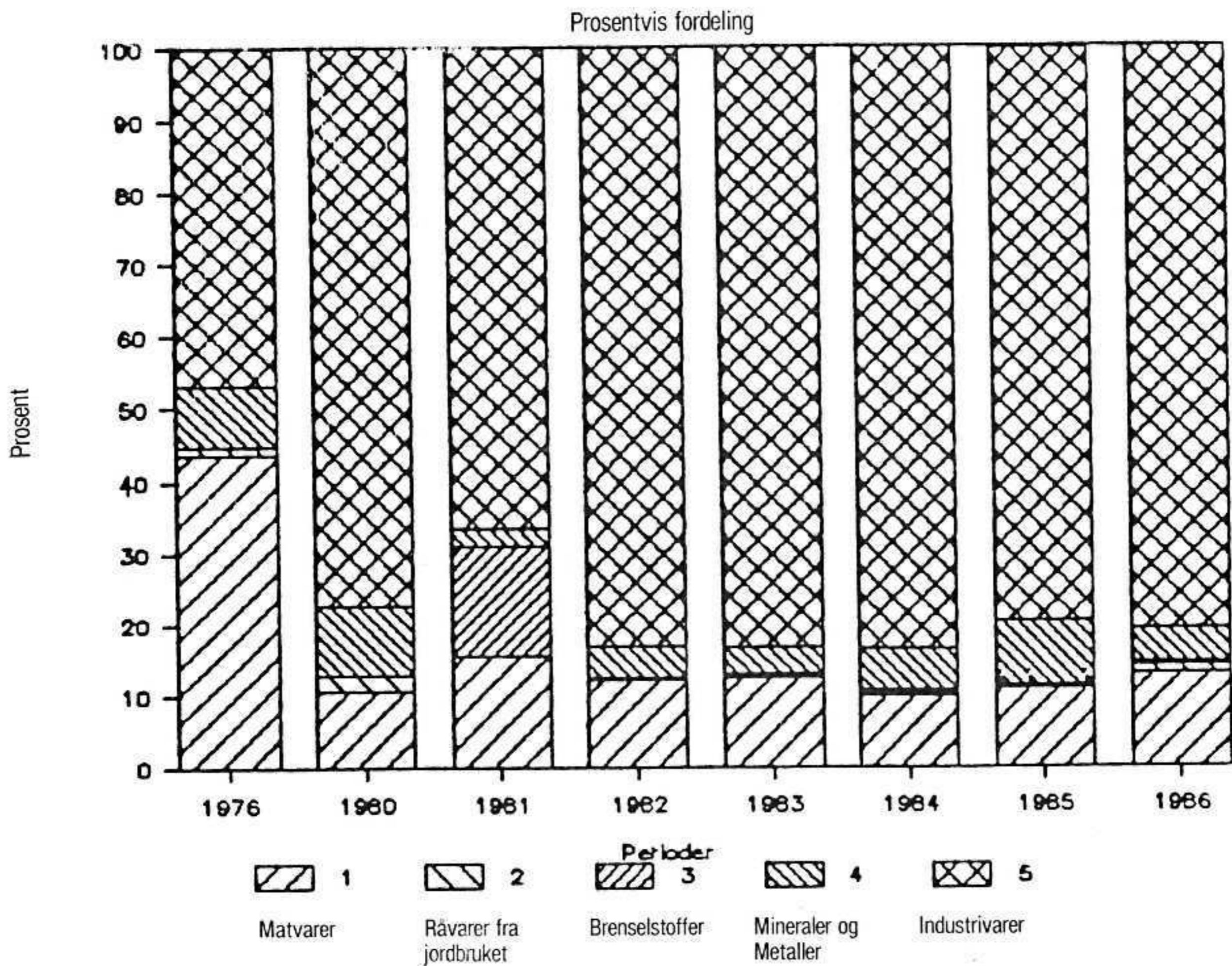
Det er industrivarene som har kommet til å bli den relativt viktigste varegruppen i den norske eksporten til disse landene. For Hovedsamarbeidslandene lå prosentandelen over 70 for hele 80-tallet, mens andelen har vært høy, om enn noe urolig, for de øvrige to gruppene.

Det er først og fremst i handelen med denne gruppe av land at bildet av en tradisjonell handel med utviklingsland framtrer. I stor utstrekning bytter Hovedsamarbeidslandene, De minst utviklede land og SADCC-landene råvarer mot industrielt bearbeidde varer med Norge.

Figur 16: Eksport etter vareslag. Minst utviklet.



Figur 17: Eksport etter vareslag. SADCC.



7.5. Varebalansen

a. Norges varebalanse med utlandet: Positiv for handelen med utviklingsland

I dette avsnittet skal vi kort ta for oss Norges varebalanse med utlandet. Som tidligere, utelates tallene for råolje og naturgass, samt skip. Resultatene er stilt opp i tabell 7.6.

**Tabell 7.6: Import i prosent av eksport, 1976, 1980-1986.
Råolje, naturgass og skip ekskludert.**

Landgruppe	År							
	1976	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Alle land	152,4	159,7	151,5	164,0	145,1	148,2	168,9	211,3
Utvikl. land	133,8	105,0	81,2	78,7	81,2	91,5	113,1	140,3
Afrika	39,9	29,3	29,6	26,9	33,6	48,3	71,9	71,1
Latin-Amerika	280,6	268,7	235,3	132,7	149,4	209,5	300,3	233,2
Asia	130,9	83,6	68,1	77,0	67,3	60,1	72,1	131,7
Hovedsam.land	84,7	31,3	31,7	41,6	31,6	26,1	40,9	88,4
Minst utvikl.	45,6	28,3	12,5	17,7	14,2	20,5	57,8	141,7
SADCC-landene	63,0	8,8	20,2	46,7	15,8	23,0	62,0	158,0

Hvis import og eksport for en gruppe land er like store, vil prosentsatsen være 100. Dersom Norge eksporterer mer til gruppen av land enn det importerer, vil prosentsatsen være under 100. En prosentsats på 211,3 fra Alle land i 1986, betyr motsatt at vi importerte dobbelt så mye som vi eksporterte det året. Prosenttallene i tabellen kan kalles «importprosenten».

Tabell 7.6 gir altså uttrykk for varebalansen eksklusiv råolje, naturgass og skip, dvs. forholdet mellom import og eksport av tradisjonelle vareslag.

Norge har, som man ser, hatt en lavere eksport enn import for de årene som er tatt med her. Med vår høye og økende eksport av råolje og gass skulle man kanskje vente at importprosenten ville øke for alle årene. Så er ikke tilfellet. Importprosenten lå i 1984 lavere enn i 1976. Men deretter steg den sterkt, til over 200 i 1986.

Norge har i de fleste år hatt en større eksport enn import i handelen med utviklingslandene. Det er i årene 1981-1984 at eksporten av tradisjonelle vareslag overstiger importen fra utviklingslandene. I 1986 hadde imidlertid importprosenten oversteget nivået for 1976.

En nøyere gjennomgang av tallene viser at bildet er svært ulikeartet for de tre verdensdeler. I hele perioden har Norge eksportert betydelig mer enn vi har hatt importert fra Afrika. I store deler av disse årene har den norske importen vært tre ganger høyere enn importen fra Afrika. Også overfor Asia har Norge stort sett hatt en høyere eksport enn import, unntakene finner man i 1976 og 1986. Dette er kanskje noe overraskende, siden Asia har vært den verdensdel som har hatt den raskest voksende eksport til Norge, og fordi eksporten har vært innenfor industrivarer. Men betydningen av at industrialiserende land representerer nye markeder for varer av ulike slag, må ha gitt utslag her.

I hele perioden har Norge hatt betydelige underskudd i varehandelen med Latin-Amerika. I 1985 importerte vi tre ganger mer enn vi eksporterte til verdensdelen, og nesten det samme forholdet finner man for 1976. På det laveste (1982) importerte vi 32,7% mer enn vi eksporterte. I seks av de årene som er tatt med her, hadde Latin-Amerika en eksport som var to ganger eller mer høyere enn den norske eksporten til Latin-Amerika. Verdensdelen er dermed den eneste som virkelig eksporterer mer til Norge enn den importerer fra Norge.

Overfor Hovedsamarbeidslandene, MUL og SADCC-landene har Norge hatt et eksportoverskudd bortsett fra det siste året for de minst utviklede landene og SADCC-landene. Dette kan være et blaff. I del I viste det seg at importen av Mineraler og metaller hadde fått et sterkt oppsving særlig i 1986, men også i 1985. I størstedelen av disse årene har Norge hatt solide overskudd på varehandelen med disse grupper av land. Samhandelen er kanskje mer preget av ustabilitet enn klare tendenser i den ene eller andre retning.

8. U-LANDSHANDEL: SYNSPUNKTER OG ERFARINGER BLANT AKTIVE OG POTENSIELLE IMPORTØRER

8.1. Innledning

Når en skal vurdere handel med utviklingsland og NORIMPOD's virksomhet for å stimulere denne handel, er det naturlig å samle informasjon fra aktive og potensielle markedsaktører. Vi utformet og sendte derfor ut spørreskjemaer til et utvalg firmaer. Felles for disse var at de fantes i NORIMPOD's adresseregister, enten fordi de på en eller annen måte var kommet inn på distribusjonslisten til NORIMPOD's gratis informasjonsblad, NORIMPOD-KONTAKT, og/eller fordi de på en eller annen måte hadde henvendt seg til NORIMPOD for å få spesifiserte varetilbud.

Målsettingen med en slik spørreundersøkelse var tredelt. For det første ønsket vi å få generelle synspunkter på u-landshandel fra aktive og potensielle importører. Hvilke vurderinger gjør disse seg angående f.eks. hindringer og problemer knyttet til slik handel? For det andre ønsket vi å få informasjon om hvordan slike firmaer betrakter NORIMPOD's virksomhet. Vi ønsket å høre deres erfaringer i de tilfellene der firmaene hadde mottatt spesifikke tjenester fra NORIMPOD. For det tredje var selve utvalget av interesse. Vi trakk som nevnt bl.a. ut et tilfeldig utvalg blant de som står på adresselisten for NORIMPOD-KONTAKT. Dermed får en et visst grunnlag for å se *hvem* eller *hva slags* firmaer det er som NORIMPOD forsyner med informasjon. I en viss utstrekning kan dette gi grunnlag for vurderinger angående de muligheter en har innenfor dagens system til å fremme handel med utviklingslandene. Det kan også gi signaler og idéer om alternative arbeidsformer.

8.2. Spørreskjema, utvalg og respons

To spørreskjemaer ble utformet (se vedlegg 2, bakerst). Det ene gikk til firmaer som har bedt om å få spesifiserte varetilbud fra NORIMPOD. Det andre gikk både til disse, og til firmaer på abonnementslisten til NORIMPOD-KONTAKT.

Den første gruppen ble spurt om sine erfaringer med varetilbudet som ble innhentet. Det andre skjemaet gikk på NORIMPOD's arbeid og på respondentenes syn på handel med utviklingslandene generelt. Vi ba her dessuten om opplysninger om respondentenes firma.

Totalt har ca. 340 firmaer rettet en henvendelse til NORIMPOD angående varetilbud i årene 1984-86. Av disse trakk vi tilfeldig ut ca. 12% eller 41 firmaer, hvorav 18 (44%) besvarte spørreskjemaet. Fra adresselisten til NORIMPOD-KONTAKT, med ialt ca. 2000 navn, trakk vi ut 157 hvorav 35 (22%) returnerte skjemaet. Disse svarprosentene kan synes beskjedne. Utfra tidligere erfaringer med utvalg fra såpass «vage» populasjoner, er dette ikke så overraskende lavt. Likevel er det klart at en bør være svært forsiktig med å tolke svarfordelingen for vidt.

8.3. Synspunkter på u-landshandel

Vår spørreundersøkelse rettet seg altså mot firmaer som driver import fra utviklingsland eller som er interessert i å drive slik import.

I utgangspunktet kan det være av interesse å kartlegge hvilke generelle synspunkter slike firmaer har angående *hindringer* for økt import fra utviklingslandene. Spørsmål 5 i spørreskjemaet ga derfor respondentene anledning til å angi graden av betydning som en tilla 12 mulige hindringer for økt u-landsimport. Av ialt 198 utsendte skjemaer, ble 53 (27%) returnert i utfylt stand.

Svarfordelingen er gjengitt i tabell 8.1, hvor vi har luket ut de respondentene som enten har svart «vet ikke» eller som ikke har besvart et av underspørsmålene.

Tabell 8.1: Synspunkter på hindringer for økt import fra utviklingslandene. (Prosentfordeling).

	Svært viktig	Viktig	En viss betydn.	Lite viktig	N
Dårlig varekvalitet	24,4	42,2	28,9	4,4	45
Dårlig design	27,9	44,2	25,6	2,3	43
Leveringsusikkerhet	55,3	31,9	10,6	2,1	47
Begrenset varetildbud	17,8	24,4	22,2	35,6	45
Geografisk avstand	23,9	23,9	17,4	34,8	46
Høye transportutg.	23,4	27,7	27,7	21,2	47
For små importfirma	22,0	26,8	24,4	26,8	41
For liten off. innsats	28,6	19,1	26,2	26,2	42
Høye tollsatser	40,5	21,6	8,1	29,7	37
Andre handelsrestriksj.	55,6	30,6	2,8	11,1	36
Ikke billig i u-land	16,7	25,0	41,7	16,7	36
Praktiske problemer	19,1	33,3	31,0	16,7	42

N = Antall respondenter minus ubesvart/vet ikke.

Tabellen viser enkelte interessante tendenser i respondentenes synspunkter. For det første ser en at dårlig kvalitet og design, og *spesielt* leveringsusikkerhet av mange framheves som viktige hindringer for økt import. Derimot er en forholdsvis stor andel av respondentene av den oppfatning at et begrenset varetildbud er en lite viktig hindring.

I den utstrekning en kan trekke konklusjoner av en slik undersøkelse m.h.t. hva f.eks. NORIMPOD bør prioritere, kan en ut fra dette si følgende: Varetildbudet er tilstrekkelig, men det som finnes, leveres med for dårlig kvalitet og med for høy leveringsusikkerhet. For NORIMPOD er dette neppe noen stor overraskelse, og det underbygger et synspunkt enkelte har gjort gjeldende: Det beste middelet til å fremme handel er å gå inn på produksjons- og distribusjonssiden i utviklingslandet.

Spørreundersøkelsen indikerer videre at geografisk avstand har relativt liten betydning. Det er også vanskelig å avdekke noe mønster i synet på transportutgiftenes betydning. Det samme gjelder for synet på importfirmaenes størrelse og på myndighetenes innsats og offentlige støtteordninger. Siden det ofte er svært lett å rope på støtte fra det offentlige, kan mangelen på en klar tendens angående dette i vår spørreundersøkelse egentlig tyde på at det ikke er i forhold til myndighetene at skoen trykker. I forhold til NORIMPOD's arbeid kan dette gi den konklusjon at markedsaktørene ikke er så svært opptatt av tradisjonelle støtteordninger.

På de to spørsmålene som går på handelspolitiske hindringer framstår et par klare trekk i respondentenes synspunkter. For det første er man sterkt splittet i synet på tollsatsenes betydning. Mange mener at høye tollsatser er et svært viktig hinder for økt u-landsimport. Samtidig er det relativt mange som mener at tollsatser er lite viktig. Dette avspeiler selvsagt det forhold at det er spesielt for enkelte varer at vi fortsatt har tollsatser av betydning - og de som har sin interesse rettet mot disse, oppfatter selvsagt tollene som et viktig hinder.

Når det gjelder øvrige handelsrestriksjoner, betrakter en stor andel av respondentene disse som et svært viktig hinder. Sett under ett, gir dette et resultat som vel neppe er så svært overraskende. Toll og andre handelsrestriksjoner betraktes totalt sett som et viktig hinder for økt import av varer fra utviklingslandene til Norge. I den grad synspunktene kan brukes med sikte på å utforme myndighetenes politikk, kan en dermed trekke den konklusjon at en effektiv fremme av u-landsimporten består i å fjerne handelsrestriksjoner.

Det synspunkt at u-landsvarer egentlig ikke er billigere får tilslutning omtrent «midt på treet», mens hovedtyngden av respondentene betrakter de praktiske problemene som viktige/av en viss betydning.

Kort oppsummert kan en grovt tolke respondentenes hovedsyn som følger: De viktigste hinder for økt import fra utviklingslandene til Norge ligger i

- 1) for dårlig kvalitet og for stor leveringsusikkerhet
- 2) handelsrestriksjoner på importen til Norge, og til en viss grad
- 3) praktiske problemer i selve importen.

8.4. Erfaringer med varetilbud formidlet av NORIMPOD

En andel av vårt utvalg bestod av firmaer som *aktivt* har henvendt seg til NORIMPOD og bedt om å få tilsendt et spesifisert varetilbud som har vært annonsert i NORIMPOD-KONTAKT en eller annen gang i løpet av 1984-86.

Totalt har ca. 340 firmaer rettet en slik henvendelse til NORIMPOD. Av disse trakk vi ut (tilfeldig) 41, hvorav 18 (44%) besvarte et spesielt spørreskjema knyttet til erfaringer med henvendelsen (se vedlegg). Utvalget er lite - og antallet respondenter enda mindre. For hva et slikt lite utvalg er verdt, en konklusjon er klar: Svarene som kom inn, var *meget* entydige. *Alle* respondentene hadde fått de opplysningene de bad om fra NORIMPOD, mens ca. 80% fant *eksportørens* opplysninger «noe ufullstendig» eller «altfor ufullstendig». Omtrent den samme andelen fant tilbudet av «delvis interesse» og noe over halvparten oppga å ha tatt kontakt med eksportøren. Resultatet av tilbudsformidlingen og denne kontakten var at for tre av de atten respondentene førte til handel i størrelsesorden kr. 10.000 til kr. 1.5 mill.

Hvordan skal en så tolke dette? I seg selv er utvalget for lite til å trekke noen klare konklusjoner vedrørende suksess eller mangel på suksess for NORIMPOD's formidlingsfunksjon. Spesielt har vi her et problem knyttet til dem som *ikke* har svart. I verste fall har *ingen* av disse hatt noen positiv erfaring med varetilbudet som NORIMPOD har formidlet. I så fall betyr dette at 41 tilfeldig utplukkede firmaer blant de ca. 340 som har fått tilbud via NORIMPOD, har 3, dvs. ca. 7%, sluttet kontrakter. Dersom en drister seg til å anta at denne «suksess-andelen» er representativ, innebærer det i så fall at NORIMPOD's tilbudsformidling har resultert i ca. 25 kommersielle koblinger i årene 1984-86. Tallet må tas med mange forbehold. Med utgangspunkt i denne lille spørreundersøkelsen er det dessuten umulig å si noe om hvor mange kontakter som resulterte i varige handelsforbindelser og hvor mange som forble engangstransaksjoner.

Undersøkelsen viser at en viss andel av de varetilbud som NORIMPOD har formidlet til bedrifter som aktivt har bedt om å få slike, har resultert i faktiske kontraktsinngåelser. Hvorvidt denne andelen, i vår undersøkelse meget forsiktig anslått til 7%, er tilfredsstillende eller ikke, kan være et tema for diskusjon. Det bør i den forbindelse nevnes at foruten de tre respondentene for hvilke tilbudsformidlingen resulterte i handel, oppgir ytterligere tre av de 18 at NORIMPOD's virksomhet har hatt «en viss betydning» (2) og «vesentlig betydning» for bedriftenes u-landsimport. Effektene av NORIMPOD's virksomhet utover tilbudsformidlingen skal vi imidlertid ta opp i neste kapittel.

8.5. Erfaringer med NORIMPOD generelt

En del av utvalget for vår spørreundersøkelse ble, som nevnt foran, trukket tilfeldig ut blant firmaer som får tilsendt NORIMPOD-KONTAKT.

Blant slike firmaer vil det både være aktive og potensielle u-landsimportører. På den annen side: NORIMPOD-KONTAKT er gratis, og det vil derfor sikkert finnes mange adressater med mer beskjedne ambisjoner og interesser i den retning.

Av de totalt ca. 2000 adressatene i NORIMPOD-KONTAKT's register, trakk vi tilfeldig ut 157 firmaer som fikk tilsendt spørreskjemaet med følgebrev og frankert returkonvolutt. Av disse fikk vi 35 utfylte skjemaer i retur. En såpass beskjeden svarprosent (ca. 22%) innebærer at det er svært vanskelig å trekke generelle slutninger med utgangspunkt i de innkomne svarene. En del interessant informasjon er det likevel mulig å hente ut av materialet.

En overveldende andel av respondentene klassifiserte seg selv som grossist og/eller agent. Oppgitt omsetning varierte betydelig, fra null til nærmere en milliard pr. år. Utfra oppgaver over antall sysselsatte, ser det imidlertid ut til at de returnerte spørreskjemaene kom fra et utvalg av *relativt store* bedrifter. Selv om mange oppga 1-3 årsverk, kom *gjennomsnittet* blant respondentene opp i hele 100

årsverk. Og selv når tre *meget* store respondenter tas ut, kom gjennomsnittet opp i over 30 årsverk. I gjennomsnitt anga respondentene siste års import til ca. 30 mill. kroner. Tolv av de 35 respondenterne oppga at de importerte fra utviklingsland - med en variasjon fra 50.000 kroner og 40 millioner.

I utgangspunktet kan det utfra dette synes som om NORIMPOD's adresseregister omfatter forholdsvis *store* firmaer. Dette er nok imidlertid neppe tilfellet. Mye taler for at den forholdsvis store mengden som *ikke* besvarte vår henvendelse, gjennomgående er meget små enheter. Dette at våre respondenter synes å framstå som forholdsvis store totalt sett, er neppe representativt. Men bortsett fra at vi vanskelig kan snakke om representativitet, kan det slås fast at NORIMPOD har kontakt med et forholdsvis stort antall *interessante* og *betydelige* importører.

En meget stor andel av respondentene (over 80%) oppga at de leser NORIMPOD-KONTAKT nøye eller at de leser ting av interesse. En like stor andel sier at de studerer nøye eller ser gjennom de varetilbudene som publiseres. På denne bakgrunn kan det synes som om NORIMPOD-KONTAKT fyller en viktig funksjon. Resultatet blir ikke fullt så oppløftende når en studerer svarene på spørsmålet om hvorvidt man ville ha abonnert dersom NORIMPOD-KONTAKT ikke hadde vært gratis. Bare 17% av respondentene svarer positivt at de ville betalt for bladet. Nærmere 50% sier at de *ikke* ville betalt for bladet. Sett på bakgrunn av at våre respondenter gjennomgående er relativt store - og et abonnement neppe ville betydd så svært store utgifter, indikerer dette at bladet slik det i dag framstår, ikke verdsettes så svært høyt.

Sett under ett gir undersøkelsen grunnlag for å stille et lite spørsmålstegn ved hvorvidt NORIMPOD-KONTAKT er det beste medium for markedsinformasjon. Opplaget er relativt beskjedent. I tillegg distribueres bladet til en rekke adressater som riktignok er generelt interessert i innholdet, men dog ikke så sterkt at de finner bladet av økonomisk verdi.

Hvilke alternative kanaler kan en så tenke seg for distribusjon av markedsinformasjon og tilbud. *To* framstår umiddelbart som særlig interessante: «*Direct Mail*» og annonser i *fagtidsskrifter*. Gjennom den første metoden vil en relativt billig kunne formidle informasjon til og bearbeide den delen av markedet som potensielt kan tenkes å inngå kontrakter. Gjennom fagbladene vil en lett nå et ganske betydelig antall potensielle importører, også her forholdsvis billig. Vi skal ikke gå videre inn på dette, men nøye oss med å antyde at en nok med fordel bør kunne gjennomarbeide noe mer sin praktiske marketing-strategi hva angår varetilbudene.

Ser vi så på respondentenes bruk og vurdering av NORIMPOD's tjenester, finner vi at noe under halvparten av respondentene (43%) oppgir å ha benyttet seg av NORIMPOD's tjenester. De fleste oppgir «generell veiledning» og «formidling av varetilbud» som de tjenestene de har benyttet.

De som har benyttet seg av NORIMPOD's tjenester, synes svært fornøyd med disse. Over 80% oppgir kvaliteten som «svært bra» eller «god». Bare én respondent tildeler NORIMPOD en karakter dårligere enn middels. En klar konklusjon er således at de som har benyttet NORIMPOD's tjenester, er godt fornøyd med det arbeidet kontoret utfører i den forbindelse.

Resultatene synes imidlertid ikke å samsvare med kvaliteten på tjenestene. Av den snau halvparten av utvalget som oppgir å ha benyttet seg av NORIMPOD's tjenester, oppgir en drøy halvpart at disse tjenestene har hatt liten eller ingen betydning for deres u-landsimport. En snau firedel sier at tjenestene har hatt vesentlig betydning. Men for de sistnevnte framgår det at u-landsimporten er av ganske beskjedent omfang.

8.6. Konklusjon

Det skal ikke her trekkes noen altfor sterke generelle konklusjoner på grunnlag av den spørreundersøkelsen som er gjennomført. Dertil er utvalget for lite og svarprosenten for lav. Enkelte temaer til diskusjon reises imidlertid.

Mange føler i dag at for dårlig kvalitet og for høy leveringsrisiko er viktige hindringer for økt handel. Videre synes det klart at markedsaktørene vurderer som positivt arbeid med sikte på å redusere ulike former for handelsrestriksjoner. Dessuten bør en tenke gjennom hvorvidt dagens markedsinformasjon skjer på en mest mulig effektiv måte. Dette innebærer bl.a. at en tar opp til

analyse om varetilbud og annen informasjon, istedenfor å gå ut i NORIMPOD-KONTAKT, burde formidles gjennom andre kanaler.

Det synes som om NORIMPOD-KONTAKT leses av mange, men betydelig færre vil utfra undersøkelsen være villig til å *betale* for bladet. Dette tyder i seg selv på at den kommersielle effekten av bladet ikke verdsettes så svært høyt. For øvrig gir undersøkelsen klare signaler om at NORIMPOD's brukere er tilfreds med de tjenester de mottar.

9. U-LANDENES EKSPORTUTVIKLING VED SLUTTEN AV 1980-ÅRENE - PROBLEMER OG KONSEKVENSER

9.1. Innledning og sammendrag

Under drøftingen av NORIMPOD's målsetninger i kapittel 6 kom vi så vidt inn på en del av de spesielle problemer som ulandenes eksport står overfor. En viktig del av grunnlaget for å vurdere det importfremmende arbeid i Norge må være å se på u-landenes forutsetninger for eksport og de spesielle problemer som er til hinder for å øke denne eksporten. Dette er et svært omfattende tema, og vi skal i dette kapitlet trekke fram en del av de viktigste problemstillingene. Er det utviklingstendenser i u-landenes eksport som bør ha konsekvenser for det importfremmende arbeid? Hva er framtidsutsiktene for u-landseksporten? Hva er hovedproblemene for de ulike landgruppene, og hvordan har deres eksport utviklet seg? Hva har de ulike u-landene å selge, og hvilken strategi følger de for å fremme sin eksport? Er det problemer i disse landenes økonomiske politikk som hindrer eksporten?

Drøftingen starter med en empirisk analyse av utviklingen i u-landenes eksport. Etter 1980 har u-landenes andel av verdenshandelen gått ned. På 1980-tallet er det en tiltakende tendens til ujamn utvikling mellom ulike land og varer. Mens landene i Sør- og Sørøst-Asia fortsatt har hatt betydelig eksportvekst, har andelene for de afrikanske u-land kontinuerlig gått ned. Dette må ses i sammenheng med at det er industrivarene som utgjør den mest dynamiske delen av ulandseksporten. Industrivarene representerte i 1984 bare 6% av eksporten fra u-landene i Afrika, og hele 59% for Sør- og Sørøst-Asia. For råvarer, som utgjør en stor del av eksporten fra de afrikanske u-landene, har u-landseksporten stagnert.

Analysen viser også at det særlig er de europeiske markedene for u-landseksporten som har sviktet. På denne bakgrunn utvikles i avsnitt 9.3 et mål for å bedømme størrelsen på de enkelte industrilandenes u-landsimport. Metoder som legger vekt på *importandeler* blir kritisert fordi landenes størrelse og graden av åpenhet i økonomien gir sterke utslag i resultatet. Isteden beregnes importen per capita fra u-land, samt ulandsimportens størrelse i forhold til bruttonasjonalproduktet. Basert på disse to mål lages en enkel indeks for ulandsimportens størrelse. Denne viser at Norges u-landsimport ligger under gjennomsnittet for industriland. Av 22 industriland blir Norge rangert som nr. 15. På topp kommer Belgia og Nederland, som har klart høyest u-landsimport av samtlige.

I avsnitt 9.4 drøftes utviklingsperspektivene for u-landenes råvareeksport. På tross av en midlertidig prisoppgang i 1987 antas det at problemene med lave og fluktuerende råvarepriser vil fortsette fram mot 1990-tallet. For matvarer, som blant annet er særlig viktige for de afrikanske u-landenes eksport, understrekes at utviklingen i industrilandenes handelspolitikk vil være av avgjørende betydning. På grunnlag av at råvarer og matvarer i overskuelig framtid vil være den viktigste del av de fattigste u-landenes eksport, hevdes det at råvaresektoren generelt har vært for lavt prioritert og usystematisk behandlet i NORIMPOD's arbeid. Etter å ha reist en del spørsmål om hvilke varer som i denne sammenheng kan være aktuelle, konkluderes det med at markedsanalyser av råvarer kan være en nyttig arbeidsform, samt at mulighetene for nærmere samarbeid med norsk *industri* på dette felt bør vurderes.

I avsnitt 9.5 drøftes enkelte utviklingsperspektiver for ulandenes eksport av ferdigvarer. De fattigste u-land står i dag overfor et verdensmarked med svakere vekst, sterkere konkurranse og dessuten konkurranse fra en rekke mer utviklede u-land. I tillegg kommer at utviklingen innenfor mikroelektronikk har ført til betydelige produktivetsforbedringer innenfor en rekke industrisektorer. Utviklingen innenfor konfeksjonsindustrien belyses for å illustrere dette. Forutsetningene for u-landenes industrialisering er i dag helt forskjellige fra hva de var for 10 eller 20 år siden. Spørsmålet reises om hvorvidt NIC-landene har «trukket opp stigen etter seg». Problemerkene for de fattigste u-landenes industrialisering er enorme. Det minste industrilandene kan gjøre for å hjelpe dem i denne prosessen er å gi dem markedsadgang. Selv om dagens norske kvotesystem for teko-varer til en viss grad bidrar til å vri importen fra NIC-land til fattigere uland, advares mot å bruke dette som et generelt

argument for å opprettholde restriksjoner. Et annet problem som trekkes fram, er opprinnelsesreglene i GSP-systemet. Det reises også spørsmål om hvorvidt NORIMPOD i for sterk grad har vært opptatt av lettere industrivarer og husflidsvarer, og om det er mulig å gjøre mer m.h.t. «tyngre» industrivarer.

I avsnitt 9.6 gjennomgås eksportpolitikk og eksportproblemer i Norges 9 hovedsamarbeidsland samt Zimbabwe. For de afrikanske u-landene som trekkes fram, og som med unntak av Botswana har hatt den svakeste eksportutviklingen, påvises at overvurdert valutakurs er ett av flere hovedproblemer. Begrenset adgang til import av innsatsvarer til eksportsektoren er også et grunnleggende problem, som henger sammen med kontinuerlige betalingsbalanseproblemer. Dette er også en viktig problemstilling for de asiatiske hovedsamarbeidsland, men her har betalingsbalanseproblemene ikke vært så akutte at de her tvunget fram nedskjæring av importen i samme grad som i de afrikanske land. For de asiatiske landene utgjør valutakursen ikke det samme problem, og enkelte av dem har i høy grad brukt devaluering som et eksportpolitisk virkemiddel. Et viktig problem for de asiatiske land er at eksportpolitikken utvikles på grunnlag av regimer som er sterkt innrettet mot importsubstitusjon. Eksportpolitikken får dermed ofte karakter av unntaksregler fra de mange beskyttelsestiltak, og den blir dermed byråkratisk og tungrodd.

Konklusjonene fra analysen av de enkelte samarbeidsland blir til slutt drøftet i lys av forskningsarbeider og debatt i forskningsmiljøene om eksportorientert vekst kontra imports substitusjon. Mens det for utviklingsland over et visst utviklingsnivå er påvist en empirisk sammenheng mellom eksportvekst og generell økonomisk vekst, er noen slik sammenheng ikke påvist for de aller fattigste u-land. Studier av de fattigste afrikanske u-land tyder på at betalingsbalanseproblemene og de derav følgende restriksjoner på import av innsatsvarer er et viktig problem. Dette tilsier at tilfredsstillende kredittilgang er avgjørende for disse landenes økonomiske vekst. Selv om det i forskningsmiljøene er betydelig uenighet om hva slags utviklingsstrategi u-landene bør velge, synes det å være enighet om at u-landene bør unngå negativ diskriminering av eksporten. Både valutakurser og handelsregimer bør derfor reformeres for å unngå dette.

Til slutt oppsummeres en del av de problemstillinger den ovenstående analysen reiser i forhold til norsk u-landspolitikk. Det argumenteres for at det u-landspolitiske miljø bør engasjere seg sterkere i debatten om de interne økonomiske problemer i u-landene. Denne debatten har hittil i for stor grad vært overlatt til IMF, Verdensbanken og beslutningstakere som er direkte involvert i slike problemstillinger. Videre anses at en forståelse for økonomisk-politiske problemer i u-landene også er en viktig forutsetning for å vurdere bistandsprosjekter. En slik forståelse er spesielt viktig dersom man ønsker å drive bilateral bistand til eksportsektoren i u-landene, eller multi-bi-støtte gjennom f.eks. ITC. En analyse av den typen som er gjennomført, er også viktig for å vurdere forutsetningene for at det importfremmende arbeid overfor de ulike land. Til slutt poengteres at analyser av denne typen også illustrerer den nære sammenheng det er mellom bistand, handelspolitikk, valutaspørsmål, gjeldsproblematikk, tollspørsmål og importfremmende arbeid.

9.2. Utviklingen i u-landenes eksport

9.2.1. Nedgang i u-landenes andel av verdenshandelen

Utviklingen på 1980-tallet viser et nedslående bilde for ulandenes eksport. Mens utviklingslandenes andel av verdenshandelen økte fram til 1980, sank denne andelen fra 1980 til 1985, til 25.3 % (tabell 2.1). Utviklingen i *volumet* for ulandenes eksport er vanskeligere å bedømme, ettersom de ulike indekser som foreligger gir forskjellige resultater. Mens beregninger fra UNCTAD indikerer en volumnedgang på 5 % i perioden 1980-85, viser verdensbankens beregninger at det har vært en gjennomsnittlig volumøkning på 4.1 % pr. år i samme periode.¹

Det er likevel ingen grunn til å legge for sterk vekt på tallene for u-landene samlet, fordi disse skjuler store variasjoner mellom ulike varer og landgrupper. Blant annet er disse tallene sterkt preget av fluktuasjonene i volum og priser for oljeeksporten. Det er derfor grunn til å studere nærmere utviklingen for ulike varer og landgrupper.

¹ Jfr. UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986, tabell 2.1, og World Bank: World Development Report, tabell 3.3.

9.2.2. Vekst for Asia, nedgang for Afrika.

En nærmere analyse av eksportutviklingen for ulike landgrupper viser at det på 1980-tallet har vært en *sterkere tendens til ujamn utvikling* mellom ulike grupper av u-land. Tabellene 9.1 og 9.2 dokumenterer dette ved å vise de ulike landgruppernes andeler av henholdsvis verdenseksporten og u-landseksporten. Mens landene i Sør- og Sørøst-Asia kontinuerlig har hatt en sterk vekst i sin eksport, har det for u-landene i Afrika vært en kontinuerlig nedgang. Landene i Sør- og Mellom-Amerika har opprettholdt en omtrent uendret andel. Det har også vært en klar nedgang på 80-tallet for landene i Vest-Asia; dette skyldes naturligvis i første rekke oljeeksportens synkende andel.

I 1985 hadde landene i Latinamerika en andel på 21 % av u-landseksporten, landene i Vest-Asia 22 %, landene i Sør- og Sørøst-Asia 42 %, og u-landene i Afrika bare 13 %.

Den negative utvikling for eksporten fra de afrikanske u-land blir enda mer iøynefallende dersom vi tar i betraktning at nesten 2/3 av eksporten fra disse landene kom fra de betydeligste oljeeksportørene (Algerie, Libya, Nigeria, Angola, Gabon og Kongo). En pekepinn om utviklingen for de resterende land får vi ved å se på utviklingen for Norges hovedsamarbeidsland i Afrika. Disse landenes andel av u-landseksporten har sunket fra 2.9 % i 1970 til 0.5 % i 1985. Dette utgjør bare 0.1 % av verdenshandelen.

Mens andelen for hovedsamarbeidslandene i Afrika kontinuerlig har blitt redusert, har hovedsamarbeidslandene i Asia etter 1975 opprettholdt sin andel. Selv om utviklingen for disse landene er langt svakere enn for Sør- og Sørøst-Asia generelt, går det mye bedre enn for de afrikanske landene.

Det er også verd å bemerke at de minst utviklede land (MULlandene) fra 1975 til 1985 har opprettholdt sin samlede andel av både verdenshandelen og u-landseksporten.

Den følgende tabellen viser mer i detalj andelene som hovedsamarbeidslandene, de minst utviklede land og SADCC-landene hadde i 1985:

Tabell 9A: Andeler av verdenseksporten og u-landas eksport for ulike landgrupper i 1985.

Landgruppe	%-andel av verdens-eksporten	%-andel av eksporten fra u-landene
Norges hovedsamarbeidsland	0.784	3.10
- I Asia	0.649	2.57
- I Afrika	0.135	0.53
De minst utviklede land	0.372	1.47
SADCC-landene	0.274	1.08
Hovedsamarbeidsland + MUL	1.056	4.17
Hovedsamarbeidsland + SADCC	0.973	3.85
Hovedsamarb.land + MUL + SADCC	1.230	4.86

Kilde: UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986.
U-landsdefinisjonen er her inkl. Kina og Tyrkia.

Vi ser av dette at NORIMPOD er pålagt å innrette hoveddelen av sitt arbeid overfor en gruppe land som står for under 5 % av den samlede u-landsimport, eller litt over 1 % av verdenshandelen. Spesielt ser vi at hovedsamarbeidslandene i Afrika har en ubetydelig eksport, med en andel på bare en halv prosent av u-landseksporten. SADCC-landene står for ca. 1% av u-landenes eksport, men av dette er over halvparten olje fra Angola.

9.2.2. Sterk eksportvekst for industrivarer - stagnasjon for råvarene

Det er helt klart *industrivarene* som er den mest dynamiske delen av u-landenes eksport. I kontrast til dette står *råvarene* der eksporten har stagnert på 80-tallet. Dette framgår av den følgende oversikt over *volumendringene* for u-landenes eksport av ulike hovedgrupper av varer:

Tabell 9B: Gjennomsnittlig årlig volumendring i u-landenes eksport av ulike hovedgrupper av varer.

	1965-73	1973-80	1981-85
Industrivarer	11.6	13.8	7.7
Matvarer	3.3	3.9	3.6
Jordbruksråvarer	3.1	1.1	1.6
Malmer/metaller/mineraler	4.8	7.0	0.7
Brenselstoffer	4.0	-0.8	-0.1

Kilde: World Bank: World development report 1986, tabell 2.8.
Vareinndelingen er som i tabellene 9.3, 9.4 og 9.5 i vedlegget.

Vi ser at også på 80-tallet har eksportveksten for industrivarer fortsatt, om enn noe lavere enn på 70-tallet. For jordbruksråvarer (dvs. huder, skinn, tømmer, rågummi, papirmasse, tekstilfibrer, vegetabiliske råvarer m.m.) har veksten både på 70- og 80-tallet vært svak. For malmer, metaller og mineraler har eksporten stagnert på 80-tallet. Som følge av denne utviklingen har andelen for jordbruksråvarer, matvarer og malmer/metaller i u-landenes samlede eksport gått ned fra 50 % i 1970 til 23 % i 1984 (jfr. tabell 9.3 i vedlegget). For u-landsgruppen som helhet har derfor råvarene mindre økonomisk betydning nå enn tidligere. Det er naturlig å forvente at dette også får betydning i det internasjonale handelspolitiske bildet, ved at u-landene som gruppe etter hvert vil legge større vekt på spørsmål som angår eksporten av industrivarer (restriksjoner, toll m.v.). Det må likevel understrekes at råvareproblematikken fortsatt er av avgjørende betydning for en rekke u-land, spesielt blant de fattigste av disse.

Den svake utvikling for u-landenes råvareeksport må dels ses i sammenheng med den generelle stagnasjon i verdensøkonomien det siste tiåret. For enkelte råvarer fins det imidlertid også strukturelle problemer med overkapasitet, nye leverandører blant industrilandene eller overgang til nye råvarer som følge av nyere teknologi.

Den sterke vekst i u-landenes eksport av industrivarer har også ført til at de har fått en høyere andel av verdenseksporten for denne hovedgruppen. Som tabell 9.3 viser, har u-landenes andel av verdenseksporten av industrivarer økt fra 5 % i 1970 til 13 % i 1984. For matvarer og malmer/metaller har andelene holdt seg omtrent uendret, mens andelen for jordbruksråvarer har sunket (fra 30 til 26 %).

9.2.3. Industrivareeksporten: 6 % for Afrika, 59 % for Sør- og Sørøst-Asia.

Tabellene 9.3 - 9.5 i vedlegget dokumenterer nærmere hvordan utviklingen for de enkelte grupper av u-land har vært *fordelt på varegrupper*. Vi skal trekke ut enkelte hovedtendenser i dette materialet:

- For u-landene i Sør- og Sørøst-Asia utgjorde industrivarene i 1984 hele 59 % av eksporten. For Latinamerika og Afrika var de tilsvarende andelene på henholdsvis 19 og 6 %. Gjennomsnittet for u-landene var 30 %. Hvis vi ser på de ulike landgruppens andeler *av u-landenes industrivareeksport*, finner vi at Sør- og Sørøst-Asia i 1984 hadde 76 % mens de afrikanske u-landene bare sto for 3 %.
- For alle grupper av u-land har oljeeksportens andel økt kraftig fra 1970 til 1984, noe som primært skyldes stigende oljepriser i perioden.
- U-landene i Sør- og Sørøst-Asia har hatt den sterkeste eksportveksten for *alle varegrupper*, ikke bare for industrivarene (vi kan her se bort fra de vest-asiatiske landenes vekst for malmer/metaller, ettersom deres eksport av denne varegruppen er ubetydelig).
- For alle varegrupper unntatt olje har de afrikanske u-landene hatt den svakeste eksportutviklingen; til dels langt under u-landsgjennomsnittet.

9.2.4. Det er de europeiske markedene som har sviktet

Det er i denne sammenheng også av stor interesse å se på hvordan utviklingen har vært i forhold til de ulike eksportmarkeder for u-landene. Tabell 9.6 viser at de afrikanske ulandene har en markedsfordeling for eksporten som skiller seg ut fra de øvrige; med en sterk avhengighet av eksport til EF (53 % i 1984), og en særlig lav andel eksport til andre uland (13 % i 1984). Både for Latinamerika og Sør- og SørøstAsia, og for u-landene unntatt OPEC sett under ett, er USA et viktigere marked enn EF + EFTA.

Tabell 9.6 viser videre helt entydig at *det er de europeiske markedene som har sviktet*. For u-landene unntatt OPEC har eksportandelen til EF blitt redusert fra 29 % i 1970 til 17 % i 1984. For EFTA har denne andelen sunket fra 3.5 til 1.9 %. Det har på den annen side vært en markant økning i den andel av u-landenes eksport som går til USA (fra 23 til 30 %) og til andre u-land (fra 20 til 28 %). Disse endringstendenser gjelder for *samtlig*e grupper av u-land.

For Latinamerika og Sør- og Sørøst-Asia gjelder nedgangen i EF's andel for alle de 5 hovedgruppene av varer, med ett eneste unntak (olje/Latinamerika). For u-landene i Afrika er bildet noe forskjellig, ettersom en stor del av nedgangen i EF's andel skyldes redusert oljeeksport.

På grunn av de spesielle problemer i Afrika kan det være grunn til å se noe nærmere på utviklingen for deres eksportmarkeder. Det vi da finner, er blant annet at det i forhold til industrilandene særlig er for eksporten av *matvarer* at andelen har gått ned. Denne nedgangen skyldes både USA, EF, EFTA og Canada. Dette bør blant annet vekke en viss nysgjerrighet i forhold til disse landenes handelspolitikk for landbruksvarer.

Tabell 9.7 viser at EFTA for alle hovedgrupper av varer med unntak av jordbruksråvarer er blitt et mindre viktig marked for u-landenes eksport. Hvis vi ser på *samtlig*e u-land unntatt OPEC, er EFTA's andel av deres eksport nesten halvert fra 1970 til 1984. Nedgangen har vært sterkest for malmer/metaller samt olje, men også betydelig for matvarer og industrivarer. Det er ellers interessant å observere hvor liten andel av eksporten fra Sør- og Sørøst-Asia som går til EFTA (1.4% i 1984).

9.3. Er Norges u-landsimport liten eller stor i internasjonal målestokk?

En naturlig forlengelse av betraktningene ovenfor om de ulike markedenes betydning for u-landene, er å reise spørsmålet om hvilke industriland som relativt sett importerer mest fra uland, og hvordan Norge kommer ut av en slik sammenlikning. Enkelte har på grunnlag av at u-landenes *andel* av Norges import er liten, hevdet at Norges u-landsimport er liten i internasjonal målestokk. Tabell 9.8 viser at Norge blant 21 industriland hadde den *nest laveste* andelen u-landsimport av *samtlig*e. Vi vil imidlertid hevde at en sammenlikning basert på *andeler* gir et feil bilde av flere grunner. For det første vil *størrelsen* på det enkelte land ha stor innflytelse på importandelene. Små land vil med nødvendighet ha en stor handel med sine naboland, og dermed en lavere andel for u-landsimporten. Det er f.eks. ikke rimelig å sammenlikne importandelene for Norge og USA, ettersom USA på grunn av sin store internhandel per definisjon vil ha en klart høyere andel for u-landsimporten. For det andre vil *graden av åpenhet* medføre at den samme mengde u-landsimport gir forskjellige andeler for land med stor totalimport i forhold til land med en mer lukket økonomi. Graden av åpenhet er også avhengig av landets størrelse.

Som et lite land med en åpen økonomi har Norge en totalimport per capita som er tre ganger høyere enn gjennomsnittet for industrilandene. Dette betyr at en viss per capita-import fra u-land gir en importandel for Norge som bare er en tredjedel av den andel en slik import ville gi for industrilandene sett under ett.

Man skal m.a.o. være forsiktig med sammenlikninger basert på *andeler*. Slike sammenlikninger er en av grunnene til at Alexander J. Yeats i en studie fra 1982 kom fram til at de nordiske landenes «bidrag til utvikling» gjennom handel var blant de laveste internasjonalt sett (se Yeats, 1982). Yeats' resonnement er følgende: For de land der u-landsimportens andel er høyere enn gjennomsnittet for industrilandene, beregnes et «bidrag til u-landenes utvikling gjennom handel» som er lik differansen

mellom de to andeler multiplisert med landets totalimport. På samme måte beregnes et «bidrag» for de land der u-landsimportens andel av bruttonasjonalproduktet er høyere enn gjennomsnittet for industrilandene. Dette «bidrag» blir lik differansen mellom de to andeler multiplisert med BNP. Gjennomsnittet mellom disse to mål på «handelsbidraget» brukes så som et mål på landenes «bidrag til utvikling gjennom handel». Dette mål brukes så i en enkel modell som sammenlikner vekstbidraget av henholdsvis handel og bistand. Gjennom denne analysen finner Yeats at de nordiske land, som har en relativt høy bistandsandel, kommer meget dårlig ut m.h.t. handel, med null bidrag over hele linjen.

Yeats' studie er interessant fordi det er viktig å trekke handelen sterkere inn i vurderingen av de enkelte lands samlede u-landspolitikk. Vi har likevel enkelte innvendinger mot hans metode. Blant annet blir resultatet unøyaktig ved at utslaget for de land som ligger under gjennomsnittet, blir nullet ut over hele linjen. Dette betyr bl.a. at land som har en høy importandel for u-land, og et lavt forhold mellom u-landsimport og BNP (f.eks. Japan), likevel kommer positivt ut av regneoperasjonen. Videre anser vi at det i det hele tatt er tvilsomt å legge så stor vekt på *importandeler* i en slik sammenlikning, av de grunner vi har vært inne på foran. Et annet aspekt er at Yeats konsentrerer seg utelukkende om *industrivareimporten*; noe som ikke gir et fullstendig bilde.

Dersom man vil unngå å legge vekt på *importandeler* i en sammenlikning av de ulike industrilanden u-landsimport, fins det alternative framgangsmåter som kan benyttes. En mulig tilnæringsmåte er *per capita-beregninger*, en annen mulig metode er å *relatere u-landsimporten til bruttonasjonalproduktet* (dvs. det ene av de mål for handelen som Yeats bruker). Begge disse metoder har visse ulemper. Per capitaberegninger vil føre til at land med lavere inntektsnivå blir lavt rangert, mens sammenlikninger med BNP vil føre til at handelens absolutte størrelse blir tillagt mindre vekt. Vi har derfor foretatt beregninger med begge metoder for å få et mest mulig fullstendig bilde. Tabell 9.8 viser u-landsimporten per capita i 1986 for 22 industriland, i US \$ og rangert etter størrelse. Tabell 9.9 viser u-landsimporten i prosent av bruttonasjonalproduktet for de samme 22 land. For å isolere effekten av oljeimporten fra u-land, inneholder tabellen slike data både for u-landene totalt og for de ikke oljeproduserende u-land.

Det er naturlig at de to metodene gir nokså forskjellig resultat for de land som har BNP per capita som avviker mye fra gjennomsnittet for industrilandene. De land som har et meget høyt BNP per capita (Sveits, USA, Norge, Canada, Sverige) kommer derfor bedre ut av en sammenlikning på grunnlag av per capita-import, mens de land som har lavest BNP per capita (Portugal, Hellas, Spania, Irland, Italia) blir rangert klart høyere på grunnlag av u-landsimport i forhold til BNP.

Hvis vi tar utgangspunkt i per capita-import, ser vi at Norge blir rangert omtrent midt på treet; litt under industrilandsgjennomsnittet dersom vi ser på den totale u-landsimport, og litt over dette gjennomsnittet dersom vi ser på importen fra de ikke oljeproduserende u-land. Hvis vi derimot tar utgangspunkt i u-landsimportens forhold til BNP, ser vi at Norge er blant de lavest rangerte uansett om oljeprodusentene inkluderes eller ikke.

For å finne et mål som på en tilfredsstillende måte sammenfatter resultatene i tabell 9.8 og 9.9, vil vi benytte følgende framgangsmåte:

- 1) Vi tar utgangspunkt i tallene som gjelder import fra de *ikke oljeproduserende u-land*. Dette synes rimelig både ut fra at oljeimporten varierer sterkt fra år til år - både på grunn av priser og markedsstruktur, og ut fra at det i en bedømming av handelens utviklingsfremmende effekt for u-landene generelt er naturlig å se bort fra oljeimporten. For de industriland der olje utgjør en stor del av u-landsimporten (særlig Japan, Frankrike, Italia, Nederland, Hellas og Portugal) vil sammenlikningen dermed gi et annet bilde enn dersom også importen fra oljeprodusentene var inkludert.
- 2) For hvert enkelt land beregner vi tallene som gjelder import fra de ikke oljeproduserende u-land *som prosent av gjennomsnittet for industrilandene*. Vi får dermed ett prosent-tall som gjelder per capita-import, og ett som gjelder import i forhold til BNP. *Gjennomsnittet* av disse to tallene vil vi bruke som et mål på u-landsimportens relative størrelse. Dette betyr at vi legger like stor vekt på de to ulike beregningsmåter.

Som resultat av denne beregning får vi følgende diagram som etter vår oppfatning gir et tilfredsstillende mål på u-landsimportens relative størrelse for de ulike land:

Diagram 9.1: Rangering av 22 industriland på grunnlag av importen fra de ikke oljeproduserende u-land, på grunnlag av per capita-import og importens forhold til bruttonasjonalproduktet. Industrilands-gjennomsnitt = 100.

1.	Belgia/Lux.	192	
2.	Nederland	179	
3.	Vest-Tyskland	134	
4.	Danmark	131	
5.	Italia	116	
6.	Østerrike	114	
6.	Portugal	114	
8.	USA	103	
8.	Sveits	103	
10.	Storbritannia	101	
11.	Sverige	98	
11.	Irland	98	
13.	Spania	96	
14.	Frankrike	95	
15.	Norge	94	
16.	New Zealand	86	
17.	Finland	74	
18.	Canada	67	
19.	Australia	66	
20.	Island	65	
21.	Japan	64	
22.	Hellas	59	
Industrilandene		100	

Diagrammet viser at Norge av 22 land rangeres som nr. 15 m.h.t. u-landsimportens relative størrelse. Norge ligger imidlertid nokså nær industrilandsgjennomsnittet, sammen med USA, Sveits, Storbritannia, Sverige, Irland, Spania og Frankrike. Det er ellers karakteristisk at Belgia og Nederland skiller seg ut som de land som har klart høyest u-landsimport. Klart over gjennomsnittet ligger også Danmark og Vest-Tyskland. Også Italia, Portugal og Østerrike ligger over gjennomsnittet (for Østerrike kan noe av grunnen være at enkelte øst-europeiske land defineres som u-land av IMF). Nederst på skalaen ligger New Zealand, Finland, Canada, Australia, Island, Japan og aller sist Hellas.

Det er overraskende at land med kolonial historie og til dels betydelig re-eksport av u-landsvarer (f.eks. Storbritannia, m.h.t. kolonial historie også Frankrike) har så liten u-landsimport. Forbausende er det også at land med geografisk beliggenhet nær en rekke u-land (Japan, Australia, New Zealand) har så vidt liten u-landsimport.

For Norge, som ønsker å være i første rekke når det gjelder u-landspolitikk, bør det være en tankevekker at vi ligger under industrilandsgjennomsnittet, og som nr. 15 av de 22 industriland som omfattes av vår analyse. I stedet for å være fornøyd med ikke å være altfor langt unna gjennomsnittet, bør Norge sammenlikne seg med land som Belgia og Nederland, eller i det minste Danmark. Selv om disse landenes plassering som handelssentra med tilhørende re-eksport forklarer en del av deres høye u-landsimport, illustrerer tabellen at Norge bør sette seg høyere mål når det gjelder import fra u-land.

Vi skal i denne sammenheng ikke foreta noen årsaksanalyse av *hvorfor* de ulike landene er rangert høyt eller lavt. Produksjonsstruktur, handelspolitikk, råvaregrunnlag, geografisk lokalisering, forhistorie osv. er naturligvis faktorer som kommer inn.

9.4. Råvareproblematikken

I den norske debatten om handelen med u-landene har råvareproblematikken fra starten stått meget sentralt. Dette skyldtes særlig den sentrale plass det integrerte råvareprogram og planene om et felles fond for råvarer hadde i UNCTAD-forhandlingene på midten av 70-tallet. Som vi har sett

utgjorde råvarene på dette tidspunkt en meget stor andel av u-landenes eksport. OPEC's suksess gjorde også at planene om å kontrollere råvaremarkedene fikk større vind i seilene. Som vi har sett av analysene av u-landenes eksport, har utviklingen for u-landenes råvareeksport vært nedslående det siste tiåret. Resultatene av UNCTAD-forhandlingene har også vært svært magre; bare for et par av de 18 varene i det integrerte programmet har man oppnådd resultater som til en viss grad er i stil med forventningene (bl.a. naturgummi). Tinnavtalens sammenbrudd illustrerer også en del av de teknisk-økonomiske problemer som er involvert i konseptet om støtputelagre/pristerskler.

Noe av årsaken til den sterke fokusering på råvarene i NØVdebatten var også den sterke forverring av *bytteforholdet*, dvs. forholdet mellom eksport- og importpriser, som hadde funnet sted for mange av de råvareeksporterende u-land. Mens hovedmålsetningen bak det integrerte råvareprogram og virkemidlene på finansieringssiden (IMF's Compensatory Financing Facility og EF's STABEX-skjema under Lomé-konvensjonen) var å kompensere for de sterke *prisfluktusjonene* for råvarer, var det også et håp om tiltak som kunne bedre bytteforholdet for de råvareavhengige u-land. Enkelte håpet at råvareavtaler kunne ha en slik effekt. Det integrerte råvareprogram skulle også inneholde tiltak for å øke foredlingsgraden for u-landenes produkter og dermed føre til at u-landene ble mindre rammet av den skjeve utvikling mellom råvare- og ferdigvarepriser. Sist, men ikke minst reiste u-landene også krav om endringer i industrilandenes tollstruktur, som innebærer høyere toll for ferdigvarer enn for råvarer og dermed hindrer en diversifisering av u-landenes eksport. Heller ikke Tokyorunden førte til en grunnleggende endring av dette forhold, og dette har medført fortsatt kritikk fra u-landene på dette punkt - som helt sikkert vil bli viktig i Uruguay-runden.

1980-tallet har medført et ytterligere prisfall for mange råvarer, til dels dramatisk. På tross av en prisoppgang på 19% for råvarer unntatt olje i 1. halvår 1987, ligger råvareprisene nå klart under nivået i 1980. Bytteforholdet mellom disse råvarene og ferdigvarer ligger nå ca. 26% lavere enn i 1980. For metaller er tallet 28 %, for jordbruksråvarer 13 %. For matvarer ligger prisene relativt i forhold til ferdigvarer på et nivå som er 36% under 1980-nivået. Prisoppgangen i 1987 er situasjonsbetinget; den skyldes delvis fallet i dollarkursen (som fører til europeisk/japansk oppkjøp av råvarer som er priset i dollar) og delvis spekulative oppkjøp som følge av forventninger om prisoppgang/inflasjon. Særlig for metaller er prisene sensitive for slike faktorer, bl.a. på grunn av at lagerbeholdningene for en del av de viktigste metallene er gradvis redusert de siste årene. Prisoppgangen for råvarer har også sammenheng med en viss bedring i verdensøkonomien.

Det er en rekke faktorer som tilsier at framtidsutsiktene for råvarer ikke er særlig lyse på tross av prisoppgangen i 1987. Selv om utsiktene for verdensøkonomien antas å være litt bedre enn før, vil dette ikke være tilstrekkelig til å endre markedsutsiktene for råvarer radikalt. For mange råvarer fins det en rekke strukturelle og teknologiske faktorer som bidrar til å redusere etterspørselen. Økonomisering i råvarebruk, erstatning av metaller med plast, erstatning av kopper med optiske fibre, erstatning av naturfibre med syntetiske fibre, utvikling av nye legeringer, teknologiutvikling som gjør at man kan lage tynnere plater, lettere produkter osv., alle disse utviklingstendensene bidrar til å svekke markedsutsiktene for de råvarer som berøres. I tillegg kommer at mange av industrilandene er «modne» økonomier der den viktigste nyutvikling skjer i sektorer som ikke er råvare-intensive, f.eks. data, telekommunikasjon osv.

For matvarer er jordbrukspolitikken i industrilandene avgjørende for utviklingen i verdensmarkedene. Konsumveksten for matvarer i industrilandene er så liten at denne ikke vil føre til noen betydelig utvidelse av markedene. Når så industrilandene utvikler støtteordninger til jordbruket som innebærer at produksjonsoverskuddene dumpes på verdensmarkedet og presser prisene nedover, gjør dette situasjonen desto vanskeligere for de u-land som eksporterer matvarer. EF's felles jordbrukspolitikk er for enkelte varegrupper (særlig sukker og korn) u-landspolitisk meget tvilsom, ettersom EF ved hjelp av massive subsidier har oppnådd en betydelig eksport som rammer mer effektive produsenter blant u-landene. Dette er en av flere faktorer som har bidratt til at u-landenes andel av verdenseksporten av matvarer har gått ned fra 55% rundt 1970 til 47% i 1984-86. Selv om jordbruksspørsmålet kommer opp i Uruguay-runden, er de politiske spenninger på dette felt så sterke at man neppe kan forvente radikale forandringer på svært kort sikt.

De strukturelle og langsiktige tendenser i råvaremarkedene tyder på at de råvareeksporterende u-land også det neste tiåret kan komme til å oppleve forverring i bytteforholdet og fortsatte økonomiske problemer som følge av sviktende eksport.

Hvilke konsekvenser har så dette for det importfremmende arbeid? Skal man trekke den konklusjon at disse landene primært trenger hjelp til å *diversifisere* sin eksport i retning av andre varer, eller skal man satse på tiltak for å fremme importen av råvarer fra disse landene? Vi ser i denne sammenheng bort fra råvarepolitiske tiltak gjennom FN-systemet, IMF og Verdensbanken, som naturligvis er sentrale men som ikke er innenfor rammen av denne studien. Vi tror at NORIMPOD i sitt arbeid må ha begge perspektiver for øye: Det er både viktig å stimulere eksporten av nye varer, og se på tiltak overfor råvaresektoren. Arbeidet med å diversifisere eksporten er av meget langsiktig karakter og det er derfor nødvendig å arbeide systematisk overfor de varer som u-landene *i dag* har å tilby. NORIMPOD har de siste årene hatt en viss aktivitet i forhold til *matvarer*, men vi tror at arbeid i forhold til råvaresektoren generelt har vært for usystematisk og for lavt prioritert.

Eksemplet med koppernikkelmatte fra Botswana viser at handel med råvarer kan gi store utslag på statistikken for Norges ulandshandel. Denne importen har i løpet av et par år økt fra null til 285 mill. kr. Dette var et resultat av langsiktige investeringsbeslutninger, og det er vel lite sannsynlig at NORIMPOD overhodet kunne ha bidratt på noen måte i forbindelse med dette. Fra NORIMPOD's side har det som argument mot å arbeide med råvarer blitt hevdet at dette er markeder der aktørene har tilstrekkelig informasjon til å fatte sine beslutninger ut fra økonomiske vurderinger, og at det er lite et kontor av NORIMPOD's type kan bidra med. Til en viss grad er nok dette riktig. Vi tror ikke at NORIMPOD kan lære Elkem noe nytt om markedene for manganmalm. For *store og internasjonaliserte bedrifter* av denne type må det antas at informasjonsgrunnlaget er tilstrekkelig og at det ikke er hensiktsmessig med et engasjement fra NORIMPOD's side. For norsk industri generelt er vi mer i tvil om man uten videre kan trekke en slik konklusjon. Det kan godt tenkes at det fins mindre industribedrifter som kjøper sine råvarer fra industriland fordi disse geografisk ligger nærmere, fordi de ikke har god nok informasjon om tilbud fra u-land, eller fordi de holder seg til etablerte leverandørkontakter. Vi tror uansett at NORIMPOD bør se nærmere på muligheten for å utvide sin aktivitet i forhold til norske industribedrifter på råvaresiden.

Vi kan ikke her gi noe klart svar på spørsmålet om *hvilke varer* som er mest aktuelle i denne sammenheng, ettersom dette ville forutsette mer detaljerte analyser enn det som kan foretas her. Vi vil likevel forsøke å definere en del «kandidater» som man kan se nærmere på. Vi kan da først ta utgangspunkt i tabellene 9.10 og 9.11. Tabell 9.10 sammenlikner ulandenes andeler i Norges import med u-landenes andeler av verdenseksporten for de ulike hovedgruppene av varer. Ettersom det igjen er snakk om *andeler*, må vi minne om at det er naturlig at Norges andeler ligger lavere, slik at det vi må være på utkikk etter er de grupper der utslagene er spesielt store eller spesielt små. For en varegruppe der andelen i Norges import er den samme som for verdenseksporten, må vi ut fra dette kunne si at Norges import er relativt høy. Tabell 9.11 sammenlikner *sammensetningen* av Norges u-landsimport med sammensetningen av u-landenes samlede eksport, når olje/brenselstoffer er holdt utenfor. Med dette utgangspunkt må vi ut fra tabellene 9.10 og 9.11 kunne si at Norge har en *relativt høy u-landsimport av matvarer*. Kaffen er en viktig grunn til at Latinamerika har en høy andel for denne varegruppen. En annen varegruppe hvor Norge ligger på et «overgjennomsnittlig» nivå er malmer/metaller. Her har også importen av nikkelmatte fra Botswana bidratt til at andelen for Afrika ligger høyere enn normalt. For *jordbruksbaserte råvarer* ser vi imidlertid at Norges andel ligger relativt lavt.

Vi skal i det følgende gå videre for å se om det er mulig å identifisere varegrupper på et mer detaljert nivå der Norges u-landsimport er spesielt lav. Tabell 9.12 sammenlikner for en del utvalgte varegrupper på 3-sifret SITC-nivå u-landenes andel i Norges import med deres andeler på verdensmarkedet. Vi har her utelatt en del varegrupper der forskjellene i andeler er store men der grunnene er åpenbare (levende dyr, kjøtt, olje, gass, kunstgjødsel, jern, stål osv.). Tabellen er også primært konsentrert om råvarer, matvarer og innsatsvarer. Igjen må vi minne om at *andeler* ikke kan sammenliknes helt direkte, og at dette må tas hensyn til i tolkningen av tabellen.

Tabellen viser at det er mange varegrupper hvor det kunne være grunn til å se nærmere på hvorfor Norges u-landsimport er så liten. Vi kan f.eks. nevne de følgende (i parentes viktige eksportører blant Norges hovedsamarbeidsland/SADCC/MUL-landene):

- Ris (Pakistan, India)
- Sukker (bl.a. India, Zimbabwe)
- Te (Sri Lanka, India, Kenya, Bangladesh, Malawi, Mosambik, Tanzania, Zimbabwe)
- Fôrstoffer til dyr (Pakistan, India)
- Tømmer/trelast/finér

- Bomull (Pakistan, Nicaragua, India, Zimbabwe, Mali, Tanzania, Tchad, Burkina Faso, Mosambik, Togo)
- Lær (India, Bangladesh, Pakistan, Nepal)
- Tekstilgarn og tråd (Pakistan, India, Bangladesh)
- Perler, edelsteiner (Sentralafr. Republikk, Sierra Leone, Zambia)
- Sølv og platinametaller (Zambia)
- Kopper (Zambia, Zimbabwe, Tanzania)
- Tinn (Zimbabwe)

De ovenstående vareeksemplene er relativt tilfeldige fordi de kun er valgt på grunnlag av forskjeller i markedsandelene. Det er mulig at enkelte av dem kan forklares med økonomiske forhold i markedene, dvs. at det er bestemte hindringer m.h.t. priser og kvaliteter som gjør at Norge ikke importerer mer.

Det er også grunn til å nevne at det for enkelte av de nevnte varegruppene har vært en viss aktivitet fra NORIMPOD eller andre aktører for å øke u-landsimporten. Vi kan her nevne:

- For sukker, der u-landene har hatt store problemer på grunn av synkende priser i verdensmarkedene, har det tidligere vært en norsk diskusjon om import fra u-land. Statssekretærutvalget ang. import av landbruksvarer fra u-land fremmet forslag som medførte at det ble bevilget penger til såkalte «rullerende beredskapslagre» av sukker importert fra u-land. Det ble advart mot dette fordi sukkerkvaliteten ikke passet for industrien som skulle bruke dette sukkeret etter hvert som det ble «rullert». Prosjektet viste seg etter hvert å bli mislykket og endte med at en del av bevilgningen ble overført til NORIMPOD for å brukes til andre formål. NORIMPOD har tidligere foreslått en differensiering av sukkeravgiften for å stimulere u-landsimport av sukker. Dette ble ikke fulgt opp. Sukkeravgiften er nå på kr. 2.84 pr. kilo og den er i statsbudsjettet foreslått økt til 2.98. NORIMPOD's forslag er derfor fortsatt aktuelt. Et avgjørende spørsmål når det gjelder muligheten for u-landsimport av sukker er om det er mulig å få tak i en passende raffineringkvalitet. Hvis dette er tilfelle, er det mulig å fremme import gjennom å gi støtte til emballasje og markedsføring. Det kan være grunn til å undersøke mulighetene m.h.t. India og Zimbabwe, som er blant de mange sukkereksportørene på listen etter Cuba (som har 41% av verdenseksporten).
- Honning er et velkjent tema etter u-landshylleutvalgets anstrengelser de senere år. Disse anstrengelser har vært hovedårsaken til at man har fått en egen kvote for import av u-landshonning. Det ville utvilsomt være mulig å oppnå en ytterligere økning i denne importen dersom kvoten ble økt. Dette er både et politisk spørsmål og et spørsmål om GATT's regelverk (som forbyr diskriminerende administrasjon av kvoter). En total frigivelse av honningimporten ville med sikkerhet føre til en sterk økning i importen. Det er likevel ikke gitt at denne økning ville komme u-landene til gode, særlig fordi de øst-europeiske land er meget konkurransedyktige. Her kan det derfor være en viss konflikt mellom forbruker- og u-landsinteresser: Forbrukerne vil tjene på fri import og billigere honning, mens det for u-landene kanskje er bedre med en størst mulig sær-kvote.
- For te har NORIMPOD gitt til dels betydelige tilsagn om markedsføringsstøtte for å stimulere direkte import fra ulandene.
- Når det gjelder fôrstoffer til dyr har Statens Kornforretning blitt pålagt av landbruksdepartementet å vurdere mulighetene for økt u-landsimport. Norge har i dag en liten import fra Pakistan. Et eget utvalg i Statens Kornforretning har vurdert saken, og konklusjonen synes å være at problemer med sanitære garantier (bl.a. salmonella-garanti) foreløpig er til hinder for økt import.

De ovenstående eksemplene illustrerer for øvrig at for alt som har med landbruket å gjøre, er de politiske rammebetingelsene av stor betydning. Spesielt på landbrukssektoren tror vi det er viktig at NORIMPOD kan fungere som et «våkent øye» med større innflytelse på beslutningsprosessene enn i dag.

Oversikten ovenfor over «potensielle importvarer» fra u-land tyder på at utarbeidelse av *markedsanalyser* kan være en hensiktsmessig arbeidsform for å kartlegge mulighetene for økt råvareimport samt gi eksportørene økt informasjon om det norske markedet. Den ovenstående oversikten tyder også på at det kan være en del råvarer og halvfabrikata der NORIMPOD burde ha et nærmere samarbeid med *industrien* i Norge for å øke u-landsimporten.

Tabell 9.12 viste også at Norge for en del *matvarer* (unntatt ris, te og sukker/honning) har en relativt høy u-landsimport. For en del matvarer og tropiske frukter er importmarkedene velutviklet og de store importørene har god informasjon om tilbudet. Ut fra at NORIMPOD's hovedmålsetning skal være å øke u-landsimporten mener vi det ville være feil å bruke ressurser på å erstatte import fra ett u-land med import fra et annet. Dette vil ofte være en aktuell problemstilling for disse matvarene, jfr. de pågående forbrukerkampanjen som bl.a. tar sikte på å øke kaffeimporten fra Mexico. Slike tiltak kan være fornuftige dersom det er snakk om import av varer med økt bearbeidingsverdi, f.eks. ferdigpakket kaffe, te e.l.. Bortsett fra slike tilfeller bør NORIMPOD bruke kreftene på tiltak som kan føre til en samlet økning i u-landsimporten. Eksempler på dette kunne være lanseringskampanjer for nye tropiske frukter, som ikke trenger å være innrettet mot spesielle land - man vil likevel være sikker på at resultatet vil bli en økning i u-landsimporten.

9.5. Nye forutsetninger for u-landenes eksport av ferdigvarer

Vi framhevet ovenfor at NORIMPOD i sin aktivitet *både* bør fokusere på råvarer samt import av ferdigvarer. Arbeidet med ferdigvarer bør blant annet ha det siktemål å bidra til en diversifisering av de råvareavhengige u-landenes eksport, men også å stimulere importen fra de midlere u-land som har en mer utviklet industristruktur.

I forhold til dette emne er det viktig å være klar over de endrede forutsetninger som de fattigste u-land i dag møter når de skal øke sin industrivareeksport, sammenliknet med den situasjon NIC-landene sto overfor da de utviklet sin industrivareeksport. Etter en langvarig periode med svakere vekst i verdensøkonomien er konkurransen på verdensmarkedet i dag skarpere enn før. Mens NIC-landene i startfasen ikke hadde noen skarp konkurranse fra andre u-land, står de fattigste u-land i dag overfor en situasjon som innebærer at de også må konkurrere med en rekke mer utviklede u-land med en etablert posisjon i industrilandenes markeder. For industrisektorer der handelsrestriksjoner har betydning, dvs. aller mest tekstiler, er situasjonen for nykommerne i det internasjonale markedet vanskeligere i dag enn for 10 år siden.

Utviklingen innenfor mikroelektronikk hatt betydelige konsekvenser for produktiviteten innenfor en rekke industrisektorer. For u-land som vil øke sin eksport av industrivarer er det ikke lenger nok å ha billig arbeidskraft. Enkelte av de afrikanske u-land opplever derfor at til tross for ekstremt billig arbeidskraft er produktivitetsgapet så stort at de har vanskeligheter med å ha konkurransedyktige priser.

Et interessant eksempel på det som skjer innenfor dagens industri er konfeksjonssektoren. For denne sektoren, som tradisjonelt har vært sentral for industrialiseringen i de fleste u-land, har enkelte stilt spørsmålet om mikroelektronikken vil føre til en tilbakeføring av produksjonen til industrilandene. Konfeksjonsindustrien har tradisjonelt vært en «teknologisk konservativ» sektor der den grunnleggende teknologi, dvs. symaskinen, har forandret seg lite de siste 50 år. Dette har medført at det ikke har vært så utpregede skalafordeler innenfor sektoren, og det har dermed vært mulig for nye produsenter å etablere seg uten altfor store problemer. Den nyeste teknologiske utvikling har endret dette bildet. Selv om selve søm-operasjonen fortsatt er relativt arbeidsintensiv, har datateknologien ført til radikale endringer på andre ledd i produksjonsprosessen. Innenfor merking, skjæring og råvareøkonomisering har innføringen av systemer for data-assistert konstruksjon/ produksjon (DAK/ DAP) ført til betydelige produktivetsgevinster (jfr. Hoffmann, 1985). Karakteristisk er at det bare er for relativt store bedrifter at det er regningssvarende å investere i de mest moderne systemer for DAK/tilskjæring. Ifølge Hoffmanns studie er tommelfingerregelen her at den årlige omsetning bør være på minimum 20 mill. US \$. Av de produsenter som har anskaffet slike systemer, ligger bare 7% i utviklingsland. Dette er naturligvis NIC-land i Asia. Også for søm-operasjonene har mikroelektronikken ført til produktivetsøkninger, selv om endringen ikke er så grunnleggende som for design/tilskjæringsprosessen. Også de datastyrt eller programmerbare symaskinene er dyre i anskaffelse; noe som forutsetter en viss firmastørrelse samt lange produksjonsserier.

Konsekvensen av den skisserte utvikling er at det for første gang i konfeksjonsindustriens historie er introdusert vesentlige barrierer m.h.t. firmastørrelse. I tillegg kommer det nevnte forhold at nye u-landsprodusenter vil ha større problemer med proteksjonismen i industrilandene, samt det forhold at teko-industrien i i-landene selv har gjennomgått en grunnleggende strukturrasjonalisering. Selv om

den nye teknologien ikke i seg selv er nok til å stenge nye u-land ute fra markedene, medfører alle disse faktorer til sammen at *utsiktene for nye u-landseksportører på denne sektoren er høyst usikre*. Mens NIC-landene vil ha større forutsetninger for å hevde seg i markedet, konkluderer Hoffmann i sin studie at de mindre leverandører muligens må belage seg på å konkurrere seg imellom om en begrenset andel av de internasjonale markedene.

Vi har stoppet opp ved konfeksjonsindustrien fordi den stiller spørsmålet om *NIC-landene har trukket opp stigen etter seg*. Svaret på dette spørsmålet er ikke entydig eller klart, men det illustrerer at det er viktig å være klar over at forutsetningene for at nye u-land skal etablere industrivareeksport ikke er de samme i dag som for 20 eller 10 år siden. Tilsvarende utviklingstendenser som i konfeksjonsindustrien kan finnes også innenfor andre industrisektorer. Hovedpoenget er at mikroelektronikken innenfor mange sektorer har ført til radikale produktivitetsforbedringer som har endret forutsetningene for u-landenes industrialisering.

Den utvikling vi her har skissert, viser at problemene med industrialiseringen av de fattigste u-land i dag står overfor nye problemer i forhold til for 10-15 år siden. Den forklarer også hvorfor arbeidet med å øke industrivareeksporten fra de fattigste land i stor grad blir konsentrert om lettere industrivarer og husflidsindustri.

En første problemstilling for NORIMPOD blir dermed *hva slags industrivarer de bør satse på*. Karakteristisk for kontorets aktivitet har (i tillegg til matvarer) vært en satsing på lett-industriprodukter, særlig innenfor tekstilsektoren. For mange av de land NORIMPOD arbeider spesielt med, tror vi at dette er riktig og nødvendig. NORIMPOD bør imidlertid ta hensyn til at det er store forskjeller mellom de ulike landene m.h.t. forutsetningene for industrivareeksport. Som tabell 9.13 viser, har særlig India og Pakistan en relativt diversifisert eksport med et betydelig innslag av industrivarer. Selv om det «ikke er noe galt med» å arbeide med tepper etc., burde NORIMPOD i forhold til slike land også være på utkikk etter et videre spekter av industrivarer. Vårt inntrykk er at NORIMPOD i litt for stor grad er preget av en «small is beautiful»-filosofi, og holdninger i retning av at «for tyngre industri- og råvarer fungerer markedene av seg selv og det er lite NORIMPOD kan gjøre». Dette medfører også at NORIMPOD blir særlig fokusert om deler av norsk handel som arbeider med «lette» varer. Også m.h.t. ferdigvarer er det grunn til å spørre om ikke et sterkere samarbeid med norsk *industri* kunne være aktuelt, f.eks. for å skaffe underleverandører i u-landene.

Når det gjelder ferdigvarer er det også viktig å se nærmere på hva NORIMPOD kan gjøre i forhold til handelshindringer, tekniske standarder m.v. For industrivareimporten fra u-land er blant annet *tollspørsmål* av stor betydning, ettersom tollene for industrivarer generelt er høyere enn for råvarer. Norge har f.eks. for tekstilvarer tollsatser som er klart høyere enn i mange andre industriland, bl.a. Sverige og Danmark. De viktigste tekstilvarene er også unntatt fra tollpreferansesystemet for de fleste u-land. De minst utviklede land har tollfritak for alle varer, men her kommer det forhold inn at *opprinnelsesreglene* for dette systemet f.eks. innebærer at klær som er framstilt av importert metervare, ikke gis tollfritak. Liberalisering av opprinnelsesreglene i GSP-systemet var for øvrig et av forslagene i Brandt-kommisjonens første rapport fra 1980 (Independent Commission on International Development Issues, 1980, s. 186).

Selv om Norge i dag har påbegynt en delvis liberalisering av kvotene på teko-området, tyder analyser på at Norge i løpet av de siste 20-25 år har ført en politikk som har vært blant de mest restriktive (se f.eks. Lindstrøm, 1987, s. 134-138). For klær har Norge i dag en lavprisandel som er under halvparten av hva som er tilfelle i Sverige og Danmark.

Vår hensikt her er ikke å foreta noen analyse av norsk toll- og kvotepolitikk, men å påpeke at dette er viktige problemstillinger i forhold til arbeidet med å øke u-landsimporten av ferdigvarer. Det er et faktum at de fleste u-land for en rekke varer er *negativt diskriminert* i forhold til de industriland som Norge handler mest med. På tekstilsektoren oversvømmes det norske markedet av toll- og kvotefri import fra rike land i frihandelsområdet, mens fattige u-land risikerer å bli møtt med både kvoter og toll. Når dette ses i forhold til de store problemer mange av disse landene har i utgangspunktet, framstår handelspolitikken som urimelig.

Et paradoksalt faktum m.h.t. dagens kvotesystem er at selv om kvotene totalt sett bidrar til å holde u-landsimporten av klær nede, fører det til en vridning i retning av enkelte nye u-land. Ettersom de

mest attraktive leverandørland er underlagt relativt strenge kvoter, fører dette til en handelsvridning i retning av en del andre u-land. Importøkningen fra f.eks. Bangladesh må bl.a. ses på denne bakgrunn. At norske importører overhodet er interessert i å se på mulighetene for import av klær fra det sørlige Afrika (Zimbabwe) har også en viss sammenheng med kvotesituasjonen. Kvotesystemet kan derfor tvinge importørene til å handle med nye u-land. Denne effekten bør likevel være underordnet hensynet til en politikk som totalt sett er bedre for u-landene. En full liberalisering av denne importen ville antakelig føre til en klar økning i u-landsimporten, og den bør derfor ikke utsettes på grunn av de positive effekter som handelsvridningen fører med seg.

Som følge av handelspolitikken store betydning vil det være ønskelig om et kontor som NORIMPOD kunne spille en sterkere rolle enn tilfellet er i dag når det gjelder debatt og beslutningsprosesser på dette området. Dette bør komme i tillegg til den «normale» aktivitet for å fremme importen av industrivarer.

9.6. Fører u-landene en økonomisk politikk som hindrer deres egen eksport? Om eksportpolitikken i Norges hovedsamarbeidsland og Zimbabwe.

Vi har hittil konsentrert diskusjonen om forhold som i hovedsak ligger *utenfor u-landene selv*. Det er karakteristisk at det også er disse temaer som har dominert den norske debatten om u-landshandel. Råvarer, bytteforhold, multinasjonale selskaper, kvoter og handelshindringer; dette har vært sentrale stikkord i u-landsdebatten. Framveksten av NIC-landene har ført til økt oppmerksomhet omkring u-landenes egen økonomiske strategi og debatten om eksportrettet vekst kontra imports substitusjon og «selv-sentrert» vekst. Vår oppfatning er at diskusjonen om disse spørsmål har fått en altfor liten plass i forhold til det den fortjener. Blant u-landsinteresserte har ofte IMF (det internasjonale pengefondet) med sine omstillingspakker blitt sett på med betydelig skepsis uten at man alltid har tatt opp de grunnleggende økonomiske problemer som er involvert. De personer i Norges Bank og andre organer som er direkte involvert i slike vurderinger, har hittil kunnet leve relativt skjermet fra den u-landspolitiske debatt. Noe av grunnen til at den økonomiske politikk i u-landene har fått så begrenset oppmerksomhet, kan også være at den u-landspolitiske debatt har vært sterkere preget av sosiologer og statsvitere enn av økonomer.

Problemer med gjeld og betalingsbalanse i mange u-land har ført til at IMF, og i økende grad nå også verdensbanken, har lagt vekt på u-landenes eksportutvikling. IMF's omstillingsprogrammer inneholder vanligvis tiltak som har som klart siktemål å endre utenriksbalansen. De har dessuten vært preget av en frihandelsorientert holdning, samt en skepsis mot statlige økonomiske reguleringer ut fra argumentasjonen om at disse fører til en uheldig ressursallokering eller at de koster for mye. IMF's standard-medisin inneholder ofte elementer som devaluering, liberalisering av valutasytemene, reformer i systemer for avgifter og subsidier, endringer i tollsystemene samt reduksjon i offentlige utgifter. Devaluering og bortfall av subsidier og statsutgifter kan ofte ha betydelige konsekvenser for reallønnsnivået for de berørte grupper og er derfor politisk kontroversielle. IMF's strategier har ofte blitt kritisert fordi de ikke er godt nok tilpasset landenes utviklingsbehov (se f.eks. Payer, 1974). Selv om en slik kritikk i enkelte tilfeller kan være berettiget, er det i høy grad nødvendig å ta på alvor de problemer i u-landenes økonomiske politikk som ligger til grunn for tiltakene. Vi skal i det følgende se på en del forhold som er av stor betydning for eksporten fra u-landene, og belyse dette konkret ved å bruke en del av Norges hovedsamarbeidsland og SADCC-landene som eksempler. Vi pretenderer ikke å gi noen fullstendig analyse men å trekke fram forhold som har betydning for vurderingen av de enkelte landenes eksportpotensiale.

Som et utgangspunkt for å belyse disse spørsmål skal vi i det følgende gi en kortfattet skisse av eksportpolitikk og eksportproblemer i Norges hovedsamarbeidsland og Zimbabwe. I omtalen av de enkelte land vil det ofte bli henvist til tabellene 9.13 - 9.15, som inneholder en del komparative data for disse landenes eksport og økonomiske utvikling.

Tanzania hadde fram til 1973 en relativt positiv økonomisk utvikling, også på eksportsektoren. Dette skjedde til tross for at eksporten på 70-tallet ikke var spesielt prioritert i landets økonomiske politikk. Den svake prioritering av eksportsektoren ble forsterket av tørke-problemene på midten av 70-tallet, som tvang fram en sterkere orientering mot selvberging. Selv om landet har en liten industrivareeksport (11 %) og er avhengig av eksport av matvarer og jordbruksråvarer, har det den

fordel at eksporten er fordelt på en rekke ulike varer. Av de 15 land som er dekket av tabell 9.13 (hovedsamarbeidslandene, SADCC og Nicaragua) er det bare 3 som har en lavere konsentrasjonsgrad for eksporten, dvs. en mer diversifisert eksport (India, Pakistan, Zimbabwe). På tross av denne diversifisering opplevde Tanzania etter 1977 et betydelig prisfall for sine eksportvarer. Fra 1977 til 1982 sank eksportprisene med 20% og eksportvolumet med 4%. Volumnedgangen skyldtes også interne problemer i produksjonen, blant annet som følge av lavt fastsatte produsentpriser og styringsproblemer i de statsstyrte jordbruksbedrifter. Fra 1980-81 har regjeringen lagt større vekt på tiltak for å fremme eksporten. Eksportavgiftene ble avskaffet, eksportørene ble tillatt å beholde en del av sine valutainntekter (10%) til import av innsatsvarer, og det ble truffet tiltak for å rasjonalisere og fristille halvstatlige eksportjordbruksbedrifter. Kontinuerlige betalingsbalanseproblemer, blant annet som følge av et relativt åpent handelsregime og høy importavhengighet, har imidlertid tvunget fram strenge importrestriksjoner, og dette har rammet både jordbruk og eksportindustri som er avhengig av importerte innsatsvarer. Det utviklet seg en kronisk valutamangel og landet opprettholder en kunstig høy valutakurs. Etter 1979 skjedde det en reell oppjustering av valutakursen, og den kunstig høye kursen har ført til utstrakt svartebørshandel med valuta. På tross av tiltak for å diversifisere eksporten har tendensen de siste årene vært i motsatt retning, med større avhengighet av bl.a. kaffe. Tanzanias betydelige økonomiske problemer førte til at regjeringen i forhandlinger med IMF mot slutten av 1986 måtte godta en del av IMF's krav, bl.a. med devaluering, økning av produsentprisene og nedskjæring av det offentlige budsjettunderskudd. Det er ennå for tidlig å bedømme effektene av disse tiltak.

Kenya er i tillegg til Zimbabwe det land i Afrika som har den mest betydelige eksport av industrivarer (23%). Fra 1980 til 1984 har det imidlertid vært en volumnedgang på hele 37% for industrivareeksporten. Eksporten av jordbruksvarer har økt, slik at denne står for 2/3 av eksporten. I perioden 1980-84 har eksporten samlet gått ned med 13 %. Regjeringen har hatt som målsetning å bevege seg vekk fra en politikk basert på imports substitusjon, men dette har blitt hindret av økonomiske problemer. I 1982 foretok man en betydelig devaluering, og kursen er siden forsøkt opprettholdt på dette nivå. Likevel vurderes valutakursen som overvurdert. Landet opprettholder en streng beskyttelse av hjemmemarkedet, med høy toll og kvoterestriksjoner. Bak denne beskyttelsesmuren har man stimulert utviklingen av kapitalintensive industriprosjekter, og eksportens andel av industriproduksjonen har gått ned fra 7% i 1980 til 4,5% i 1984. Som en kompensasjon for toll og avgifter som bedriftene betaler for innsatsvarer har regjeringen innført en eksportsubsidie på 10, senere 20%. Dette er likevel på langt nær nok til å utjevne den negative diskriminering av eksportsektoren som valuta-, toll- og avgiftssystemet innebærer. Landets industri sliter også med lav kapasitetsutnyttelse og lav produktivitet - som gjør det vanskeligere å ha konkurransedyktige priser.

Zambia har vært i en meget vanskelig situasjon på grunn av den ekstreme avhengighet av kopper-eksporten (90% i 1982-83). Da kopperprisene kollapset på midten av 70-tallet, oppsto en alvorlig og langvarig krise i landets økonomi. Denne ble ytterligere forsterket etter det andre oljeprissjokket i 1980-81. En radikal nedskjæring av importen ble gjennomført, og dette rammet industrien og førte til lavere kapasitetsutnyttelse. Zambia ble dessuten tvunget til å ta opp store lån fra IMF, og dette medførte at landet måtte gjennomføre en omstillingsstrategi under IMF's oppsyn. Tiltakene ble iverksatt i 1983 og intensivert fra 1985. IMF-programmet innebar nedskjæring av statsutgiftene, reduserte subsidier og oppheving av priskontroll på massekonsumvarer, innstramning i låne- og pengemarkedet samt devaluering. Det ble også innført et auksjonssystem for å tilpasse valutakursen til markedet. Pakken inneholdt også incentiver for å diversifisere produksjon og eksport. Det ble gitt skatte- og avgiftsfordeler til bedrifter som var innrettet mot eksport, som brukte lokalt produserte råvarer og som var lokalisert i rurale områder.

Produsenter av ikke-tradisjonelle eksportvarer (dvs. andre enn kopper, kobolt, bly og sink) ble dessuten tillatt å beholde 50 % av valutainntektene for import av innsatsvarer. Betydningen av dette har imidlertid blitt nye redusert etter at auksjonssystemet ble innført. Regjeringen traff også tiltak for å forenkle tollstrukturen og redusere tollsatsene. For en del innsatsvarer der importen var tollfri, noe som stimulerte utviklingen av import-intensive montasje-bedrifter, ble det imidlertid innført toll. I tillegg ble det lagt vekt på rasjonaliseringstiltak i den statlige kopperindustrien.

Etter 4 år med IMF-programmet hadde man ikke oppnådd de ønskede resultater. Den radikale devalueringen førte til betydelig inflasjon, og per capita-inntekten sank til en tredjedel fra 1981 til 1987. Problemene med betalingsbalansen fortsatte, bl.a. fordi industrien er så import-avhengig.

Våren 1987 gikk regjeringen til det drastiske skritt å bryte med IMF, og begrense gjeldsnedbetalingen til 10 % av eksportinntektene. På kort sikt satses særlig på produksjon for å tilfredsstille behovet for grunnleggende varer. Men det nye programmet skal også satse på utvikling av flere og nye eksportprodukter, og en eksport-import-bank er opprettet for å finansiere dette (med den beskjedne startkapital på 4 mill. US \$). Auksjonssystemet for valuta skal oppheves. Det sies at man satser på en «stabil og realistisk valutakurs», men det må antas at den nye politikken medfører at man vil være mer forsiktige med devalueringer som skaper inflasjon og redusert reallønn. Det er liten grunn til å tro at den nye strategi vil bringe Zambia ut av den onde sirkel landet er kommet inn i. Det kan se ut som om den nye strategi er mindre eksportorientert enn IMF-pakken og mer innrettet mot innenlandske behov. Det er derfor ingen grunn til å forvente radikale forbedringer for eksporten på kort sikt. Prisoppgangen for kopper i 1987 er et lite lyspunkt.

Mosambiks eksport er også en trasig historie. Landet har etter selvstendigheten i 1975 opplevd en sterk reduksjon i eksporten. Fra 1978 til 1984 var det en gjennomsnittlig årlig volumnedgang i eksporten på 16%, slik at eksportvolumet nå er på under en tredjedel av hva det var. De viktigste eksportvarene er cashewnøtter, reker og oljeprodukter. Problemene for eksporten skyldes i betydelig grad den spesielle situasjon landet har vært i etter frigjøringen, med flukt av kapital og ressurspersonell til Portugal, ødeleggelse av fabrikker, og etter hvert sabotasje fra de sør-afrikanske støttede motstandsgrupper. Men det er også en rekke interne økonomiske problemer som hindrer eksporten. Valutakursen er ekstremt overvurdert; det rapporteres om kurser på det svarte marked som ligger opptil 30-50 ganger den offisielle kurs. Det er en ekstrem valutamangel og dessuten importrestriksjoner som fører til problemer med import av innsatsvarer. Produsentprisene er politisk fastsatt på et lavt nivå, noe som gjør det mindre lønnsomt å øke eksportproduksjonen. Prisene til eksportprodusenter har således økt mye mindre enn prisene til innenlandsk konsum. Det er dessuten stor varemangel; problemet for mange produsenter er derfor ikke å tjene mer penger men å finne noe å bruke dem til. I tillegg kommer at landet i sitt stats-styrte økonomiske system ikke har klart å unngå problemer med byråkrati og rigiditet. Den statlige fastsetting av priser for både innsatsvarer og sluttprodukter har ført til et system der incentivene for økt produksjon og effektivitet i stor grad mangler. I den kaotiske situasjon landet i dag er i, er Mosambik avhengig av omfattende hjelp fra utlandet for å ha sjanser til å forbedre økonomien og sin eksportsektor.

Botswana er det eneste lyspunkt blant hovedsamarbeidslandene i Afrika når det gjelder eksporten. Blant Norges hovedsamarbeidsland og SADCC-landene er Botswana det land som har hatt sterkest eksportvekst, jfr. tabell 9.13. Landet er meget eksportavhengig; eksporten utgjør over 60% av BNP. Eksporten er konsentrert om et fåtall hovedvarer. Diamanter utgjorde alene 71% av eksporten i 1984, dernest kom koppernikkelmatte og storfekjøtt med andeler på 7-8%. Det er særlig diamanter som har bidratt til landets eksportøkning. Her er Botswana sikret markedsadgang gjennom det sør-afrikanske firmaet De Beers markedsføringsapparat. For kjøtt nyter landet også godt av tilgang til EF-markedet som følge av Lomé-konvensjonen. Norge har fra 1985-86 hatt en betydelig import av koppernikkelmatte fra Botswana (den kan som et sidesprang her nevnes at denne industrien i Botswana i flere år har slitt med manglende lønnsomhet). I 1986 var denne importen på 287 mill. kr. og utgjorde hele 29% av Norges samlede import fra de afrikanske u-land. For Botswana er eksportsektoren ikke det største problem i økonomien, selv om det kan være ønskelig med en sterkere diversifisering av eksporten samt etablering av ny eksportindustri som skaper mer sysselsetting.

Av tabell 9.13 ser vi at SADCC-landene gjennomgående har hatt en mer positiv eksportutvikling enn Norges hovedsamarbeidsland i Afrika. Sterkest eksportvekst har Angola hatt, noe som særlig skyldes oljeeksporten. Olje og oljeprodukter utgjorde i 1982-83 hele 95% av landets eksport, og det er klart at nedgangen i oljeprisene har medført problemer for landet. Vi mangler imidlertid tilfredsstillende dokumentasjon om landets eksportpolitikk, og vil derfor ikke gå nærmere inn på dette. Vi skal derimot se nærmere på utviklingen i Zimbabwe, som er det land i det sørlige Afrika som har den mest varierte produksjonsstruktur og eksport (jfr. tabell 9.13, kolonne 5).

Zimbabwe har en relativt åpen økonomi i forhold til andre land i det sørlige Afrika. Etter uavhengigheten i 1980 opplevde landet en betydelig kapitalutførsel og økende import, samtidig som eksporten stagnerte. Tørkeproblemene i 1982-83 forverret situasjonen ytterligere og tvang fram restriksjoner på importen. Valutakursen er et problem i landets eksportpolitikk, om enn ikke så uttalt som i enkelte av nabolandene. På tross av en valutapolitikk som har tatt sikte på å

oppretholde stabile relative prisforhold, anses kursen fortsatt å være noe overvurdert. Valutarasjone- ringen fører også til problemer for eksportbedriftenes import av innsatsvarer. Fra 1983 har man forsøkt å rette opp dette ved å innføre et eget «rullerende eksportfond» for å skaffe valuta til import av innsatsvarer. Det fins likevel fortsatt problemer på dette feltet. Selv om systemet for importbe- skyttelse kan sies å være ugunstig for eksporten, dvs. at det favoriserer produksjon for hjemmemar- kedet, må det alt i alt sies at eksportsektoren har høy prioritet i landets økonomiske strategi. Selv om det i 1979-83 var en viss volumnedgang i eksporten (i gjennomsnitt - 1.1 % pr. år), har det fra 1984 vært en viss bedring. Zimbabwe er derfor ikke blant de verst stilte selv om det fins visse problemer. Et problem i tillegg til de vi allerede har nevnt er at eksporten er konsentrert om en del varegrupper der veksten i verdensmarkedene er svak.

Gjennomgangen av de ovennevnte 6 afrikanske u-land viser at flere av dem sliter med felles problemer i utviklingen av sin eksport. Sentralt står valutaknapphet og overvurderte valutakurser, samt importrestriksjoner og valutarasjone- ring som medfører problemer for eksportsektorens import av innsatsvarer. I flere tilfeller favoriserer også den økonomiske politikken produksjon for hjemme- markedet framfor eksport. Flere av landene er avhengige av eksport av råvarer der utviklingen i verdensmarkedene har vært ugunstig og ført til forverring i bytteforholdet (terms of trade). Dette har ført til akutte økonomiske problemer som fører landene inn i en ond sirkel der det blir vanskelig å foreta de endringer i den økonomiske politikken som er nødvendige for å stimulere eksporten.

Når vi i det følgende skal se nærmere på Norges hovedsamarbeidsland i Asia, vil vi se at problem- ene der er av en helt annen karakter. Av tabell 9.13 ser vi at disse landene generelt har sterkere eksportvekst og større eksport, de er (med unntak av Sri Lanka) mindre avhengige av eksporten, og de har en mer variert eksport der industrivarene har en langt større andel enn for de afrikanske landene. Landene er kommet lengre i utviklingen av en eksportorientert politikk, og de preges ikke av akutte økonomiske problemer i samme grad som enkelte av de afrikanske land.

Karakteristisk for India og Pakistan er at deres eksportorientering er utviklet på grunnlag av øko- nomier preget av sterk proteksjonisme og importsustitusjons-politikk. Spesielt India har bak høye beskyttelsesmurer utviklet en variert industristruktur der mange bedrifter er avhengig av skjerming for å overleve. Import-sustitusjonspolitikken innebærer seg selv en favorisering av produksjon for hjemmemarkedet, og dette innebærer at eksportpolitikken hele tiden har et visst preg av å «gå i motbakke». Når skjermingen av hjemmemarkedet fortsetter samtidig som man skal satse på eksport, betyr det at men må utvikle et system med dispensasjoner, selektiv importlisensiering for innsatsvarer, tolldispensasjoner og avgiftskompensasjon, i tillegg til kontroll med valutaanvendelsen. Dette betyr at det må etableres et stort byråkrati for å håndheve dette systemet og hindre misbruk, og dette medfører i sin tur høye transaksjonskostnader for bedriftene samt muligens (dette er naturligvis vanskelig å dokumentere) en viss korrupsjon. I tillegg til India og Pakistan har også Bangladesh en del slike problemer. De fins også i Sri Lanka, men i noe mindre utstrekning.

Ikke i noen av de asiatiske hovedsamarbeidslandene anses valutakursen å være et hovedproblem for eksportsektoren. Både Bangladesh, Pakistan og Sri Lanka har de siste årene foretatt devalueringer. Pakistan er det land som i sterkest grad har lagt vekt på dette. Bangladesh har i perioder vært mer tilbakeholdende, blant annet fordi valutainntektene fra enkelte råvarer med lav pris-elasticitet i etterspørselen kunne bli redusert ved en altfor sterk devaluering. Bangladesh opprettholder fortsatt et todelt valutamarked, med en «offisiell» kurs som brukes i forhold til enkelte sentrale eksportvarer. Reformen i dette systemet innebærer at forskjellen mellom den offisielle kurs og kursen på det åpne marked i 1987 forventes å komme ned i ca. 7.5%. India praktiserer et såkalt «crawling peg»-system som innebærer at kursen blir trinnvis og automatisk justert i forhold til en kurv av sentrale valutaer. Kursen har holdt seg relativt stabil, med en svak kursnedgang de siste par årene. India har imidlertid tapt terreng i forhold til en del u-land som har ført en mer uttalt devalueringpolitikk. Verdensban- ken har foretatt beregninger som tyder på at Indias eksport har vært klart påvirket av valutakursen. I Sri Lanka var det i 1984 og 1985 en tendens til at valutakursen ble liggende for høyt, og dette hadde ifølge verdensbanken visse negative virkninger for industrivareeksporten.

Vi nevnte innledningsvis at de asiatiske land har en mer utviklet eksportpolitikk enn de afrikanske landene vi drøftet. India har antakelig det mest kompliserte system for å for å fremme eksporten som fins i verdensmålestokk. Vi skal gi en oversikt over de mest sentrale virkemidlene:

- a) *Tiltak for å gjøre innsatsvarer tilgjengelige for eksportørene til reduserte priser:* Dette innebærer for det første at det gis spesielle importlisenser til eksportørene, kombinert med toll-refusjon. Lisensene tildeles på grunnlag av tidligere eksport eller inngåtte eksportkontrakter, og de kan

selges på det åpne marked. På grunn av de høye tollsatsene innebærer refusjonsordningen at eksportørene binder opp mye kapital inntil beløpet blir utbetalt. Man har derfor forsøkt å erstatte denne ordningen med et system for toll-dispensasjon. Dette systemet har hittil bare blitt brukt i begrenset grad. - For lokalt produserte innsatsvarer gis støtte for å kompensere for innenlandske avgifter. Dette er den største budsjettposten i Indias eksportfremmende tiltak.

- b) *Frihandelssoner og eksportbedrifter med særlige toll- og skattefritak:* Fra 1981 ble det innført et system med fri import uten toll for såkalte «100% eksportorienterte enheter». På grunn av et byråkratisk og rigid kontrollsystem har dette ikke blitt noen stor suksess. Heller ikke frihandelssonene har fungert etter hensikten og det er få utenlandske bedrifter som har etablert seg. Det fins to slike soner, og ytterlige 4 er i ferd med å bli etablert. Hovedproblemet med disse sonene er at incentivene ikke er attraktive nok, og at finansieringen av sonene er for dårlig.
- c) *Subsidier til lokalt produserte råvarer:* For stål og naturgummi fins det subsidier som har til hensikt å utjevne forskjellen mellom innenlandspriser og verdensmarkedspriser. Det er planer om å utvide ordningen også til koppar og aluminium.
- d) *Tilgang på maskiner og utstyr og redusert toll for slike varer:* For visse viktige deler av eksportindustrien fins det ordninger som innebærer redusert toll for maskiner og utstyr. Ekspansjon av ordningen er konfliktfylt fordi det reduserer beskyttelsen for lokale produsenter. Fra 1987-88 ble tollene på maskinimport til industriprosjekter generelt økt fra 55 til 85%.
- e) *Eksportmarkedsføring:* India har en rekke organisasjoner som driver med eksport-tiltak. Det fins 18 bransje-inndelte «Export Promotion Councils», dessuten Trade Development Authority (kan sammenliknes med eksportrådet), Federation of Indian Export Organisations samt Indian Institute of Foreign Trade. I 1986 ble det også etablert et nytt Export Marketing Fund som gir støtte til veldefinerte eksport-markedsføringsprosjekter. Det fins dessuten en ordning med valutatilgang for reiser etc. for alle eksportører inkl. rene handelsforetak.
- f) *Kvalitetskontroll:* For å styrke kvalitetskontroll av eksportprodukter ble Export Inspection Council etablert i 1963, og det fins 5 regionale avdelinger som kontrollerer alle skipninger av 950 utvalgte varegrupper. Det er foretatt undersøkelser som tyder på at kontrollen ikke fungerer etter hensikten.
- g) *Skattefordeler og subsidiert kreditt:* Redusert skatt på eksportbedriftenes overskudd kan for lønnsomme bedrifter komme opp i 3-4 % av eksportverdien. India har et utviklet system for kortsiktige eksportkreditter og -garantier, med subsidierte rentesatser.

India har de siste årene tatt flere skritt for å styrke den eksportfremmende virksomheten og forbedre ordningene på de ulike felter som er nevnt ovenfor. Den generelle vurdering er at disse tiltakene har hatt en positiv effekt. Likevel skaper det høye beskyttelsesnivået en rekke problemer for disse tiltak, ettersom det innebærer at alle ordninger må håndheves gjennom byråkratiske kontrollrutiner. De indiske eksportfremmende tiltak er derfor preget av problemer med byråkrati og manglende effektivitet. Systemet er derfor også for rigid, og en del av ordningene er foreldede og mange av dem har gitt skuffende resultater. Eksportører som ikke selv produserer varene, er også i mindre grad dekket av de ulike tiltakene.

Et spesielt forhold i India er det store antall små- og mellomstore bedrifter som har begrensede ressurser til eksportmarkedsføring. På grunn av dette har regjeringen de siste årene foretatt visse endringer til fordel for indirekte eksportører. Man søker også å støtte utviklingen av handelshus, etter japansk og koreansk mønster. Likevel må det sies at handelshusenes aktivitet fortsatt er sterkt kontrollert og hindret av beskyttelsessystemet.

Pakistan er enda mer proteksjonistisk enn India. Graden av import-substitusjonsorientering har ifølge verdensbanken faktisk økt også på 1980-tallet. Etter 1982, da bindingen av rupee-kursen til US \$ ble opphevet, har landets eksportpolitikk i stadig større grad blitt avhengig av å bruke valuta-kursen som virkemiddel. I juli 1986 ble et system med rene eksportsubsidier («compensatory rebates») avskaffet. Regjeringen har imidlertid truffet visse tiltak for å gi eksportørene adgang til tollfri import av innsatsvarer, og det fins dessuten et system for tollrefusjon. Det sistnevnte system

har imidlertid blitt mindre hensiktsmessig etter hvert som følge av prisendringer og andre økonomiske endringer som berører eksportørene.

Pakistan har hatt en betydelig volumøkning i sin eksport de siste årene, men har hatt problemer som følge av ustabilitet i råvaremarkedene (særlig ris, bomull, oljeprodukter). For mange eksportvarer har det vært prisfall (bomull, fisk, ris, tepper, håndklær etc.). Landet har foreløpig ikke lyktes i å diversifisere sin eksport ytterligere; tendensen har snarere vært i motsatt retning. Reformen i kvote- og tollrestriksjonene vil være viktige for den videre utvikling.

Bangladesh har også lagt økende vekt på valutapolitiske virkemidler i det eksportfremmende arbeidet. I tillegg til den omtalte devaluering har eksportørene fått utvidet adgang til å selge sine egne valutainntekter i det frie valutamarked, noe som gir ekstra fortjeneste. Landet har også hatt suksess med etableringen av eksportsonen i Chittagong. Landets tekstilindustri er i stor grad bygd opp gjennom utenlandske investeringer. Regjeringen har også satt i gang et arbeid for å utvikle systemer for eksportkreditter og -garantier, for å stimulere «backward integration» (bruk av lokale innsatsvarer), og for å forbedre systemet for tollfri import for eksportørene. Man har også forbedret systemet for tildeling av eksportkvoter på tekstilsektoren. Arbeidet med adgang til import av innsatsvarer vil være av stor betydning fordi landet mangler ressurser; ny industri vil dermed i stor grad være avhengig av slik import. Dagens system er ikke tilfredsstillende på dette felt, og lider av en del av de syndromer vi har omtalt generelt og m.h.t. India tidligere. Bangladesh mangler også en effektiv eksport-administrasjon. Oppbygging av dette vil være viktig for å oppnå den diversifisering av eksporten som landet trenger. I dag er tekstilvarer, jute- og juteprodukter, fisk, lærvarer og te de viktigste eksportvarene, med tekstilvarene som en klar nr. 1. Bangladesh har blitt rammet av synkende jutepriser som ikke er helt kompensert av prisoppgang for andre varer. Det forventes at bytteforholdet vil bli ytterligere noe forverret inn i 90-årene.

Sri Lanka endret etter regimeskiftet i 1977 sin politikk radikalt. Mens beskatning av landets tradisjonelle eksport tidligere var en viktig finansieringskilde for staten, satset man nå på eksportpolitikk, eksportsoner, markedsorientering og til dels IMF-resepter. Selv om tiltakene vakte betydelig intern politisk debatt, er det uomtvistelig at landet har lyktes i en radikal økning av industrivareeksporten. Industrivarenes andel av eksporten økte fra 1% i 1970 til 27% i 1984. Landet har opplevd en stagnasjon i den tradisjonelle eksporten (nedgang for te, naturgummi, økning for kokosnøtter). Tekstilvarene har vært en dynamisk sektor i landets eksport, men stanger nå mot restriksjoner i i-landene.

Sri Lanka har utviklet et eksportråd (Export Development Council, etablert i 1979) som fungerer bra. I forhold til de øvrige hovedsamarbeidslandene i Asia har landet et mer liberalt system for tollfri import av innsatsvarer til ikke-tradisjonell eksport. For eksportører som også er produsenter, fungerer dette system etter hensikten. Regjeringen studerer nå mulighetene for at systemet kan utvides til også å gjelde indirekte eksportører (handelsbedrifter) og innsatsvarer til mer tradisjonelle eksportprodukter. En annen hovedmålsetning i landets eksportpolitikk er å gi subsidier som kompenserer for toll og kvoter som er i eksportindustriens disfavør. Dette skjer gjennom skattelettelser og subsidiert kreditt. Disse tiltakene koster mye penger, og enkelte har hevdet at de samme effekter kan oppnås mer effektivt gjennom reformer i tollstrukturen. Høye offentlige budsjettunderskudd i 1984-85 førte til at regjeringen måtte utsette en del planlagte reformer. Sri Lanka har for øverig utviklet et system for eksportkreditt med middels og lang varighet/termin. Fortsatt er systemet for kortsiktig finansiering før avskippingen av varer mangelfullt utbygget.

Også i Sri Lanka er det et problem at mange mindre eksportfirmaer ikke har de nødvendige ressurser for eksportmarkedsføring. Satsing på handelshus og joint ventures, samt på noe lengre sikt et sterkere apparat for eksportmarkedsføring, er tiltak som er foreslått for å bøte på dette problem.

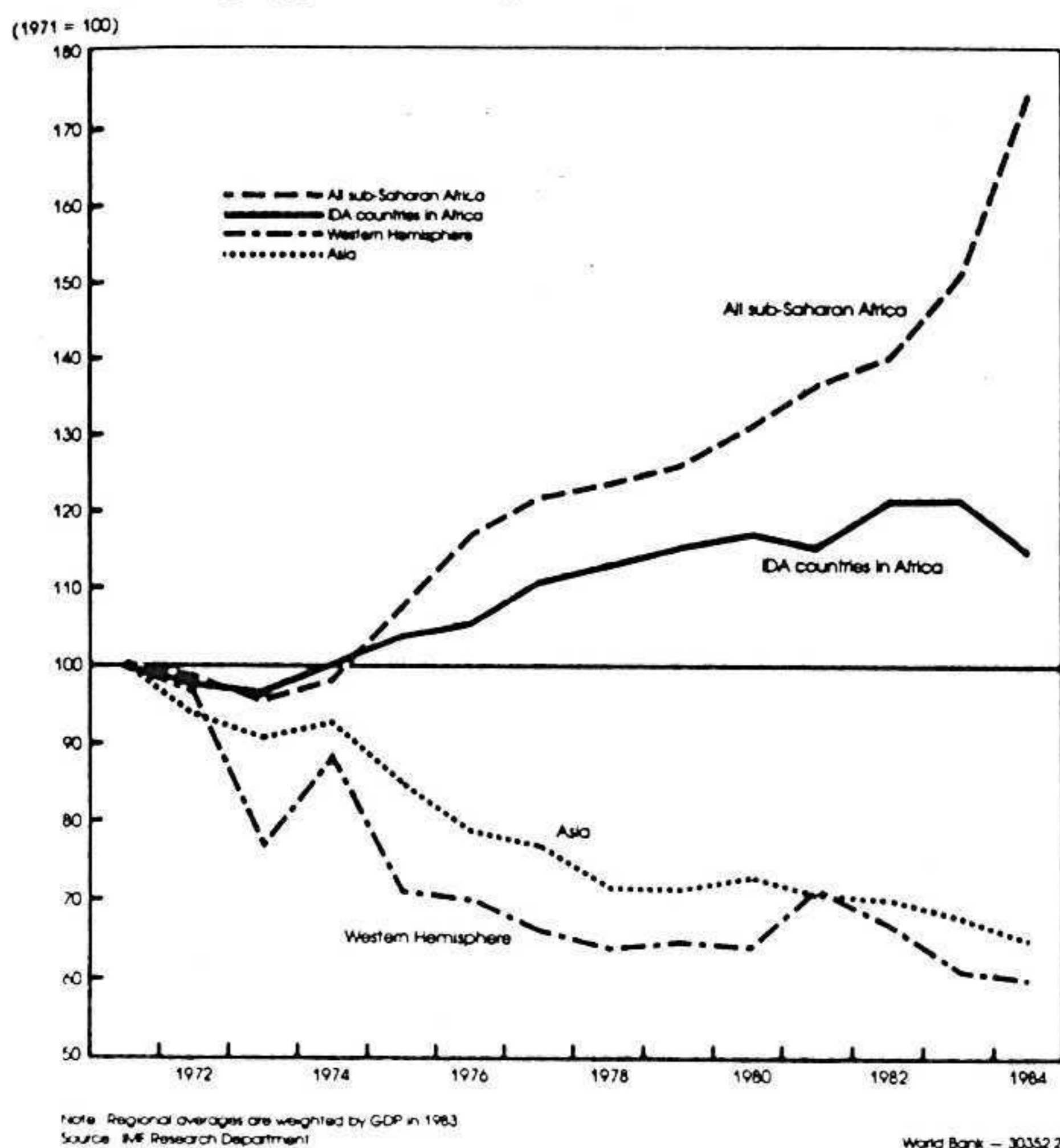
9.7. U-landenes eksportstrategier: Eksportorientering eller import-substitusjon?

Den ovenstående gjennomgang har blant annet vist at de asiatiske land ikke er mindre proteksjonistiske enn de afrikanske land vi har omtalt; snarere tvert i mot. Den sterke orientering mot imports substitusjons-politikk, særlig i India og Pakistan, innebærer at eksportpolitikken i disse land

hele tiden får preg av å «gå i motbakke». Oversikten viser også at problemene med import av innsatsvarer til eksportsektoren gjelder både Afrika og disse asiatiske landene. På grunn av mindre akutte økonomiske problemer har imidlertid de nevnte landene i Asia stort sett vært i stand til stadig å forbedre adgangen til slik import, mens situasjonen i Afrika heller har vært den motsatte: Her har flere land på grunn av betalingsbalanseproblemer valgt å skjære ned på importen og intensivere restriksjonene. Dette er en meget viktig faktor for å forstå den forskjellige utvikling i de to områder. En annen meget viktig forskjell mellom de afrikanske og de asiatiske landene er ulikheten i valutapolitikk, der de asiatiske landene generelt har fulgt en mer aktiv politikk for å tilpasse valutakursene. Videre synes det å være en klar tendens at de asiatiske landene stort sett har en mer velutviklet - om enn problemfylt - eksportpolitikk, og at de til en viss grad også har utviklet systemer for eksportfinansiering. Skattelettelser og andre eksportsubsidier spiller også en større rolle i de nevnte asiatiske land.

Av de faktorer vi har trukket fram ovenfor, er det grunn til å tro at valutapolitikken på kort sikt er av stor betydning. I en studie fra verdensbanken fra februar 1986 ang. det sørlige Afrika ble det lagt spesiell vekt på valutapolitikken. Fra denne studien (World Bank, 1986, rapport 6082) har vi hentet følgende diagram, utarbeidet av IMF, som sammenlikner utviklingen i reelle effektive valutakurser¹ for ulike grupper av land:

Diagram 9.2: Indekser for reelle effektive valutakurser for ulike grupper av land i perioden 1971-1984.



Det framgår at utviklingen har vært spesielt ugunstig for landene i det sørlige Afrika, som i vesentlig grad har forverret sin konkurranseposisjon. Dette gjelder spesielt perioden etter 1981. Denne markante forskjell har fått verdensbanken til å framheve valutapolitikken som et nøkkel-element i

¹ Med reelle effektive kurser menes at kursene er justert i forhold til de viktigste handelspartnernes andeler av eksport og import, samt forskjellen mellom inflasjonsratene i det aktuelle land og disses handelspartnere.

den videre utvikling i det sørlige Afrika (i tillegg til å redusere favoriseringen av byområdene samt å rasjonalisere den offentlige sektor).

Overvurderte valutakurser innebærer for det første at eksporten blir dyrere, dvs. at det koster mer i utenlandsk valuta å kjøpe varer for et visst beløp i lokal valuta. Dersom etterspørselen ikke er særlig pris-elastic, og det går an å velte den økte kostnaden over på kjøperen, betyr den høye kursen at landet får økte valutainntekter. Dersom eksportøren må tilpasse seg en gitt verdensmarkedspris i utenlandsk valuta, fungerer den høye kursen som en skattlegging av eksporten. Dersom den høye kursen fører til høyere eksportpriser (i utenlandsk valuta) i markeder der det er sterk konkurranse og høy pris-elasticitet, medfører dette en forverring av landets konkurranseposisjon. Selv om det må antas at det er de to sistnevnte tilfeller som er de mest realistiske, er det viktig å være klar over at også det første spiller en viss rolle: For enkelte land som er sterkt avhengige av råvareeksport, har det vært antatt at etterspørselen er mindre priselastisk og man har derfor opprettholdt en høy kurs selv om man har vært klar over at dette rammer eksporten av industriprodukter (Agarwal m.fl., 1985, s. 90). En høy kurs rammer altså ulike sektorer ulikt: Den favoriserer generelt produksjon for hjemmemarkedet, og innenfor eksportsektoren rammer den sterkest de produkter der etterspørselens priselastisitet er sterkest. Høy kurs er derfor til hinder for en diversifisering av u-landenes eksport i retning av flere industrivarer. Dette er spesielt alvorlig i en situasjon der det nettopp er markedene for slike varer som vokser raskest, mens råvarene stagnerer. For de jordbruksvarer der verdensmarkedsprisen er gitt i utenlandsk valuta, kan skattleggingen av eksporten via valutakursen føre til at produsentene i lokal valuta får en svært lav pris for varene. I en studie fant man ut at produsentene av de viktigste landbrukseksportvarer i sju afrikanske land, deriblant Kenya, Tanzania og Zambia, fikk betalt mindre enn halvparten av varenes reelle verdi (referert i Agarwal m.fl., 1985, s. 91).

Den andre hovedkonsekvens av høye valutakurser er naturligvis at det blir billigere å importere. Dette er blant annet fordelaktig for de rikeste deler av befolkningen, spesielt befolkningen i byene, som kjøper importerte forbruksvarer. Høy kurs kan også stimulere import av viktige matvarer. Høy kurs er videre fordelaktig for industri som er basert på importerte innsatsvarer. Den kan dermed stimulere utviklingen av import-intensiv industri som f.eks. montasjeindustri. Videre kan den stimulere utviklingen av kapitalintensiv industri fordi det importerte kapitalutstyret blir relativt billigere. Høy valutakurs kan dermed passe inn i en strategi basert på import-substitusjon, forutsatt at den kombineres med lav toll for innsatsvarer og sterk beskyttelse av ferdigvaresektoren - gjennom toll og kvoter.

Dersom landet har betalingsbalanseproblemer og man fastholder en høy kurs kan det tvinge fram restriksjoner i valutamarkedene samt importrestriksjoner for å dempe importpresset. Høy kurs kan dermed tvinge fram reguleringer som innebærer rigiditet, transaksjonskostnader for bedriftene osv.

Når de enkelte land på tross av alle disse problemer velger å opprettholde en høy valutakurs, har dette flere årsaker. En av disse - valutainntekter fra råvarer med lav priselastisitet i etterspørselen - har vi nevnt ovenfor. Enda viktigere er nok frykten for inflasjon som følge av devaluering. Dette er også et politisk spørsmål som avhenger av hvilke grupper som vil rammes av en slik inflasjon. Dersom landet importerer grunnleggende matvarer, kan inflasjonen føre til fattigdom og sult som rammer de fattigste deler av befolkningen. Uansett må det antas at en devaluering vil ramme de som er avhengige av importerte luksuskonsumvarer eller innsatsvarer. Dersom viktige deler av landets industri er bygd opp på en forutsetning om billig import av innsatsvarer, er det klart at en devaluering kan ha store konsekvenser. Dette aspekt er viktig for mange afrikanske land som har en lite variert produksjonsstruktur og som derfor er meget importavhengige.

Den tidligere gjennomgang av eksportproblemene i hovedsamarbeidslandene viste også at problemene med importbegrensninger for innsatsvarer var særlig viktig for flertallet av de afrikanske land. Dette blir også understreket i en studie av Helleiner om eksportsektorens betydning for økonomisk vekst i Afrika (Helleiner, 1986). Helleiners konklusjon er derfor at det viktigste for de afrikanske land ikke er å slå inn på en NIC-inspirert eksportstrategi for vekst, men å få kreditt som gjør det mulig å overkomme betalingsbalanseproblemene uten å skjære ned importen og dermed ramme produksjon og eksport.

Helleiners studie er interessant også fordi den knytter an til den debatt om eksportorientert vekst som har foregått i det internasjonale forskningsmiljø de senere år. NIC-landenes suksess har

inspirert en rekke studier ang. sammenhengen mellom økonomisk vekst og eksportorientering. For en oversikt over denne debatten; se f.eks. Ocampo, 1985 eller Lal/Rajapatirana, 1987. IMF og i økende grad verdensbanken har lagt vekt på eksportorientering i den strategi de går inn for i sine forhandlinger med u-landene. Som vi skal se, er det ikke klart dokumentert at dette er den riktige strategi for de fattige landene i det sørlige Afrika.

Det er foretatt en rekke analyser av u-land som forsøker å finne ut om det er en klar sammenheng mellom eksportvekst og generell økonomisk vekst. En vanlig måte er å studere samvariasjonen mellom eksportveksten eller endringene i eksportandelen av BNP på den ene siden, og veksten i BNP eller BNP per capita på den andre. Flere av disse studiene har omfattet et betydelig antall u-land og vist en klar positiv sammenheng. Dette har blitt brukt som argument for at «eksport er drivkraften for vekst» i u-landene. Det er imidlertid viktig å være klar over at påvisningen av en slik statistisk sammenheng ikke i seg selv utgjør noen forklaring av årsakssammenhenger (Lal/Rajapatirana, 1987, s. 193). Videre bør det påpekes at den statistiske sammenhengen heller ikke er entydig, blant annet fordi NIC-landenes suksess gjennom eksport har stor innflytelse på det totale resultat, og fordi eksport-orienteringen bare er en del av forklaringen på at enkelte u-land har sterkere vekst (Ocampo, 1975, s. 159-160). For de fattigste u-land har man dessuten ikke funnet noen klar positiv sammenheng mellom eksport og økonomisk vekst. Dette har blitt tolket i retning av at det bare er for land med et visst minimums-utviklingsnivå at man kan hevde at «eksport gir vekst» (Michaely 1977, referert i Lal/Rajapatirana, 1987). Helleiners studie analyserer utviklingen spesielt for lavinntektsland, spesielt i Afrika. For disse landene finner Helleiner ingen positiv sammenheng mellom eksportvekst og BNP-vekst. Hans andre hovedresultat har vi referert tidligere.

Det er derfor fortsatt en del spørsmålsteget knyttet til påstanden om eksportorienteringens velsignelser for u-land. I denne forbindelse er det også viktig å være klar over at det kan variere sterkt hva folk mener med eksportorientering. I debatten om eksportorientering og graden av åpenhet i økonomien er det naturlig å skille mellom fire typer av u-land:

- 1) U-land som er basert på import-substitusjon, dvs. at den økonomiske politikken i det store og hele favoriserer produksjon for hjemmemarkedet, er til hinder for eksporten.
- 2) U-land med relativt nøytrale eller balanserte regimer, dvs. at incentivene for eksport i tilstrekkelig grad kompenseres for tiltak som beskytter og favoriserer produksjon for hjemmemarkedet.
- 3) U-land med liberale eller frihandelsorienterte regimer der det ikke er noen sterk beskyttelse av hjemmemarkedet (f.eks. Hong Kong), og heller ingen sterk favorisering av eksporten.
- 4) U-land som følger en ensidig eksportstrategi som favoriserer eksporten, f.eks. gjennom spesielt lave valutakurser og eksportsubsidier.

For å plassere de ulike land på skalaen, brukes vanligvis beregning av forholdet mellom de effektive valutakurser for eksport og import innenfor ulike sektorer, med hensyntagen til toll og subsidier. Ut fra en slik inndeling ville nok de fleste av hovedsamarbeidslandene plassere seg som fra moderat til sterkt imports substituerende. Det er interessant å merke seg at de såkalte NIC-landene kan sies å være spredt ut over skalaen. Sør-Korea har fortsatt en sterk importbeskyttelse, men har kompenserte tiltak som innebærer at regimet er relativt balansert (Lal m.fl., 1987, s. 198-202).

Når det i debatten blir anbefalt at u-landene bør bli eksport-orienterte, er det viktig å skille mellom alternativene 2 og 4 ovenfor. På tross av uenigheten om u-landenes økonomiske strategi synes det å være bred enighet i forskningsmiljøet om at strategier som innebærer en sterk negativ diskriminering av eksportsektoren, bør unngås (se f.eks. Helleiner, 1986, s. 140, Lal/Rajapatirana, 1987, s. 197-207, Adelman 1984, s. 944). Det er derfor betydelig støtte for at u-landene bør tilstrebe en mer balansert incentivstruktur. Dette betyr at man ikke ensidig kan satse på valutapolitikk og eksportsubsidier, men at det også bør finne sted reformer i toll- og avgiftssystemet. For at reformer i valuta- og handelsregimene skal lykkes, må de være ledsaget av en realistisk generell økonomisk politikk (Lal m.fl., 1987, s. 204). Handelsliberalisering og devaluering samtidig med store økninger i offentlige utgifter, kan gi senere tilbakeslag. Dette understreker også at reformer i u-landenes økonomiske regimer må være en gradvis prosess over tid. For dette taler også det faktum at

liberalisering gjerne fører til en umiddelbar økning i importen, mens økt eksport ikke oppnås over natten. En for rask endring i regimet kan derfor føre til betalingsbalanseproblemer som i sin tur fører til at man må slå retrett.

9.8. Konsekvenser for norsk politikk

De ovenstående to avsnitt har belyst enkelte hovedproblemer i u-landenes eksportsektorer, samt enkelte aspekter ved debatten om eksportorientering kontra import-substitusjon. Når vi har funnet det nyttig å gå inn på disse problemene her, har det forskjellige årsaker:

For det første er det viktig å trekke debatten om u-landenes økonomiske politikk sterkere inn i den generelle u-landspolitiske debatt. At de reelle problemer tas på alvor, er en forutsetning for å komme med handlingsalternativer som er realistiske.

For det andre tror vi at det er viktig at bistandsmiljøet legger sterkere vekt på vurderinger av økonomisk politikk i sitt arbeid. Dette betyr ikke nødvendigvis at man skal begynne å opptre som læremester for u-landenes regjeringer, men at man har et helhetlig perspektiv på den aktivitet man selv driver. Den ovenstående gjennomgang har vist at u-landenes økonomiske strategi i forhold til utenrikshandelen har avgjørende betydning både for landbruks- og industriutviklingen. Som vi har sett, praktiserer flere u-land en politikk som hindrer utviklingen i landbruket - der et flertall av befolkningen hører til. Å være klar over slike grunnforutsetninger er viktig for å kunne bedømme effekten av ulike bistandsprosjekter.

For det tredje er analyser av u-landenes eksportsektorer en viktig forutsetning dersom man ønsker å drive bistand til eksportsektoren i enkelte u-land. Vurderinger av denne type vil også være av betydning for utformingen av Norges multibi-aktiviteter gjennom bl.a. ITC.

For det fjerde håper vi at en slik analyse kan bidra til en bedre forståelse for forutsetningene for å lykkes i det importfremmende arbeidet overfor de enkelte land. Vi vil ikke her trekke endelige konklusjoner i retning av at det ene landet er håpløst og det andre verd å satse på; vi nøyer oss med å overlate materialet til de som skal arbeide konkret med disse spørsmål og som derfor har mulighet til å foreta en nøyere vurdering.

For det femte håper vi gjennom denne analysen å ha påvist den nære sammenheng det er mellom ulike felter i norsk u-landspolitikk; mellom bistand, finansiering og gjeld, tollspørsmål, handelspolitikk og importfremmende arbeid. Både DUH og UD bør ha et spesielt ansvar for å bidra til at det etableres en helhet i norsk u-landspolitikk.

9.9. Avsluttende merknader

Det hadde ført for langt i denne sammenheng å foreta en nærmere analyse av sektorer og produkter i de enkelte u-landenes eksport. I utarbeidelsen av enkelte tabeller har vi imidlertid brukt en del bakgrunnsstatistikk som vi antar kan komme til nytte for de som arbeider konkret med de enkelte land. Vi vedlegger derfor følgende tabeller som et rent statistikk-vedlegg:

- a) Tabell 9.16 oppgir de viktigste varegrupper i eksporten fra Norges hovedsamarbeidsland, SADCC-landene og Nicaragua.
- b) Tabell 9.17 inneholder en mer detaljert oversikt over norsk import fra hovedsamarbeidslandene, SADCC-landene, de minst utviklede land og MUL-landene enn det som finnes i offentlig statistikk.
- c) Tabell 9.18 viser MUL-landenes totaleksport og Norges totalimport fra disse land i 1985 og 1986.
- d) Til slutt følger en kort kommentar til de nevnte tabellene.

10. ØKT HANDEL GJENNOM AKTIV TRADING, FINANSIERING OG INVESTERING?

10.1. Innledning

Tiltak for økt import til Norge fra utviklingslandene har til nå hatt et beskjedent omfang. Relativt knappe ressurser har blitt kanalisert til et lite kontor, NORIMPOD, med relativt begrensede muligheter til å stimulere samhandelen i noen særlig utstrekning.¹

Vi antyder innledningsvis at denne rapporten ville anlegge enkelte mer visjonære betraktninger omkring temaet økt handel med u-landene. Dette innebærer at vi ønsker å reise en debatt om hvilke muligheter gjennom å utvide de rammene som i dag eksisterer m.h.t. importstimulerende tiltak.

Konkret vil vi ta opp til diskusjon hvorvidt ikke en bl.a. ikke burde stimulere utbyggingen av et internasjonalt handelshus som kunne spille en langt mer offensiv rolle i utviklingen av samhandelen mellom Norge og utviklingslandene. Videre er det grunn til å tro at handel i stor utstrekning følger investeringene. Hvis f.eks. en norsk regntøyprodusent etablerer seg i et utviklingsland, så vil importen til Norge av regntøy fra dette utviklingslandet ofte øke. Det *handelsstimulerende* arbeidet kunne i den sammenheng kanaliseres gjennom «venture» selskap for norske investeringer i utviklingsland. Endelig kan handel stimuleres gjennom at et apparat for finansieringen av produksjonsprosjekter utvikles.

Vi skal utdype disse idéene i det følgende. Innledningsvis er det imidlertid nødvendig å presisere at en utvidelse av det handelsstimulerende arbeidet i retninger som antydnet, vil kreve at en foruten tilførsel av ressurser, sørger for å bygge opp en organisasjon som kan ivareta slike oppgaver. Oppgaver som finansiering, kredittgarantier og investeringer hører ikke nødvendigvis inn under dagens NORIMPOD. Følgelig blir det eventuelt nødvendig å etablere klare grenser for ansvar og oppgaver innen en organisasjon som med ulike midler søker å stimulere til økt u-landshandel.

10.2. Importfremmende arbeid ved hjelp av handelshus

U-landshandel vil ofte være en spesiell type bl.a. som følge av *valutaproblemer*. Av den grunn burde en vurdere mulighetene for å stimulere u-landshandelen gjennom oppbyggingen av et internasjonalt handelshus. Betegnelsen «internasjonalt handelshus» kan dekke en stor variasjon av virksomheter. I den mest beskjedne enden av skalaen kan begrepet dekke en tradisjonell *meklerrolle*. I vår sammenheng ville det innebære at f.eks. NORIMPOD utvidet sin rolle som informasjonsspreder til også å omfatte varemekling. Foruten å koble tilbydere og etterspørrere, ville en som mekler måtte ivareta funksjoner som gikk på en rekke forretningsmessige forhold: Bidra til å organisere den fysiske distribusjon, delta aktivt i kontraktsutforming, finansiering, forsikring m.v.

På det mest ambisiøse kunne en teoretisk tenke seg et handelshus som opererer i markedet også for egen regning og risiko. Om ikke en nødvendigvis ser for seg oppbyggingen av et norsk svar på de japanske «soogoo-shoosha», bør en kunne tenke seg funksjoner som et mer integrert handelshus i u-hjelpssystemet kunne ivareta. Dette kunne bl.a. delta i virksomhet knyttet til såkalt mothandel («countertrade»). Det er et faktum at mothandel utgjør et ikke ubetydelig innslag i internasjonal handel. Varer byttes mot varer uten *direkte* «monetarisering» av bytteforholdet.

Det er mange grunner til å motarbeide denne formen for internasjonal handel. Mothandel vil ofte være en ineffektiv, byråkratisk transaksjonsform, den vil ofte medføre effektivitetstap i form av feilprising m.v. På den annen side finnes det argumenter for mothandel som et middel til å *starte opp* varebytte og overføring av teknologi fra ett land til et annet¹. I en slik sammenheng burde det være mulig å utvikle et handelshus som et instrument for «trade creation» gjennom å *identifisere* motkjøpsmuligheter. I samarbeid med bransjeorganisasjoner og private foretak burde NORIMPOD kunne spille en aktiv rolle i den sammenheng.

¹ Det presiseres at utfra de ressursrammer og den organisasjonsmessige posisjon som NORIMPOD har hatt, så har kontoret etter vår mening gjort en fullt brukbar jobb. Dette dreier seg altså ikke om en kritikk av dagens NORIMPOD, men av de rammene som foreligger.

Dette innebærer *ikke* at NORIMPOD blir et statlig u-landshandelshus. Derimot burde NORIMPOD's markedskunnskap og andre ressurser kunne benyttes aktivt i oppbygging og drift av et slikt handelshus. NORIMPOD kunne kanalisere varetilbud gjennom dette, liksom en kunne delta aktivt i oppsøking av interessante handelspartnere i utviklingslandene. *Formen på et samarbeid mellom NORIMPOD og et slikt handelshus ville selvsagt måtte diskuteres. Dersom en ble ening om en målsetting om å bidra til et u-landshandelshus eller en tilsvarende «clearing» sentral, burde imidlertid de praktiske problemene i grenselandet mellom privat virksomhet og offentlig støtte kunne løses.*

10.3. Ventureselskap som handelsfremmende tiltak

NORIMPOD har til nå flere ganger møtt det problem at u-landsvarer som potensielt kunne ha funnet veien til det norske markedet, må modifiseres eller justeres med hensyn til enkelte tekniske eller kvalitetsmessige detaljer. I mangel av teknisk utstyr i utviklingslandene for å gjennomføre slike justeringer, har varene ikke latt seg importere til Norge. I den forbindelse er det nærliggende å tenke seg at NORIMPOD går aktivt inn også på produksjonssiden på den måten at en bidrar med nødvendig kapital og teknisk utstyr. Skrittet til å anta rolle som *ventureselskap* er ikke langt. Konkret ville dette innebærer at NORIMPOD utnyttet markedskunnskap i Norge og innsikt i økonomiske og tekniske forhold på tilbudssiden i utviklingslandene til å

- a) foreta idékoblinger
- b) skaffe frem risiko-kapital
- c) organisere gjennomføringen av veldefinerte prosjekter fra finansiering til distribusjon og markedsføring.?

Dersom en aksepterer idéen om at u-landenes eksport kan stimuleres gjennom det å gå inn aktivt på finansiering og igangsetting av produksjonsapparatet, kan dette skje på to prinsipielt forskjellige måter. NORIMPOD kan gå inn i spesifiserte prosjekter og bære en potensiell høy risiko. Alternativt kan en gå mer nøytralt og indirekte inn vi kapitalmarkedene. I det siste tilfellet vil det være mulig å redusere risiko gjennom spredning på ulike prosjekter (diversifisering). Det vil også i en viss grad være mulig å danne seg et inntrykk av risiko gjennom å studere hvordan markedet priser risiko.

Det er et faktum at i de utviklingslandene som gjennom de siste årene har hatt raskest økonomisk vekst, har kapitalmarkedet spilt en sentral rolle. Den kapitaliserte verdien av børsnoterte selskaper i land som Taiwan, Malaysia og Sør-Korea er nå høyere enn den tilsvarende verdien av selskaper notert ved Oslo Børs (se figur 10.1). Og *veksten* i kapitalmarkedene har vært meget rask i de såkalte nylig industrialiserte landene (NIC's). Det er videre spådd at markedsverdien til noterte selskaper i 35 sentrale utviklingsland vil øke fra \$ 130 milliarder i dag til \$ 500-800 milliarder i løpet av 20 år.²

I flere industrialiserte land betraktes finansinvesteringer i utviklingsland med stigende interesse. Dette skyldes to forhold: Slike investeringer kan representere risikoreduksjon for investorer i industrialiserte land. Men enda viktigere: Mange forventer vekst og høy avkastning på slike investeringer. Spesielt *Japan* har i den senere tid vært aktiv i utviklingslandenes kapitalmarkeder. Den japanske regjering betrakter slike investeringer som et godt alternativ til tradisjonell u-hjelp, og mange vekstselskaper i asiatiske utviklingsland er et resultat av japansk initiativ og investering.³

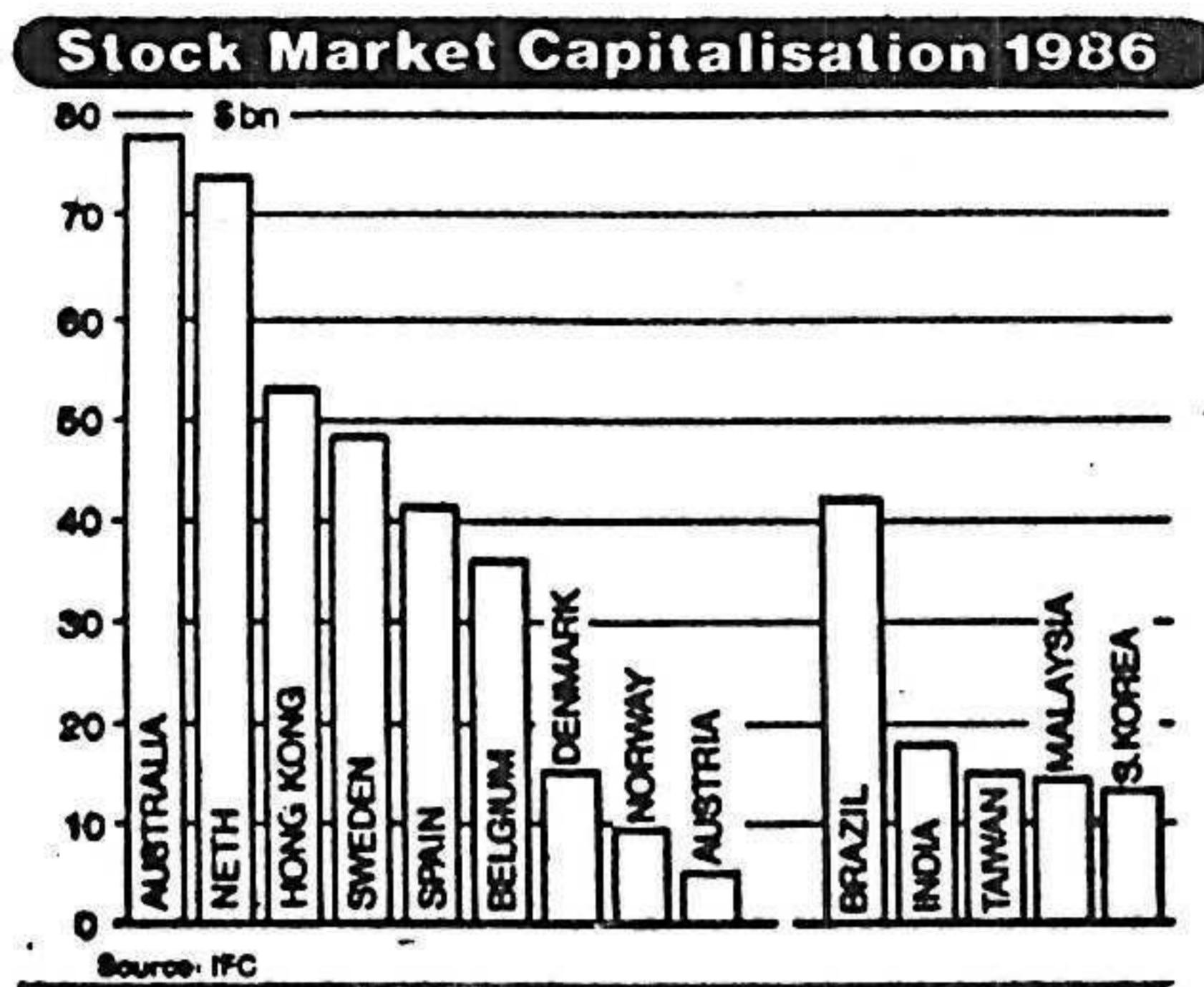
Det kan være grunn til å tenke gjennom hvorvidt en stimulering av utviklingslandenes eksport på sikt kanskje mest effektivt kan skje gjennom ressursoverføringer via disse landenes kapitalmarkeder.

¹ Se f.eks. R. Mirus & B. Yeung, «Buy-Back» in International Trade: A Rationale, *Weltwirtschaft archiv*, Heft 2, 1986, ss. 371-374.

² International Finance Corporation (under Verdensbanken) jfr. Financial Times, 11. juni 1987: «Third World markets enjoy beautiful adolescence».

³ Se Financial Times 10. juni 1987: «Stock Exchange boom predicted for Third World».

Figur 10.1: Markedsverdi ulike børser (fra Financial Times 11.6.1987).



Vedlegg

1. Brev fra DUH av 3.2.1987 om prosjektet
2. Skisse til mandat for evalueringen.
3. Spørreskjemaer med brev til aktive/potensielle importører.
4. Tabeller til kapittel 2 og 9.
5. Bestemmelser for den praktisk-kommersielle veiledning fastsatt av Handelsdepartementet 1. august 1981.
6. Litteraturliste.

VEDLEGG 1: Brev fra DUH av 3.2.1987 om prosjektet.



DET KONGELIGE DEPARTEMENT FOR UTVIKLINGSHJELP

THE ROYAL NORWEGIAN MINISTRY OF DEVELOPMENT COOPERATION

Fondet for Markeds- og Distribu-
sjonsforskning
v/ Dr. oecon Ole Gjølberg
Fredensborgvn. 24
Oslo

Vår ref. RS/AKH
Our ref.

Deres ref.
Your ref.

Dato 3.2.1987
Date

Ad: EVALUERING AV 1) "VIRKEMIDLER FOR Å FREMME UTVIKLINGS-
LANDENES EKSPORT TIL NORGE", INKLUSIV NORIMPODS VIRKSOMHET, OG
2) INVESTERINGSSTØTTE-ORDNINGENE FOR NORSK NÆRINGSLIVS
ENGASJEMENTER I UTVIKLINGSLAND.

Vi henviser til telefonsamtale i begynnelsen av januar, vedrørende ovenstående evalueringer.

Da det haster svært med å komme i gang med evalueringene, sender vi ut TOR for NORIMPOD først, mens TOR for investeringsstøtteordningene følger så snart den er ferdigbehandlet.

Likelydende brev sendes til Senter for Anvendt Forskning, Fondet for Markeds- og Distribusjonsforskning og Bedriftsøkonomisk Institutt.

Arbeidet med evalueringene bør startes opp ikke senere enn uke 10 (ca. 1. mars 1987) og skal ferdigstilles august/ september 1987.

Det forutsettes at konsulenten fremlegger tilbud som omfatter:

kommentarer til mandatet

Postadresse:
Postal address:
P.O.Box 8142 Oslo Dep.
0033 Oslo 1

Kontoradresse:
Office address:
Victoria terrasse 7
0251 Oslo 2

Telefon:
Telephone:
(02) 31 40 55

Teleks:
Telex:
74256 NORAD-N

Bankgiro:
Bank account:
6054.05.03012

Postgiro:
Postal account:
5 17 29 03

forslag til fremgangsmåte og tidsplan for gjennomføringen
av prosjektet, inklusiv fordeling av ansvarsområder på
de foreslåtte kandidater

forslag til bemanning, inklusiv curriculae vitae

kostnadsoverslag, inklusiv:

honorar pr person (timer + timerate)
reisekostnader (billettutgifter, per diem etc.)
skrivning, kopiering, trykking
andre kostnader.

Ved valg av konsulent for gjennomføring av oppdraget vil det bli
lagt vekt på en samlet vurdering av tilbudet, såvidt gjelder både
de faglige og økonomiske sider ved tilbudet.

Vi håper dere fortsatt er interessert i å komme med tilbud på en
eller begge evalueringene (når TOR for investeringstøtte-
ordningene foreligger), og at dere har folk tilgjengelig eller
kan skaffe folk som kan utføre arbeidet i det aktuelle tidsrom.

Med hilsen



Rolf Skudal

Byråsjef

Anne Karthum Hansen
Konsulent

VEDLEGG 2: Skisse til mandat for evalueringen.

norimpod.1

SKISSE TIL

MANDAT

for

EVALUERING AV "VIRKEMIDLER FOR Å FREMME UTVIKLINGSLANDENES EKSPORT TIL NORGE". INKLUSIV NORIMPODS VIRKSOMHET

1. BAKGRUNN

Det slås fast i Budsjettinnst. S. nr. 3, 1986-87 at Utenrikskomiteen "går ut fra at DUH vil legge fram for Stortinget resultatet av foretatt evaluering av næringslivsstøtten" i forbindelse med behandling av Prinsippmeldingen og Tilleggsmeldingen.

I denne forbindelse har DUH besluttet å foreta en evaluering av opplegg og gjennomføring av "Støttetiltak for å stimulere eksport fra utviklingslandene".

Det har lenge vært et politisk uttrykt ønske at utviklingslandenes varer skal utgjøre en større del av den totale norske import. Om ikke internasjonale konkurranseforhold og handelsreguleringer endrer seg i u-landenes favør, vil ikke en slik importandelsøkning kunne oppnås uten stimulering gjennom statlig medvirkning og med statlige virkemidler.

På denne bakgrunn ble det i 1977 opprettet et eget kontor, NORIMPOD, for å ta seg av tiltak knyttet til ovennevnte målsetting. Kontorets tjenester retter seg mot eksportører og produsenter i de land som omfattes av Norges generelle tollpreferansesystem for import fra utviklingsland (GSF). Norges hovedsamarbeidsland og de minst utviklede land (MUL) er prioritert, og arbeidet konsentrert om de varer som er inkludert i preferansesystemet. Virksomheten er finansiert av bistandsmidler. NORIMPOD var opprinnelig administrativt tilknyttet Handelsdepartementet, men ble fra 1.1.1984 overført til Departementet for utviklingshjelp, jfr. St. prp. nr. 1 (1983-84), tillegg nr. 1. NORIMPOD har en relativt fri stilling når det gjelder behandling av saker innen sitt arbeidsfelt, som er definert i Stortinget.

NORIMPOD's virksomhet ledes av et eget styre. Dette består av 8 personer og representerer DUH, HD, UD, bransjeorganisasjonene, Industriforbundet m.fl. Oppnevningstiden for det nå sittende

styret utløp 1. april 1984, men er blitt forlenget i påvente av Stortingets behandling av prinsippmeldingen.

NORIMPOD's aktivitet har bestått i:

- veiledning og informasjon til eksportører og produsenter i utviklingsland vedr. norske markedsforhold, samt hjelp til norske importører med å finne leverandører;
- formidling av varetilbud fra eksportører og produsenter i utviklingsland til importører i Norge
- kontaktservice; arrangere møter med norske firmaer for eksportdelegasjoner og eksportører fra utviklingsland
- organisere oppsøkende reiser til utviklingsland for å finne frem til spesielle varer / og eller innkjøp av varer som det kan være marked for i Norge.
- støtte til markedsføring. Hittil er støtten bare gitt til norske importører, men fra 1987 er ordningen utvidet til også å omfatte tiltak på produksjonssiden i utviklingsland
- arbeide for en liberalisering av handelshindringer på varer fra utviklingsland
- garantiordning for å redusere importørenes risiko for tap på grunn av forsinket levering eller mangler ved varen
- kontaktorgan i Norge for FN-organisasjonen ITC (The International Trade Center UNCTAD/ GATT) som arbeider for å fremme utviklingslandenes eksport på global basis.
- samarbeid med importveiledningskontorene i de andre nordiskeland
- sekretariat for NORIMPOD's styre.

2. MÅLSETTING

Med utgangspunkt i de offisielle målsettinger om økt import fra utvalgte utviklingsland, skal det vurderes i hvilken grad det nåværende opplegg m.h.t. retningslinjer, organisering og gjennomføring på den tilfredsstillende måte dekker disse offisielle målsettingene.

Videre skal evalueringen drøfte behovet for eventuelle forandringer i nåværende opplegg, og hvis aktuelt presentere alternative forslag til slike forandringer.

3. HOVEDTEMAER

Evalueringen av "støttetiltakene for å øke eksport fra utviklingslandene" og den dertil hørende virksomhet til NORIMPOD skal omfatte følgende temaer:

Har NORIMPOD's virksomhet bidratt til en økning av norsk import fra utviklingslandene utover det en ellers ville fått?

Er den samfunnsøkonomiske nytte for utviklingslandene av NORIMPOD's virksomhet stor nok til å rettferdiggjøre kostnadene ved ordningen (kostnader pr krone økt import, og kostnader pr ny arbeidsplass skapt i u-landene som følge av den eventuelt økte eksporten).

Er det eksisterende opplegg for organisering og administrering av NORIMPOD's virkemidler hensiktsmessige.

Med utgangspunkt i rammen for norsk næringslivsstruktur og satsningsvilje og de aktuelle u-landenes eksporttilbud skal det vurderes om det valgte opplegg og virkemidler er de mest effektive til å sikre oppnåelse av de overordnede bistandsmål.

Hvilke av NORIMPOD's aktiviteter bør opprettholdes/fjernes og/eller eventuelt endres og hvordan.

På denne bakgrunn skal evalueringen danne grunnlag for anbefalinger om mål, retningslinjer, virkemidler, organisasjon, administrasjon og bemanning av NORIMPOD i fremtiden.

4. ARBEIDSOPPGAVER.

4.1. Generelt.

Evalueringen skal:

- inkludere en gjennomgang og drøfting av målsettinger og retningslinjer for NORIMPOD-virksomheten fra offisielle dokumenter i Stortinget, Utenriksdepartementet, Handelsdepartementet og Departementet for Utviklingshjelp.
- inneholde en kartlegging av NORIMPOD's historie, systematisert på virkemidler, land og varegrupper.
- vurdere utenrikshandels-statistikkens egnethet i forbindelse med å måle import fra utviklingslandene og vurdere erfaringene med de ulike virkemidlene
- inneholde en vurdering av organisasjonsmessige og administrative sider ved NORIMPOD's virksomhet og om de virkemidlene NORIMPOD har til disposisjon er egnet til å føre frem til målsettingen for virksomheten. Erfaringene med de ulike virkemidlene blir en viktig del av evalueringen.
- anbefalinger for fremtidig opplegg

Arbeidet foreslås organisert som følger:

kartlegging av totalomfanget av aktivitetene under de ulike virkemidlene basert på tilgjengelig materiale og statistikk fra NORIMPOD

Intervjuer med representanter fra Utenriksdepartementet, Handelsdepartementet, utviklingslandenes ambassader og handelsrepresentasjoner, samt ITC (International Trade Centre) om deres erfaringer med NORIMPOD's virksomhet.

Intervjuer med et utvalg bedrifter i Norge om deres bruk av og erfaring med de ulike virkemidlene og om virkningene av disse på bedriftenes beslutninger og resultater

Feltarbeid ved et mindre utvalg prosjekter støttet av de ulike virkemidlene for å vurdere virkninger og grad av måloppfyllelse.

For utvalgsundersøkelsene er det viktig å velge slik at man oppnår størst mulig representasjon og bredde samtidig som man må søke å begrense utvalgets størrelse og geografiske spredning til et praktisk overkommelig nivå.

4.2 De enkelte virkemidlene.

For å komme frem til en samlet vurdering av "støttetiltakene" skal de enkelte virkemidler og virksomheter vurderes. Det forutsettes at det legges størst vekt på "veiledning og informasjon", "oppsøkende reiser" og "støtte til markedsføring".

For hvert av de nevnte virkemidler gjelder at konsulentene skal gi en så fullstendig oversikt som praktisk mulig over aktivitetene fordelt på:

- land
- sektor/vareslag
- bedrift
- støttebeløp

En kortfattet beskrivelse av de enkelte virkemidler samt spesielle problemstillinger evalueringen bør ta opp og analysere for hver av disse er vist i Vedlegg 1. Vedlegget utgjør en integrert del av mandatet.

5. TIDSPLAN OG RAPPORTERING

Evaluerings studien forutsettes oppstartet i mars 1987 og sluttrapport skal være oversendt innen medio august 1987.

Det forventes at konsulentene utarbeider en "inception rapport" innen en måned etter oppstartingen av prosjektet. Denne skal gi en ajourført arbeidsbeskrivelse med detaljert program for intervjuer, reiser, datainnsamling osv. Videre skal den påpeke spesielle problemer eller uforutsette begivenheter som det ikke var tatt hensyn til i tilbudets opprinnelige arbeidsplan.

Videre skal konsulentene levere en kortfattet fremdriftsrapport 15 juni, men forøvrig være ansvarlig for å holde oppdragsgiver løpende ajour om eventuelle endringer og uforutsette begivenheter.

Utkast til sluttrapport overleveres senest 15 august 1987 i 25 eksemplarer. Etter at konsulentene har mottatt oppdragsgiver kommentarer har konsulentene en frist på en måned til å ferdigstille sluttrapporten i 200 eksemplarer.

1. Veiledning

NORIMPOD gir eksportører og produsenter i utviklingsland informasjon om norske markedsforhold og veileder dem om hva som bør gjøres for å vinne innpass på det norske marked. Likeledes blir norske importører orientert om mulighetene for å importere fra utviklingsland.

NORIMPOD har i denne forbindelse utgitt brosjyrene "Guide for export to Norway" og "How to make a business offer".

Evalueringen skal søke å gi en oversikt over tid anvendt på veiledning.

Videre skal en vurdere nytten av veiledning opp mot medgått tid og andre kostnader.

Konsulentene skal komme med forslag til hvorledes nytten kan måles, som grunnlag for beslutninger om denne aktivitetens fremtid.

2. Formidling av varetilbud.

NORIMPOD mottar et stort antall varetilbud fra eksportører i utviklingsland. Disse får en standardisert behandling ved at de blir presentert i bladet "NORIMPOD KONTAKT", som utgis kvartalsvis i 4000 eksemplarer, skrives og redigeres av NORIMPOD selv.

Evalueringen skal kartlegge varetilbud fordelt på land, sektorer m.m., og innsatsen NORIMPOD bruker på dette.

Dette skal videre brukes til å vurdere ressursbruk mot nytten av denne formidlingstjenesten, og dette skal igjen danne grunnlag for beslutninger om denne virksomhetens fremtid.

3. Kontaktservice

NORIMPOD får besøk av et betydelig antall eksportører og eksportdelegasjoner fra u-land, og arrangerer møter med norske firmaer for disse. NORIMPOD blir også oppsøkt av norske firmaer som vil ha kontakt med eksportører i u-land.

Evalueringen skal så langt det er praktisk mulig kartlegge denne servicen fordelt på land, sektorer m.m., og NORIMPOD's ressursbruk på denne virksomheten.

Videre skal ressursbruken vurderes mot nytten av "kontaktservicen", for derigjennom danne grunnlag for beslutninger om denne virksomhetens fremtid,

4. Oppsøkende reiser.

NORIMPOD foretar oppsøkende reiser med norske importører til våre hovedsamarbeidsland og de minst utviklede land. Meningen med disse reisene er at det skal etableres forretningsforbindelser og foretas innkjøp. I form av målbare resultater er disse reisene utvilsomt NORIMPOD's viktigste aktivitet. Hvor stort omfang reisene skal få vil avhenge av om det kan finnes produkter som egner seg for det norske marked. I de landene som reisene er begrenset til er slike produkter ofte vanskelig å finne. På den annen side har det vist seg at det finnes interessante produkter som det ikke har vært ønskelig at NORIMPOD beskjeftiger seg med fordi de er importregulert.

NORIMPOD's oppsøkende reiser kan også ta form av såkalte "fact-finding missions" for å få kartlagt hva de enkelte av disse landene måtte ha av produkter som kan eksporteres til oss. Disse "fact-finding missions" kan føre til at det senere blir arrangert vanlige innkjøpsreiser. Dessuten kan det bli lokalisert virksomheter som har behov for bistand på produksjonssiden.

Evalueringen skal bl.a.:

Kartlegge hvorledes utvalget av eksperter og deltakere på NORIMPOD's ulike reiseaktiviteter foretas.

Vurdere hva NORIMPOD's innkjøpsreiser betyr for å stimulere til økt import fra utviklingslandene, inklusive anbefalinger for fremtidig opplegg.

Undersøke hvilken nytte de som oppsøkes i u-landene har hatt av dette i form av økt salg, profitt, øking i sysselsetting, o.l. Sammenlign denne nytten med NORIMPOD's bruk av tid og midler for å oppnå denne effekten.

Inneholde en vurdering av forskjellen på og forskjellsbehandlingen av "fact-finding missions" og "besøksreiser" med hensyn til formål, arbeidsform og økonomisk støtte.

5. Støtte til markedsføring

I bestemmelsene for NORIMPOD's virksomhet er det stipulert at denne ordningen bl.a. kan omfatte støtte til produktutvikling, utforming av emballasje og varemerke, markedsundersøkelser etc. Videre er det spesifisert at støtten fortrinnsvis gis for GSP-varer og tollfrie varer og kun omfatte varer fra våre hovedsamarbeidsland og de minst utviklede land. Det er nå aktuelt å vurdere om ikke ordningen også bør omfatte de SADCC-landene som faller utenfor disse gruppene av land. Støtten er hittil stort sett brukt til tiltak i Norge. Fra 1987 er imidlertid ordningen for støtte til markedsføring blitt utvidet til også å omfatte tiltak på produksjonssiden i utviklingsland.

Omfang og anvendelse av denne ordningen bør kartlegges, og det er behov for en vurdering av ordningens betydning og egnethet; bl.a. hvem som drar nytte av den i Norge og hvilken virkning dette har for eksportinntekter og sysselsetting i eksportlandet.

Videre bør det vurderes hva en kan oppnå gjennom støtte til produkttilpasning, og hva denne støtten bør bestå i.

6. Garantiordningen.

NORIMPOD's garantiordning har til hensikt å stimulere norske importører til å foreta direkte import fra våre hovedsamarbeidsland og de minst utviklede land ved at det gis mulighet for å kompensere importørene for en del av de tap de måtte komme til å lide ved at varene er beheftet med mangler eller blir levert for sent.

Studien skal gjennomføre en vurdering av ordningens betydning og egnethet basert på erfaringene de siste 5 årene. Det er spesielt av interesse å se om garantiordningen har ledet til lønnsomme importavtaler (for såvel eksportør som importør) og øket sysselsetting i eksportlandet utover det som ellers ville ha kommet i stand. I denne sammenheng skal evalueringen kartlegge bl.a.:

Hvordan ordningen er utnyttet

I hvilke tilfelle er det gitt garanti og utbetalt midler

Har garantiordningen ført til flere importavtaler

For hvilke varer og land kan garantier være særlig ønskelig

Har ordningen vært attraktiv nok?

7. Liberalisering.

Norsk import fra utviklingslandene hemmes ikke bare av at disse landenes produkter ofte ikke tilfredsstiller norske kvalitetskrav. En vesentlig hindring kan også være våre importrestriksjoner på områder hvor utviklingslandene nettopp har produkter som kan selges hos oss. NORIMPOD anser det som viktig å arbeide for at utviklingslandenes varer skal få lettere adgang til det norske marked. NORIMPOD er således med i det interdepartementale GSP-utvalg, og opplyser ved givne anledninger om hvordan norske importrestriksjoner vanskeliggjør arbeidet for å øke importen fra utviklingslandene.

Evalueringen skal gi en oversikt over de tollbarrierer og "non-tariff barriers" som NORIMPOD må ta spesielt hensyn til ved import fra utviklingsland og fokusere analysen på følgende:

NORIMPOD's muligheter og begrensninger til å lette importen av denne type varer til Norge (m.h.t. kvoter og tollbestemmelser)

I hvilken grad har NORIMPOD tatt initiativ til og lyktes med slike aktiviteter.

8. Forholdet til ITC

NORIMPOD er kontaktorgan i Norge for FN-organisasjonen ITC (The International Trade Centre UNCTAD/GATT) som har til oppgave å fremme utviklingslandenes eksport på global basis. Norge er et av de land som bidrar mest til denne organisasjonens drift.

Evalueringen skal vurdere NORIMPOD's deltagelse i ovennevnte har betydd, og hvilke ressurser som har gått med, og hva man bør legge vekt på i fremtiden ut fra overordnede bistandsmål.

9. Samarbeid med veiledningskontorer i de andre nordiske land.

NORIMPOD har et nært samarbeid med veiledningskontorene i de andre nordiske land. Dette samarbeidet har særlig gitt seg uttrykk i at det arrangeres felles-nordiske informasjonsseminarer.

Evalueringen skal i den grad det foreligger evalueringer eller andre relevante dokumenter om erfaringene til de andre nordiske veiledningskontorene foreta sammenligninger, for å komme med anbefalinger om NORIMPOD's videre virksomhet.

10. NORIMPOD's styre.

NORIMPOD er etablert med et styre som er oppnevnt av Handelsdepartementet. Det avholdes 8-10 styremøter i året, og som sekretariat for styret har NORIMPOD ansvar for saksforberedelse og referat i forbindelse med disse møtene. Sekretariatet utarbeider også en årsrapport for Styret.

Evalueringen bør vurdere om organisasjonsformen i fremtiden nødvendiggjør et eget styre, eventuelt størrelse og sammensetning av dette.

VEDLEGG 3: Spørreskjemaer med brev til aktive/potensielle importører.

FMD

FONDET FOR MARKEDS- OG
DISTRIBUSJONSFORSKNING

Til firmaer som har kontaktet
NORIMPOD ang. varetilbud fra
utviklingsland

Oslo, 29. mai 1987.

Vi har registrert at Deres firma er ett av dem som i perioden 1984-86 har bedt om nærmere informasjon om varetilbud fra utviklingsland som har vært annonsert i bladet NORIMPOD-kontakt.

Departementet for Utviklingshjelp har nå tatt initiativ til en evaluering av arbeidet for å fremme import fra utviklingslandene, med særlig vekt på virksomheten til NORIMPOD (Veiledningskontoret for import fra utviklingsland). Evalueringen utføres av FMD (Fondet for Markeds- og Distribusjonsforskning).

FMD vil i evalueringen legge stor vekt på å få fram importbedriftenes egne synspunkter på veiledningsvirksomheten, for på denne måten å kartlegge behovet for tjenester fra NORIMPOD's side.

Vi håper at De vil bidra til dette ved å ta Dem tid til å fylle ut vedlagte spørreskjemaer. Det ene angår spesielt formidling av varetilbud fra utviklingsland, det andre omhandler veiledningsvirksomheten mer generelt. Skjemaene kan returneres i vedlagte svarkonvolutt, helst innen 12. juni 1987. De enkelte svar blir naturligvis behandlet fortrolig. På forhånd takk !

Med vennlig hilsen

Arne Melchior
Arne Melchior

(forskningsstipendiat)

TIL BEDRIFTER SOM HAR VIST INTERESSE FOR VARETILBUD FRA
UTVIKLINGSLAND SOM ER PUBLISERT I NORIMPOD-KONTAKT.

Vi har registrert at Deres firma i perioden 1984-86 en eller flere ganger har bedt om opplysninger fra NORIMPOD ang. varetilbud fra utviklingsland som har vært annonsert i NORIMPOD-kontakt. På denne bakgrunn ber vi Dem om å svare på følgende spørsmål:

1. Fikk De tilsendt de opplysninger De hadde bedt om fra NORIMPOD ?
 Ja
 Nei
 Vet ikke
2. Inneholdt eksportørens tilbud de opplysninger De hadde behov for ?
 Ja, helt tilfredsstillende
 Ja, men noe ufullstendig
 Nei, altfor ufullstendig
3. Hvordan vurderte De tilbudet/tilbudene De fikk tilsendt ?
 Svært interessant
 Delvis av interesse
 Av liten eller ingen interesse
4. Førte tilbudet/tilbudene til at De tok kontakt med eksportøren ?
 Ja
 Nei
5. Resulterte varetilbudet/-tilbudene i noen handel ?
 Ja
 Nei

Hvis JA, oppgi verdien av den import som fant sted:

Ca. _____ (1000 kr.)

6. Andre opplysninger/kommentarer de ønsker å komme med:

Til mottakere av bladet
NORIMPOD-kontakt

FMD
FONDET FOR MARKEDS- OG
DISTRIBUSJONSFORSKNING

Oslo, 29. mai 1987.

Departementet for Utviklingshjelp har nå tatt initiativ til en evaluering av arbeidet for å fremme import fra utviklingslandene, med særlig vekt på virksomheten til NORIMPOD (Veiledningskontoret for import fra utviklingsland). Evalueringen utføres av FMD (Fondet for Markeds- og Distribusjonsforskning).

FMD vil i evalueringen legge stor vekt på å få fram bedriftenes egne synspunkter på veiledningsvirksomheten. Som ett av flere virkemidler for å oppnå dette sendes vedlagte spørreskjema ut til en del av de bedrifter/personer som mottar bladet NORIMPOD-kontakt.

Vi håper at De vil ta Dem tid til å fylle ut skjemaet og returnere det i vedlagte svarkonvolutt innen 12. juni.

På forhånd takk !

Med vennlig hilsen

Arne Melchior

Arne Melchior

(forskningsstipendiat)

PS: De enkelte svar blir naturligvis behandlet fortrolig.

1. OPPLYSNINGER OM BEDRIFTEN

a. Hva slags firma representerer De?
(Kryss av det som passer)

Grossist
Detaljist
Agent
Produsent
Annet (spesifiser).

b. Bedriftens omsetning i 1986 (eksl.MVA) _____

c. Antall heltidsansatte i bedriften: _____
(to personer på halv tid = en heltidsansatt)

d. Hvilke varegrupper er viktigst i bedriftens varetilbud?
(F. eks kolonialvarer, husholdningstekstiler, klær, jernvarer,
sportsartikler osv.)(Nummer indikerer rangering)

(1) _____ (2) _____ (3) _____

e. Driver bedriften egen import? Ja
Nei

Hvis JA, hva var verdien av denne importen i 1986?

f. Driver bedriften med import fra utviklingsland? Ja
Nei

Hvis JA, hva var verdien av bedriftens import fra u-land i 1986?

2. BEDRIFTENS BRUK AV NORIMPOD-KONTAKT

a. Mottar bedriften bladet NORIMPOD-KONTAKT regelmessig?

Ja

Nei

Vet ikke

b. Hvordan leses bladet? (Kryss av det som passer.)

Følger nøye i med hva som står der

Leser enkelte ting av interesse

Leses av og til, men tilfeldig

Blir ikke særlig lest

c. Studerer bedriften de varetilbud fra utviklingsland som publiseres i NORIMPOD-KONTAKT?

Studerer dem nøye

Ser gjennom tilbudene

Ser sjelden på tilbudene

Ser aldri på tilbudene

d. Ville bedriften ha abonnert på NORIMPOD-KONTAKT dersom det ikke hadde blitt distribuert gratis?

Ja

Nei

Vet ikke

3. BEDRIFTENS BRUK AV NORIMPODS TJENESTER

a. Har bedriften noen gang benyttet seg av NORIMPODs tjenester?

Ja

Nei NB: Hvis NEI - GÅ DIREKTE TIL PKT. 4

Hvis JA, kryss av hvilken form for tjenester som er benyttet:

- Generell veiledning fra NORIMPOD ang. u-landsimport
- Kontaktformidling med u-landseksportører på besøk i Norge
- NORIMPODs formidling av varetilbud fra u-land
- Deltatt i NORIMPODs oppsøkende reiser til u-land
- Fått støtte til markedsføring av produkter importert fra u-land
- Fått garanti under NORIMPODs garantiordning
- Annet (spesifiser): _____

b. Hvordan vil bedriften vurdere kvaliteten på de tjenester fra NORIMPOD som er benyttet?

- Svært bra
- God
- Middels
- Kritikkverdig
- Svært lite tilfredsstillende

Evt. nærmere merknader: _____

c. Har NORIMPODs tjenester hatt noen direkte innvirkning på omfanget av bedriftens u-landsimport?

Ja, vesentlig betydning

En viss betydning

Liten eller ingen betydning

4. SAMMENSETNINGEN AV NORIMPODS TJENESTER

Er det visse typer tjenester/aktiviteter bedriften savner hos NORIMPOD eller ønsker skal bli endret eller utviklet?

Ja

Nei

Vet ikke

Hvis JA, spesifiser: _____

5. HINDRINGER FOR ØKT IMPORT FRA UTVIKLINGSLANDENE

Hva anser De er de viktigste hindringer for å øke importen fra utviklingslandene? (Kryss av det som passer)

	Svært viktig	Viktig	En viss betydn.	Lite viktig	Vet ikke
Dårlig varekvalitet i u-land	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dårlig design på u-landsvarer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leveringsusikkerhet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Begrenset varetilbud i u-landene	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geografisk avstand til leverandører	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Høye transportutgifter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Importfirmaene er for små til å operere i fjerne u-landsmarkeder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
For liten innsats fra myndighetene, for dårlige støtteordninger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Høye tollsatser	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kvoterestriksjoner og andre handelshindringer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Varene i u-landene er egentlig ikke så mye billigere	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mange praktiske problemer når man skal importere fra u-land	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

VEDLEGG 4: Tabeller til kapittel 2 og 9.

**Tabell 2.1: IMPORTVERDI I 1000 KR. FOR VAREGRUPPER
DER NORIMPOD HAR VÆRT AKTIVT INVOLVERT.**

LAND	VAREGRUPPE			IMPORT I:			
				1981	1983	1986	
205 Botswana	5306	100	Ullgarn	0	0	36	
276 Kenya	0801	400	Avokattpærer etc.	138	283	451	
	0809	100	Meloner	0	0	64	
	0809	900	Andre friske frukter	3	53	184	
	0603	001	Avskårne blomster	0	17	28	
	0603	002	Avskårne blomster	1860	1325	6065	
	0604	904	Friske eller tørkede plantedeler	0	1	37	
	281 Lesotho	5310	202	Kamgarn av ull	10	127	43
299 Mali	0801	400	Mango etc.	33	512	464	
410 Bangladesh	4202	998	Div. vesker, reiseeffekter	53	7	25	
	4603	009	Kurvmakerarbeider	43	94	235	
424 Sri Lanka	0801	600	Kokosmasse	360	1452	810	
	2006	209	Kons. ananas	0	0	142	
	0902	000	Te	1118	1155	1974	
	0602	012	Levende blomster/planter	44	37	59	
	0602	017	Urteaktige planter	151	253	438	
	SITC	652	Bomullsvevnader	768	1476	379	
	5009	000	Vevnader av silke	0	18	52	
	8306	100	Statuetter o.a. pyntegjenst.	1	0	32	
	4202	899	Div. reiseeffekter	0	0	203	
	4909	000	Illustrerte postkort etc.	0	5	26	
	9703	900	Leketøy, ikke av plast	32	137	67	
	444 India	4102	404	Behandlet kalveskinn	523	753	3864
		6405	310	Nåtlinger (til fottøy)	7890	4894	2768
		5009	000	Vevnader av silke	344	516	1836
		5810	000	Broderier som bånd, metervare etc.	74	95	434
5801		100	Knyttede golvtepper av ull	1793	1901	3100	
5801		500	Knyttede golvtepper, ikke av ull	122	196	1177	
5802		300	Vevde tepper av ull	805	1360	2572	
5802		500	Tuftede tepper av synt. mat.	24	78	289	
5802		901	Andre tepper av bomull	824	690	1215	
8203		499	Andre fastnøkler	492	20	340	
4202	210	Håndvesker av lær	236	430	2622		
	915	Håndvesker av andre mat.	124	98	228		
	5801	100	Knyttede golvtepper av ull	130	346	872	
528 Nepal	9705	209	Karnevalsart., julepynt o.l.	0	12	31	
534 Pakistan	6202	310	Håndklær av bomull	861	1777	12385	
	5801	100	Knyttede golvtepper av ull	2897	4896	6740	
	4202	998	Div. reiseeffekter	27	270	337	
Sum A				21780	25284	52624	

FORTS.:

VAREGRUPPER DER NORIMPOD HAR VÆRT INVOLVERT, MEN IKKE SÅ AKTIVT OG DIREKTE SOM FOR DE OVENSTÅENDE:

LAND	VAREGRUPPE			1981	1983	1986
205 Botswana	1602	101	Storfekjøtt	0	603	1700
	6202	720	Andre gardiner/utstyrsvarer	0	0	53
276 Kenya	4603	003	Kurver o.l.	5	0	197
	4603	009	Andre kurvmakerarbeider	8	32	30
410 Bangladesh	5009	000	Vevnader av silke	0	0	88
	SITC	84	Klær og tilbehør til klær	84	389	27415
444 India	5710	001	Sekkelerret av jute o.l.	865	415	501
	6202	110	Sengelinnet av bomull	7996	5862	13380
	6202	790	Div. utstyrsvarer	21	29	1197
	5802	909	Andre tepper	293	666	2077
	8306	100	Statuetter o.a. pyntegjenst.	1350	1324	793
528 Nepal	7116	009	Andre smykkevarer	398	507	1844
	6102	550	Bomullsbluser	2	57	719
534 Pakistan	6202	110	Sengelinnet av bomull	0	202	5528
	9017	909	Div. medisinske app.	386	367	522
	9706	410	Fotballer, handballer etc.	2273	4781	9329
	9706	490	Andre baller	98	287	654
664 Nicaragua	0801	200	Bananer	0	0	1187
Sum B				13779	15521	67214
Sum A + B				35559	40805	119838

NOTER TIL TABELLEN:

Kilder:

Varegruppene er utvalgt på grunnlag av at tabell 9.17 A og 9.17 B er gjennomgått i samarbeid med NORIMPOD for å ta ut de aktuelle kategorier. Statistikken er basert på gjennomgang av materiale fra Statistisk Sentralbyrå. For en del varegrupper har det vært endringer i klassifiseringen i løpet av perioden, slik at varenumrene i 1981 og 83 er forskjellige fra det som er oppgitt i tabellen. Dette er:

$6202.720 = 6202.721 + 6202.729$
 $6202.110 = 6202.152 - 156$
 $6202.790 = 6202.792 - 799$
 $5802.500 = 5802.002 + 5802.500$
 $5802.300 = 5802.301 + 5802.309$
 $4202.998 = 4202.999$
 $4102.404 = 4102.303 + 4102.304$
 $5810.000 = 5810.003 + 5810.004 + 5810.008$
 $6202.310 = 6202.351 - 356$

For enkelte varegrupper har endringene i tolltariffen vært så omfattende at en sammenlikning over tid ikke har vært mulig. Disse varegrupper er derfor utelatt. Dette gjelder 5802.101 - Andre golvtepper av ull (for India), samt bomullsvevnader, pos. 5509. Bomullsvevnader er derfor utelatt for India og Pakistan. For Sri Lanka har NORIMPOD vært inne i bildet for en så stor del av denne posisjonen (ca. 2/3) at vi har funnet det riktig å bruke SITC gruppe 652 som en akseptabel tilnærming.

Enkelte varegrupper er også utelatt fordi de ikke har egne tollposisjoner og det dermed ikke fins tilfredsstillende statistikk. Dette gjelder klær av silke m.h.t. India og Bangladesh.

**Tabell 2.2: VARETILBUD FRA UTVIKLINGSLAND MOTTATT
AV NORIMPOD I PERIODEN 1980-1986**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Antall mottatt	1540	1430	1770	1553	1212	1413	1763
Publisert i NORIMPOD-kontakt	656	591	700	599	357*	403	431
I prosent av antall mottatte tilbud	43	41	40	39	29	29	24
Antall eksportører som har fått tilbud publisert	655	591	697	493	357	403	431

* Det kom i 1984 bare ut 3 nummer av NORIMPOD-kontakt.

Kilde: NORIMPODs årsrapporter 1980-86.

**Tabell 2.3: VARETILBUD FRA UTVIKLINGSLAND. LANDFORDELING
FOR DE EKSPORTØRER SOM HAR FÅTT TILBUD PUBLISERT
I NORIMPOD-KONTAKT. Prosentvis fordeling**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
<i>Hovedsamarbeid + MUL-land</i>	71	60	62	64	65	67	61
- Bangladesh	7	7	3	2	2	3	4
- India	41	27	29	39	38	39	37
- Kenya	3	1	1	1	3	4	2
- Pakistan	16	15	20	15	17	15	12
- Sri Lanka	3	6	4	3	1	3	3
- Andre MUL-/hovedsamarbeidsland	2	4	4	3	1	3	3
<i>Andre u-land</i>	29	40	38	36	35	33	39
- Brasil	1	7	5	5	2	3	5
- Singapore	5	4	8	3	3	2	2
- Thailand	4	5	3	2	4	4	4
- Tyrkia	8	10	9	9	8	6	6
- Øvrige	11	14	13	17	18	18	22
Sum	100	100	100	100	100	100	100
Antall	655	591	697	493	357	403	431

**PROSENTFORDELING FOR HOVEDSAMARBEIDSLAND OG DE MINST
UTVIKLEDE LAND**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Hovedsamarbeidsland	70	57	58	60	63	65	60
MUL-land	9	11	7	6	3	6	6

(Tallene «overlapper» fordi enkelte hovedsamarbeidsland også er MUL-land).

Utregnet på grunnlag av NORIMPODs årsrapporter 1980-86.

Tabell 2.4: VARETILBUD FRA UTVIKLINGSLAND PUBLISERT I NORIMPOD-KONTAKT. Prosentvis fordeling på varegrupper

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Akvariefisk/planter	-	1	-	-	-	-	-
Bildeler og rekvisita	1	1	1	1	2	2	1
Blomster og planter	1	1	-	-	-	-	2
Bygningsartikler	4	3	2	2	2	5	2
Huder og skinn, skinnklær og sko	9	6	6	6	5	5	3
Leketøy og hobbyartikler	1	1	1	1	-	2	1
Maskiner og apparater, verktøy og instrumenter	6	4	7	6	9	7	5
Medisinske artikler	3	3	4	4	8	4	3
Musikk, stereo, radio og TV	1	1	1	-	1	1	-
Møbler og komponenter	3	3	3	1	2	2	2
Nærings- og nytelsesmidler	12	16	14	16	14	13	14
Porteføljeartikler	4	4	3	3	3	4	4
Presangartikler	10	7	9	6	7	6	5
Smykker og bijouteri	4	2	3	3	3	3	5
Sportsartikler	4	4	5	5	5	4	4
Tekstiler	18	21	20	21	12	20	17
Tepper og matter	7	6	5	5	6	6	4
Diverse	12	16	16	20	21	16	28
Sum	100	100	100	100	100	100	100
Antall totalt	1132	913	1074	759	459	545	576

Kilde: NORIMPODs årsrapporter 1980-86.

Tabell 2.5: NORIMPOD'S GARANTIORDNING: INNVILGEDE SØKNADER 1981-86

År	Antall søknader	Produkter	Beløp (1000 kr.)
1981	2	Kokosmasse, solsikkefrø	303
1982	14	Fotballer, kokosmasse, solsikkefrø, fåretarmer, håndklær, undertøy	1.646
1983	13	Dukker, meterverar, kniver, skinn, bomullsfiller, fotballer, mohairgarn, te, håndklær, nåtlinger	1.592
1984	33	Duker, klær bomullsstoffer, nåtlinger, håndvevede og håndknyttede tepper, håndklær, lommekniver, skinnvesker, skinn, smykker, knivblad	4.577
1985	7	Skinnklær, bomullsstoffer, sengesett, møbler, skjorter og fotballer	2.192
1986	35	Skinnklær, bomullsstoffer, håndklær, nåtlinger, hermetisk ananas, gensere, skinnklær, silke, fotballer/tennisracketter, bluser, sengetøy	11.905

Kilde: NORIMPODs årsrapport for 1986.

Tabell 2.6: NORIMPOD'S OPPSØKENDE REISER 1980-86

År	Land	Viktigste produkter
1986	India	Metervarer, utstyrsvarer og klær i silke og bomull
Se anm.	Pakistan	Håndknyttede tepper
	India/Nepal	Håndknyttede/vevede tepper
	Bangladesh	Messingvarer, kurvmøbler, kurvarbeider, håndarbeidede varer i jute
	Pakistan	Håndklær, metervarer, utstyrsvarer av bomull
	Sri Lanka	Håndvevede bomullsstoffer
	Kenya	Lær
1985	Maldivene	Hermetisk tunfisk
	Sri Lanka	Håndvevede bomullsstoffer, utstyrsvarer
	Pakistan	Håndklær, metervarer, utstyrsvarer av bomull, håndknyttede tepper
	India	Håndknyttede/vevede tepper, veggtepper, silkestoffer
	Nepal	Håndknyttede tepper
	Bangladesh	Klær, lærvarer, kurvmøbler, husflidsvarer, duker etc.
	[Nicaragua deltakelse i delegasjon]	Bananer, kaffe, tobakk, bomull, sesamfrø
1984	Pakistan	Vannbøffelhud (til møbelindustrien)
	Bangladesh	Jutevarer, tekstiler og klær
	Sri Lanka	Håndvevede bomullsstoffer til møbelstoffer, dekor etc.
	India Nepal	Håndknyttede/vevede tepper
1983	Sri Lanka (4 reiser)	Håndvevede bomullsstoffer og utstyrsvarer
	Botswana	Kurver
	Lesotho	Mohairgarn
	Etiopia	Kurver, håndvevede tepper
	Pakistan	Tepper, håndklær, metervarer
1982	Sri Lanka (3 reiser)	Håndvevede bomullsstoffer
	Malawi	Solsikkefrø
	Nepal	Håndvevede tepper, huder/skinn, husflidsvarer

Forts.

Tabell 2.6 forts.

År	Land	Viktigste produkter
	Pakistan	Kirurgiske instrumenter, tekstilvarer
1981	Bangladesh	Juteprodukter
	Sri Lanka	Håndvevede bomullsstoffer
1980	Malawi	Peanøtter
	Sri Lanka	Håndvevede bomullsstoffer, batikk
	Pakistan	Kirurgiske instrumenter
	India	Ubehandlede bomullsstoffer

(I tabellen er utelatt seminarene i 1986 i Zimbabwe og Zambia som også fungerte som «fact-finding missions»).

Tabell 2.7: NORIMPOD'S BUDSJETTER OG TOTALREGNSKAP 1980-86

	I		II		III		IV	
	Lønn/ godtgjørelser		Varer/tjenester unntatt prosjekt midler		SUM I + II		Prosjektmidler	
	Budsjett	Regnskap	Budsjett	Regnskap	Budsjett	Regnskap	Budsjett	Regnskap
1980	598	432	315	197	913	629	370	546 ¹
1981	850	490	575	305	1425	795	825	475
1982	972	682	635	475	1607	1157	1265	757
1983	1064	764	700	498	1764	1262	1418	1388
1984	1122	892	730	679	1852	1571	1660	1563
1985	1205	1223	700	680	1905	1903	1899	1628
1986	DUH		DUH		DUH	²	3000 ³	1223
1987	DUH	-	DUH	-	DUH	-	6777 ⁴	-

¹ Overskridelser på kr. 200.000 tillatt mot andre innsparinger.

² I årsrapporten for 1986 er oppgitt utgifter som beløper seg til kr. 1.841.000.

³ Av dette er 2 mill. kr. ordinær bevilgning, mens 1 mill. kr. ble overført NORIMPOD etter at bevilgningene til import av u-landssukker til beredskapslager ble redusert fra 2 til 1 mill. kr.

⁴ Av dette er 1.777.000 kroner overført fra 1986 som følge av at de ikke ble brukt.

Kilde: NORIMPOD's årsrapporter 1980-86.

I tillegg til disse midlene kommer garantifullmaktene.

**Tabell 9.1: Hovedgrupper av utviklingsland:
Utvikling i %-andeler av verdens eksport (f.o.b.).**

	1970	1975	1980	1985
Verden	100	100	100	100
U-landene (inkl. Kina)	19.1	25.4	29.5	25.3
U-land i Amerika	5.5	5.2	5.5	5.4
U-land i Afrika	4.1	4.1	4.7	3.2
- Nord-Afrika ¹	1.6	1.8	2.3	1.5
- Resten	2.4	2.3	2.4	1.7
U-land i Asia (inkl. Kina)	8.9	15.5	18.7	16.0
- Vest-Asia ²	3.4	9.4	10.5	5.4
- Resten	5.5	6.1	8.1	10.6
Andre u-land	0.7	0.6	0.7	0.7
Norges hovedsamarb.land	1.7	1.1	0.8	0.8
- I Afrika	0.6	0.3	0.2	0.1
- I Asia	1.1	0.7	0.6	0.6
De minst utviklede land	0.8	0.4	0.4	0.4

Noter:

¹ Algerie, Marokko, Tunis, Egypt, Libya, Sudan.

² Bahrain, Kypros, Nord-Yemen, Iran, Irak, Jordan, Kuwait, Libanon, Oman, Qatar, Saudi-Arabia, Syria, Tyrkia, Emiratene, Sør-Yemen.

Tabellen er beregnet på grunnlag av UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, 1986 Supplement, tabellene 1.1, 1.2, 1.3.

Tabell 9.2: Fordelingen av u-landenes samlede eksport på de ulike hovedgrupper av u-land. %-andeler basert på eksport f.o.b.-verdier.

	1970	1975	1980	1985
U-landene (inkl. Kina)	100	100	100	100
U-land i Amerika	28.9	20.5	18.6	21.4
U-land i Afrika	21.2	16.1	15.9	12.6
- Nord-Afrika	8.5	7.1	7.7	6.1
- Resten	12.7	9.0	8.2	6.6
U-land i Asia (m/Kina)	46.3	61.0	63.2	63.3
- Vest-Asia	17.6	37.1	35.7	21.5
- Resten	28.8	23.8	27.6	41.8
Andre u-land	3.6	2.4	2.3	2.6
Norges hovedsamarb.land	8.9	4.2	2.8	3.1
- I Afrika	2.9	1.4	0.7	0.5
- I Asia	6.0	2.8	2.2	2.6
De minst utviklede land	4.1	1.6	1.3	1.5

Noter og kildehenvisning: Som i tabell 9.1.

Tabell 9.3: viser hvordan u-landenes totaleksport av de ulike hovedgrupper av varer var fordelt på de ulike grupper av u-land i 1970 og 1984, samt u-landenes andel av verdenseksporten av de ulike varegrupper.

	Matvarer SITC 0+1+22+4		Jordbruks- råvarer SITC 2-22,27,28		Malmer, metaller SITC 27+28 +67+68		Brensels- stoffer SITC 3		Industri- varer SITC 5+6+7+8 -67,68	
LANDGRUPPE	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984
U-land i Amerika	49.3	50.6	18.4	16.2	43.9	45.4	23.6	20.4	18.7	15.1
U-land i Afrika	24.1	12.3	23.9	15.3	31.6	14.3	22.1	20.6	8.9	2.6
U-land i Vest-Asia	4.3	5.0	7.5	4.6	1.9	7.6	48.8	43.1	5.1	6.2
Andre as. u-land	20.9	30.7	49.9	63.1	19.4	29.9	5.5	15.9	67.3	76.0
U-land i Oceania	1.5	1.4	0.3	0.9	3.1	2.8	0.0	0.0	0.1	0.1
U-landene totalt	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
U-landenes andel av verdenseksporten	31.8	30.8	30.2	25.7	18.7	18.8	63.5	57.1	5.2	13.1

Beregnet på grunnlag av tabellene A2 - A10 i UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986.

Tabell 9.4: Eksporten fordelt på hovedgrupper av varer, for de ulike grupper av utviklingsland, for 1970 og 1984.

	Matvarer SITC 0+1+22+4		Jordbruks- råvarer SITC 2-22,27,28		Malmer, metaller SITC 27+28 +67+68		Brensels- stoffer SITC 3		Industri- varer SITC 5+6+7+8 -67,68	
LANDGRUPPE	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984	1970	1984
Utviklingslandene	26.5	13.8	10.0	3.6	13.6	5.5	33.4	45.6	16.3	30.1
U-land i Amerika	41.0	28.7	5.8	2.4	18.7	10.3	24.7	38.3	9.5	18.6
U-land i Afrika	29.1	12.8	10.9	4.2	19.6	5.9	33.7	70.8	6.6	5.9
U-land i Vest-Asia	5.9	3.0	3.9	0.7	1.4	1.8	84.5	86.0	4.3	8.2
Andre as. u-land	21.2	10.8	19.0	5.9	10.1	4.2	7.1	18.6	41.9	58.5

Kilde: UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986, tabell 3.2.

Tabell 9.5: Vekstrater for eksporten av de ulike hovedgruppene av varer, for de ulike gruppene av u-land.

Gjennomsnittlig vekst i perioden 1970-1984, for eksporten i løpende priser f.o.b.

	Matvarer råvarer SITC 0+1+22+4	Jordbruks- metaller SITC 2-22,27,28	Malmer, stoffer SITC 27+28 +67+68	Brensels- varer SITC 3	Industri- varer SITC 5+6+7+8 -67,68	Alle
LANDGRUPPE						
U-land i Amerika	11.4	7.4	9.5	17.9	19.9	14.2
U-land i Afrika	6.0	5.0	3.2	18.5	11.6	12.4
U-land i Vest-Asia	12.5	4.6	20.4	18.1	23.5	17.9
Andre as. u-land	14.3	10.2	12.6	28.4	22.8	19.9
Alle u-land	11.2	8.4	9.2	19.1	21.7	16.5
OPEC-medlemmer	7.7	8.4	11.0	17.9	23.9	17.4
Andre u-land	11.4	8.4	9.1	23.7	21.6	16.0

Kilde: UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986, tabell 3.2, side 74-89.

Tabell 9.6: viser hvor stor andel av u-landenes eksport som gikk til u-land, i-land, EF, EFTA og USA i 1970 og 1984.

(I prosent av totaleksporten fra hver av gruppene av u-land).

		U-land	I-land	EF	EFTA	USA
Alle u-land	1970	19.8	72.4	33.9	3.0	18.0
	1984	28.3	65.1	20.4	1.9	23.4
U-landene unntatt OPEC	1970	20.0	70.9	29.3	3.5	22.7
	1984	27.5	63.6	16.7	1.9	30.4
U-land i Amerika	1970	19.1	74.2	26.3	3.3	32.4
	1984	24.5	65.5	16.0	1.8	37.3
U-land i Afrika	1970	10.7	81.2	61.2	4.3	6.7
	1984	13.1	81.5	52.8	3.3	14.9
U-land i Vest-Asia	1970	20.2	70.0	38.3	3.1	2.2
	1984	37.4	58.4	21.8	2.0	4.3
U-land i Sør- og Sørøst-Asia	1970	28.5	63.7	17.0	1.5	23.1
	1984	30.7	63.1	11.0	1.4	29.0

Kilde: UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986, tabell 3.2, side 74-89.

Tabell 9.7: viser hvor store andeler av u-landenes eksport av de ulike varegruppene som gikk til EFTA i 1970 og 1984.

		Mat-varer	Jordbr. råvarer	Malmer metall	Brensel stoffer	Industr. varer	Alle varer
Alle u-land	1970	3.2	3.0	3.1	2.5	3.5	3.0
	1984	2.4	2.8	1.0	1.6	2.2	1.9
U-landene unntatt OPEC	1970	3.4	3.2	3.3	4.9	3.6	3.5
	1984	2.5	3.1	1.0	0.7	2.3	1.9
U-land i Amerika	1970	3.9	2.5	4.4	2.2	2.3	3.3
	1984	3.1	4.2	1.1	1.0	1.8	1.8
U-land i Afrika	1970	4.0	5.7	3.2	2.7	14.5	4.3
	1984	3.3	7.0	2.0	3.4	1.4	3.3
U-land i Vest-Asia	1970	4.2	8.3	6.2	2.8	3.1	3.1
	1984	4.1	8.6	2.1	1.6	4.8	2.0
U-land i Sør- og Sørøst-Asia	1970	0.6	1.2	0.3	0.7	2.5	1.5
	1984	0.8	1.0	0.2	0.0	2.1	1.4

Kilde: UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986, tabell 3.2.

Tabell 9.8: U-landenes andel av totalimporten for ulike industriland i 1986, samt disse landenes per capita-import fra u-landene samt de ikke oljeproduserende u-land i 1986.

Land	U-landsimportens andel av totalimporten		Per capita-import fra samtlige utviklingsland		Per capita-import fra de ikke oljeproduserende u-land	
	(%)	Rang	US\$	Rang	US\$	Rang
USA	29.7	2	482	7	399	6
Canada	8.7	18	286	15	246	15
Australia	17.4	9	263	16	216	16
Japan	47.1	1	498	6	287	12
New Zealand	13.6	12	252	18	187	19
Østerrike	12.1	13	429	8	350	9
Belgia/Luxemburg	11.1	15	743	2	568	1
Danmark	12.0	14	539	3	469	4
Finland	9.5	17	296	14	260	14
Frankrike	17.8	8	418	11	295	10
Vest-Tyskland	18.3	7	538	4	476	3
Island	4.4	22	207	21	203	17
Irland	6.4	21	208	20	200	18
Italia	24.2	4	426	9	263	13
Nederland	15.3	10	802	1	523	2
Norge	8.0	20	391	12	371	7
Spania	27.9	3	253	17	154	20
Sverige	11.0	16	425	10	365	8
Sveits	8.2	19	527	5	435	5
Storbritannia	15.2	11	340	13	295	10
Hellas	21.5	5	246	19	114	21
Portugal	20.4	6	196	22	112	22
Industrilandene	21.9		455		341	
EF	17.7		430		316	

Noter til tabellen: Se etter tabell 9.9.

Tabell 9.9: U-landsimporten i prosent av bruttonasjonalproduktet (BNP) for 22 industriland i 1985.

Land	Samlet u-landsimport		Import fra de ikke olje- produserende u-land	
	(%)	Rang	(%)	Rang
USA	2.95	16	2.40	15
Canada	2.06	21	1.66	22
Australia	2.51	19	1.88	21
Japan	5.39	7	2.50	13
New Zealand	4.19	12	3.17	10
Østerrike	4.77	9	3.42	8
Belgia/Luxemburg	7.99	5	5.91	1
Danmark	4.29	11	3.38	9
Finland	2.68	18	1.94	19
Frankrike	4.68	10	2.81	12
Vest-Tyskland	4.86	8	3.50	7
Island	1.90	22	1.90	20
Irland	3.91	13	3.74	6
Italia	8.09	4	4.22	4
Nederland	9.76	2	5.56	2
Norge	2.37	20	2.13	17
Spania	7.43	6	4.02	5
Sverige	2.95	16	2.41	14
Sveits	3.05	15	2.13	17
Storbritannia	3.79	14	3.11	11
Hellas	8.64	3	2.29	16
Portugal	12.00	1	5.32	3
Industrilandene	4.08		2.73	
EF	5.71		3.61	

Noter: Se neste side.

Noter til tabell 9.8 og 9.9:

Kilder: Tabellene er utarbeidet på grunnlag av IMF: Direction of trade statistics, Yearbook 1987, samt befolkningsdata og BNP-data fra World Bank Atlas 1987.

Anmerkninger: Tall for Canada og Australia er basert på f.o.b.-data, resten er basert på c.i.f. IMF's u-landsdefinisjon skiller seg fra den som brukes i norsk statistikk, bl.a. ved at Hellas og Portugal, samt de østeuropeiske landene Polen, Ungarn og Romania er inkludert. Tallene for Norge vil derfor avvike litt fra de som kan beregnes på grunnlag av SSB's statistikk for u-landsimporten. For å få et riktig sammenlikningsgrunnlag er IMF's tall benyttet.

Ettersom Hellas og Portugal i IMF-statistikken er definert som u-land, er disse ikke inkludert i *industrilandsgjennomsnittet* som tabellene inneholder. Vi har likevel tatt med disse to land i tabellene ettersom de er medlemmer av EF.

Ettersom vi ikke har befolkningsdata for alle land fra 1986, er per capita-beregningene i tabell 9.8 basert på befolkningstall fra 1985. Vi antar at unøyaktigheten som oppstår på grunn av dette er meget begrenset, og har derfor valgt å bruke de ferskeste handelstallene, dvs. fra 1986.

Som *oljeproduserende u-land* regnes i IMF-statistikken med følgende land: Algerie, Indonesia, Iran, Irak, Kuwait, Libya, Nigeria, Oman, Qatar, Saudi Arabia, De Forente Arabiske Emirater og Venezuela. Disse land er m.a.o. utelukket i kolonnene for de ikke oljeproduserende u-land.

Tabell 9.10: Sammenlikning av utviklingslandenes andeler av verdenseksporten for de ulike hovedvaregruppene med de tilsvarende andeler i Norges import. Prosentandeler basert på eksporttall for 1984 og importtall for 1986.

Landgruppe	Norge/ Verden	Mat- varer	råvarer	Jordbr. met.etc.	Malmer, stoffer	Brensels- varer	Industri- varer	Alle
Alle	Norge	28.7	4.8	12.2	4.0	4.7	6.8	
u-land	Verden	30.8	25.7	18.8	57.1	13.1	25.3	
U-land	Norge	20.9	1.1	6.9	0.8	0.3	2.2	
i Amerika	Verden	15.6	4.2	8.5	11.6	2.0	6.0	
U-land	Norge	2.8	0.5	4.5	1.1	0.0	0.6	
i Afrika	Verden	3.8	3.9	2.7	11.8	0.3	3.3	
U-land	Norge	4.6	3.2	0.6	2.1	4.2	3.8	
i Asia	Verden	11.0	17.4	7.1	33.7	10.8	15.2	

Tallene for u-landenes eksport er beregnet på grunnlag av tabell A2-A10 i UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986.
Tallene for Norge er basert på statistikk fra Statistisk Sentralbyrå.

NB! Tallene er ikke helt sammenliknbare fordi UNCTAD-statistikken inkluderer Tyrkia men ikke Kina i u-landsgruppen i Asia (og u-landene samlet). I den norske statistikken er det omvendte tilfelle; Kina er tatt med mens Tyrkia er utelatt. Kina sto i 1984 for 1.3% av verdens eksport, Tyrkia hadde en andel på 0.4 %. På tross av dette problem skulle tabellen ovenfor være tilfredsstillende for det formål det her er snakk om.

Tabell 9.11: Sammensetningen av Norges import fra utviklingslandene, sammenliknet med sammensetningen av u-landenes totaleksport, med brenselsstoffer (SITC 3) holdt utenfor. Basert på tall for u-landenes eksport i 1984, og norsk import i 1986.

Forklaring: Prosentatsene i tabellen er ikke av den samlede eksport/import, men prosentatser av eksport/import minus brenselsstoffer (SITC 3). Dette gir et mer meningsfylt sammenlikningsgrunnlag.

Landgruppe		Matvarer	Jordbruks- råvarer	Malmer, min., metaller	Industri- varer
Alle	Norge	28	2	16	55
u-land	Verden	26	7	10	57
U-land	Norge	62	1	27	10
i Amerika	Verden	48	4	17	31
U-land	Norge	30	2	63	5
i Afrika	Verden	44	14	21	21
U-land	Norge	8	2	1	89
i Asia	Verden	14	7	6	72

U-landstallene er beregnet på grunnlag av tabellene A2-A10 i UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986. Tallene for Norge er beregnet på grunnlag av statistikk fra Statistisk Sentralbyrå.

Definisjonen av de ulike varegrupperingene er som i tabell 9.3-9.5. Ved prosenteringen er SITC gruppe 9 (varer ikke gruppert etter art.) holdt utenfor.

Tabell 9.12: U-landenes andel av verdenseksporten for en del sentrale «u-landsvarer», samt u-landenes andel av Norge totalimport av de samme varegrupper.

SITC betegnelse	U-landenes andel av:		
	Verdens eksport	Norges import	Norsk klass.
<i>MATVARER ETC.</i>			
041 Umalt hvete	8.0	27.5	
042 Ris	52.2	16.6	
044 Umalt mais	15.3	29.1	
051 Fersk frukt, nøtter	43.2	47.1	
053 Kons. frukt etc.	38.6	31.3	
061 Sukker og honning	71.8	5.9	
071 Kaffe	90.3	88.4	
072 Kakao	76.2	55.9	
074 Te og mate	83.6	10.4	
081 Dyrefor	34.3	9.6	
121 Tobakk, ubearbeidd	47.5	35.0	
421 Planteoljer, bløte	32.7	21.2	
422 Planteoljer, ikke bløte	84.3	44.6	
<i>JORDBRUKSRÅVARER</i>			
231 Rå el. syntetisk gummi	41.0	24.6	CCCN4001/02
242 Tømmer	40.4	0.2	246, 247
243 Trelast	18.7	3.8	248
263 Bomull	41.4	1.2	
292 Vegetabiliske råvarer	25.9	14.5	
<i>MALMER, MINERALER ETC.</i>			
271 Rå gjødningsstoffer	67.8	34.2	
283 Ikke jernh. metallmalm	57.4	29.5	
<i>BEARBEIDDE VARER I.E.N.</i>			
611 Lær	32.1	4.6	
631 Finer etc.	42.4	10.8	634
651 Tekstilgarn og tråd	25.5	8.2	
652 Vevet metervare av bomull	33.1	13.7	
653 Andre metervarer	23.7	3.0	
657 Golvtepper, tapisserier	31.8	6.8	659
661 Sement, byggevarer	27.3	1.0	
667 Perler, edelsteiner	16.3	2.2	
<i>METALLER</i>			
681 Sølv og platinametaller	20.8	0.0	
682 Kopper	34.4	0.2	
684 Aluminium	16.2	9.6	
687 Tinn	87.4	11.7	
<i>FORSKJELLIGE FERDIGE VARER</i>			
821 Møbler	14.2	1.8	

Tallene i kolonne 1 er fra UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986, og gjelder et gjennomsnitt for 1982-83.

Tallene i kolonne 2 er beregnet på grunnlag av Statistisk Sentralbyrå: Utenrikshandel 1985, hefte II, tabell 17, med unntak av de tall som er oppgitt på 2-sifret SITC-nivå - disse er hentet fra en egen utkjøring fra Statistisk Sentralbyrå og gjelder 1986. I ett tilfelle er også hefte I for 1985 anvendt.

SITC-klassifiseringen som brukes på norsk side er ikke helt identisk med den som UNCTAD bruker, derfor er det i tredje kolonne oppgitt norske koder i den grad disse avviker fra UNCTAD-inndelingen. Det kan være enkelte tilfeller der tallene ikke er helt sammenliknbare p.g.a forskjellig klassifisering. Tallene for Norge er dessuten ikke helt nøyaktige fordi SSB-statistikken kun oppgir leverandører over en viss størrelse (50 000 kr.).

Tabell 9.13A: En del hovedtall som berører eksporten fra Norges hovedsamarbeidsland, SADCC-landene og Nicaragua.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	EKSPORTVEKST 1975-85	EKSPORTENS STØRRELSE	EKSPORTENS ANDEL AV BRUTTONASJONALPRODUKTET	INDUSTRIVARENES ANDEL AV EKSPORTEN	EKSPORTENS KONSENTRASJON (Lav rangering = høy konsentrasjon)	LÅN OG AVDRAG PÅ UTENLANDSGJELD SOM ANDEL AV EKSPORTEN
Bangladesh	+ 9.9	927	6	66	75	17
Pakistan	+ 11.8	2719	11	62	54	26
Sri Lanka	+ 8.7	1251	29	27	77	15
India	+ 5.8	7631	6	59	45	13
Mosambik	- 5.1	83	15	1	76	64
Zambia	- 3.5	539	37	5	97	16
Tanzania	- 3.1	284	8	11	65	18
Botswana	+ 18.4	727	61	13 ^x	-	6
Kenya	+ 2.4	977	26	11	74	23
Angola	+ 12.3	2200	45	12	99	12
Lesotho	+ 4.1	21	12	34 ^x	-	4
Malawi	+ 6.3	252	27	8	93	24
Swaziland	+ 3.3	175	74	15 ^x	-	9
Zimbabwe	+ 2.3	1000	22	10	53	21
Nicaragua	- 4.2	300	18	7	76	18

Kildehenvisninger/noter til tabell 9.13:

Kilder:

UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986, tabellene 1.1, 1.2, 1.5, 1.6, 3.2, 3.4, 4.1, 4.3, 5.14, 6.4, 7.2 (egne beregninger basert på tabell 4.3). Tallene merket x er hentet fra andre kilder: World Bank: Rapporter nr. 5238-BT, 5666-SW og 4415-LSO, datert henholdsvis 1985, 1985, 1983, ang. Botswana, Swaziland og Lesotho. Tegnet — betyr at sammenliknbare tall ikke har vært mulig å framskaffe.

Noter:

- (1) Eksportvekst: Gjennomsnittlig årlig vekst i eksporten i løpende priser i perioden 1975-85.
- (2) Eksport i 1985 i mill. US \$.
- (3) Eksportens andel av BNP: Tall for 1984 for alle land unntatt Angola, Lesotho og Mosambik, der tallene er for 1983. Med eksport menes her eksport av varer og tjenester.
- (4) Industrivarenes andel av eksporten: Med industrivarer menes SITC gruppe 5-8 med unntak av 67, 68. Tallene er for ulike år: Tanzania 1981, Zambia 1982, Mosambik 1984, Kenya 1983, India 1981, Bangladesh 1985, Sri Lanka 1984, Pakistan 1985, Zimbabwe 1982, Nicaragua 1982, Angola 1981, Malawi 1981, Botswana 1984, Lesotho 1981, Swaziland 1983. Tallene for de 3 sistnevnte er ikke helt nøyaktige p.g.a. restgrupper som inngår.
- (5) Diversifisering av eksporten: Tallene gjelder et gjennomsnitt for 1982-83 og oppgir andelen av totaleksporten for de 5 største eksportvaregruppene på 3-sifret SITC-nivå. Rangeringen som dermed framkommer er stort sett på linje med det som framkommer på grunnlag av andre indekser for diversifisering og konsentrasjon som UNCTAD har beregnet.
- (6) Betjening av utenlandsgjeld i prosent av eksporten av varer og tjenester i 1984.

TABELL 9.13B: Rangering av Norges hovedsamarbeidsland, SADCC-landene og Nicaragua på grunnlag av en del hovedtall som berører eksporten.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	EKSPORTVEKST 1975-85	EKSPORTENS STØRRELSE	EKSPORTENS ANDEL AV BRUTTONASJONALPRODUKTET	INDUSTRIVARENES ANDEL AV EKSPORTEN	EKSPORTENS KONSENTRASJON (Lav rangering = høy konsentrasjon)	LÅN OG AVDRAG PÅ UTENLANDSGJELD SOM ANDEL AV EKSPORTEN
Bangladesh	4	7	14	1	6	8
Pakistan	3	2	12	2	3	14
Sri Lanka	5	4	5	5	9	6
India	7	1	15	3	1	5
Mosambik	15	14	10	15	7	15
Zambia	13	9	4	14	11	7
Tanzania	12	11	13	10	4	9
Botswana	1	8	2	7	-	2
Kenya	10	6	7	9	5	12
Angola	2	3	3	8	12	4
Lesotho	8	15	11	4	-	1
Malawi	6	12	6	12	10	13
Swaziland	9	13	1	6	-	3
Zimbabwe	11	5	8	11	2	11
Nicaragua	14	10	9	13	8	10

Kilder: Rangering basert på tabell 9.13A.

Tabell 9.14: Eksporten fra Norges hovedsamarbeidsland, SADCC og Nicaragua fordelt på hovedgrupper av varer. Tall for 1970 og siste tilgjengelige data.

Land	År	Mat-varer	Jordbr.-råvarer	Brensels-stoffer	Malmer, met., min.	Industri-varer	Ikke fordelt
India	1970	30	6	1	18	45	0
	1981	30	4	0	6	59	0
Bangladesh	1970	6	35	0	0	59	0
	1985	18	13	3	0	66	0
Pakistan	1970	11	30	1	1	57	0
	1985	17	18	1	1	61	1
Sri Lanka	1970	73	25	0	1	1	0
	1984	53	11	9	1	27	0
Tanzania	1970	50	30	7	1	13	0
	1981	63	21	0	5	11	0
Zambia	1970	1	0	0	99	0	0
	1982	0	0	0	93	7	0
Mosambik	1970	57	23	8	2	9	0
	1984	69	10	6	1	1	12
Kenya	1970	63	12	12	1	12	0
	1983	59	6	21	3	11	0
Zimbabwe	1970	36	9	1	40	13	0
	1982	39	9	1	32	10	9
Angola	1970	45	8	13	12	21	0
	1981	5	0	82	0	12	0
Malawi	1970	88	8	0	0	3	1
	1981	91	1	0	0	8	0
Nicaragua	1970	57	24	0	4	15	0
	1982	68	23	1	0	7	0

Kilde: UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986, tabell 4.1. Tilsvarende tall mangler for Botswana, Swaziland og Lesotho, her viser vi til vareoversiktene i tabell 15 B,C og D. Vareinndelingen er den samme som i tabellene 9.3-9.5.

Tabell 9.15: Eksporten fra hovedsamarbeidslandene, SADCC og Nicaragua fordelt på hovedmarkeder.

Land	År	I-land	EF	Vest-Europa unntatt EF	USA og Canada	U-land
Bangladesh	1985	49	17	1	22	44
Pakistan	1985	51	22	4	11	40
Sri Lanka	1984	47	17	1	22	39
India	1981	46	20	2	13	28
Mosambik	1983	51	31	1	13	49
Zambia	1979	80	47	4	10	16
Tanzania	1981	57	46	3	4	39
Kenya	1983	53	41	3	7	40
Angola	1981	68	27	2	37	28
Malawi	1981	82	34	3	5	18
Nicaragua	1982	42	17	1	21	51

Kilde:

UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986, tabell 3.4. For Zimbabwe, Botswana, Swaziland og Lesotho har vi ikke sammenliknbar statistikk. Vi kan imidlertid oppgi følgende statistikk fra verdensbanken:

a) Botswana:

Tollunion inkl. Sør-Afrika	6.4%
Andre afrikanske land	5.8%
Europa	78.7%
Nord- og Sør-Amerika	8.5%
Andre	0.5%

b) Zimbabwe:

I 1982 var fordelingen slik: Sør-Afrika 16%, Storbritannia 10%, Vest-Tyskland 8%, USA 8%, Japan 3%, Sub-Sahara 14%, Andre 41%.

Tabell 9.16B: Sammensetningen av Botswanas eksport i 1984.

Totaleksport (mill. US \$):	545.5
Prosentandeler for de viktigste varegrupper:	
Diamanter	70.8
Koppnikkelmatte	8.0
Kjøtt/kjøttprodukter	7.3
Tekstilvarer	4.4
Huder og skinn	0.6
Andre varer	8.9
<hr/> Sum	<hr/> 100.0

Tabell 9.16C: Sammensetningen av Swazilands eksport i 1983.

Totaleksport (mill. US \$):	163.1
Prosentandeler for de viktigste varegrupper:	
Sukker	37.9
Tremasse	13.8
Kjemiske produkter	13.2
Hermetisk frukt	7.0
Jernmalm	6.0
Sitrusfrukter	4.6
Elektrisk utstyr	2.3
Kjøtt/kjøttprodukter	1.3
Kull	0.6
Andre varer	13.2
<hr/> Sum	<hr/> 99.9

Tabell 9.16D: Sammensetningen av Lesothos eksport i 1980.

Totaleksport (mill. US \$):	59.9
Prosentandeler for de viktigste varegrupper:	
Diamanter	53.0
Ull	8.8
Mohair	5.8
Matvarer	5.2
(herav korn/kornvarer	2.6,
bønner	0.4,
erter	0.2)
Storfe	0.6
Andre varer (i hovedsak industrivarer)	26.6
<hr/> Sum	<hr/> 100.0

Kilder:

Tabell 9.16A: UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986, tab. 4.3.

Tabell 9.16B, C og D: Statistikk fra økonomiske landrapporter fra Verdensbanken, med betegnelsene 5238-BT (1985), 5666-SW (1985) og 4415-LSO (1983).

Tabell 9.17A: Importen av de enkelte varegrupper i 1986 fra hovedsamarbeidslandene i Afrika, SADCC-landene, Nicaragua og MUL-landene unntatt Bangladesh.

Ang. hovedsamarbeidslandene i Asia: Se tabell 9.17B.)

Kun varegrupper med verdi over 25 000 kr. er oppgitt. Tall i 1000 kr.

CCN 7-sifret	SITC	Betegnelse	Verdi
204 ANGOLA			
0901 100	07	Ubrent kaffe	2213
Totalimport			2213
205 BOTSWANA			
1602 101	01	Storfe kjøtt	1700
2004 009	05	Frukt, tilb. med sukker e.l.	164
7501 100	28	Nikkelmatte	285299
5306 100	53	Ullgarn	36
6202 720	65	Andre gardiner/utstyrsvarer	53
8702 129	78	Brukte personbiler	50
9104 900	88	Div. ur	50
Sum			287352
Totalimport			287393
229 BENIN			
1801 000	07	Kakaobønner	479
8702 121	78	Brukte personbiler	40
8702 129	78	Brukte personbiler	53
Sum			572
Totalimport			581
246 ETIOPIA			
0901 100	07	Ubrent kaffe	470
Totalimport			472
273 KAPP VERDE			
6103 150	84	Herreskjorter	82
Totalimport			82
276 KENYA			
0701 702	05	Tomater	29
0701 501	05	Erter og bønner	79
0701 999	05	Andre grønnsaker	976
0801 400	05	Mangos, avokatpærer o.l.	451
0809 100	05	Meloner	64
0809 900	05	Andre friske frukter	184
2007 850	05	Grønnsaksafter	103
2006 209	05	Kons. ananas	2372
0901 100	07	Ubrent kaffe	7919
2107 301	09	Ekstrakt av eple-/solbærsaft	27
0603 001	29	Avskårne blomster	28
0603 002	29	Avskårne blomster	6065
0604 904	29	Friske eller tørkede plantedeler	37
3811 200	59	Insektdrepende midler	57
4427 900	63	Lamper	53
4428 908	63	Div. varer av tre	30
9707 002	89	Fluekroker (til fiske)	309
4603 003	89	Kurver o.l.	197
4603 009	89	Andre kurvmakerarbeider	30
Sum			19010
Totalimport			19280

281 LESOTHO			
5310 202	65	Kamgarn av ull e.l.	43
Totalimport			43
296 MALAWI			
1701 905	06	Sukker	92
1701 908	06	Sukker	68
0901 100	07	Ubrent kaffe	1172
2401 300	12	Tobakk	356
2401 400	12	Tobakk	7480
Sum			9168
Totalimport			9177
299 MALI			
0801 400	05	Mango, avokatpærer o.l.	464
Totalimport			471
319 MOSAMBIK			
0802 100	05	Appelsiner	160
0802 300	05	Ananas	67
0801 800	05	Cashew-nøtter (akajou-nøtter)	69
0801 400	05	Mangos, avokatpærer o.l.	703
4816 300	64	Poser e.l. til emballasje	71
9803 500	89	Filtpenner, fiberspisspenner o.l.	1047
Sum			2117
Totalimport			2126
326 ZIMBABWE			
0802 100	05	Appelsiner	1107
0801 400	05	Mangos, avokatpærer o.l.	68
2401 300	12	Tobakk	7662
2401 400	12	Tobakk	9988
7401 100	28	Koppermatte o.l.	3221
7501 100	28	Nikkelmatte o.l.	3580
8104 620	68	Kobolt	6087
6101 550	84	Bomullsbukser	541
6102 550	84	Bluser av bomull	62
6102 650	84	Bomullsbukser (for damer)	524
6005 620	84	Strikkede kjoler o.l.	201
6005 120	84	Treningsdrakter	43
6004 120	84	Strikkede skjorter/T-skjorter	35
Sum			33119
Totalimport			33184
329 RUANDA			
0602 017	29	Urteaktige levende planter	27
Totalimport			27
339 SIERRA LEONE			
2401 400	12	Tobakk	1129
Totalimport			1129
346 SOMALIA			
6101 550	84	Benklær av bomull for herrer	28
Totalimport			28
356 SUDAN			
1302 200	29	Gummiarabicum	4187
Totalimport			4201

357 SWAZILAND			
0802 100	05	Appelsiner	5279
0802 400	05	Mandariner	184
0802 300	05	Sitroner	56
0802 200	05	Grapefrukt	814
0601 015	29	Blomsterløk	351
9101 003	88	Batteridrevne ur	1984
Sum			8668
Totalimport			8702
369 TANZANIA			
0901 100	07	Ubrent kaffe	9790
0901 200	07	Brent kaffe	31
0907 000	07	Nellik	34
8453 500	75	Perifere enheter til datamask.	83
8702 121	78	Bruktbiler	90
8702 129	78	Bruktbiler	50
Sum			10078
Totalimport			10099
376 TOGO			
1801 000	07	Kakaobønner	14256
2510 900	27	Kalsiumfosfater o.l.	34786
0602 017	29	Div. levende planter	709
Sum			49841
Totalimport (feil i SSB-statistikken)			49776
386 UGANDA			
0901 100	07	Ubrent kaffe	761
Totalimport			761
389 ZAMBIA			
6102 660	84	Bukser	55
Totalimport			75
404 AFGHANISTAN			
0804 200	05	Rosiner/korinter	44
0812 300	05	Tørkede aprikoser	37
0504 100	29	Dyretarmer	179
6202 110	65	Sengelinet av bomull	60
5801 100	65	Golvtepper av ull e.l., knyttede	4054
5801 500	65	Andre knyttede golvtepper	163
5802 101	65	Andre golvtepper av ull	33
8712 101	78	Deler til motorsykler	46
9028 300	87	Ekkolodd	30
9906 008	89	Antikviteter	56
Sum			4702
Totalimport			4745
513 MALDIVENE			
6402 029	85	Sko	66
Totalimport			84
528 NEPAL			
5801 100	65	Knyttede golvtepper av ull	872
5801 500	65	Knyttede golvtepper, ikke av ull	35
5802 300	65	Vevde golvtepper av ull	55
8455 300	75	Tilbehør til datamaskiner	29
			175

6102 550	84	Bomullsbluser	719
6103 150	84	Bomullsskjorter	1491
9705 209	89	Karnevalsart., juletrepynt etc.	31
Sum			3232
Totalimport			3379
636 HAITI			
0901 100	07	Ubrent kaffe	1258
0908 100	07	Muskat	47
6006 991	84	Arbeidshansker/-votter	92
Sum			1397
Totalimport			1397
664 NICARAGUA			
0801 200	05	Bananer	1187
0901 100	07	Ubrent kaffe	1875
0901 200	07	Brent kaffe	29
Sum			3091
Totalimport			3116

Kilde: Statistisk Sentralbyrå.

Tabell 9.17B: Importen fra hovedsamarbeidslandene i Asia av varer på 7-sifret CCCN-nivå med unntak av klær (SITC 84) - som ikke er spesifisert.
Tall i 1000 kroner for 1986.

CCN 7-sifret	SITC	Betegnelse	Verdi
410 BANGLADESH			
(varegrupper over 25000 kr)			
0303 301	03	Kokte reker, frysede	357
0303 304	03	Frysede reker, andre enn kokte	422
0303 308	03	Reker, annet enn frysede	137
1605 211	03	Frysede reker, hermetisk	57
0902 000	07	Te	60
5703 009	26	Stry og avfall etc. av jute	32
5706 000	65	Garn av jute o.l.	241
5009 000	65	Vevnader av silke	88
5710 001	65	Sekkelerret o.l. av jute e.l.	280
6203 701	65	Emballasjesekker av jute o.l.	168
4202 998	83	Div. vesker, reiseeffekter	25
SITC 84 - ikke spesifisert,		klær og tilbehør til klær	27415
4603 009	89	Kurvmakerarbeider	235
Sum			29517
Totalimport			29730
424 SRI LANKA			
(grupper over 25000 kr.)			
0301 151	03	Akvariefisk	86
0801 600	05	Kokosmasse	810
2006 209	05	Kons. ananas	142
0902 000	07	Te	1974
0906 000	07	Kanel	39
0602 012	29	Levende blomster/planter	59
0602 017	29	Urteaktige planter	438
3803 100	59	Aktivkull	52

4011 407	62	Div. dekk	56
4427 100	63	Lamper etc. av tre	42
4427 900	63	Div. varer av tre	336
4428 908	63	Div. varer av tre	43
5509 109	65	Ubleikte vevnader av bomull	125
5509 292	65	Bomullsvevnader, flerf., ikke tr.	195
5509 894	65	Trykte bekledn.vevn. av bomull	43
5009 000	65	Vevnader av silke	52
6204 220	65	Seil	51
8306 100	69	Statuetter o.a. pyntegjenstander	32
4202 210	83	Håndvesker av lær	40
4202 110	83	Ransler og ryggsekker av lær	139
4202 810	83	Ransler og ryggsekker	38
4202 899	83	Div. reiseeffekter	203
4202 580	83	Div. reiseeffekter av plast eller plastbelagt tekstilstoff	88
SITC 84 - ikke spesifisert		klær/tilbehør til klær	15970
4909 000	89	Illustrerte postkort etc.	26
9703 100	89	Leketøy, modeller etc. av plast	170
9703 900	89	Leketøy etc. av annet materiale	67
9705 209	89	Underholdningsartikler	72
9707 006	89	Annen fiskeredskap	646
9901 000	89	Malerier, tegninger etc.	39
6601 101	89	Paraplyer og parasoller	35
6702 000	89	Kunstige blomster etc.	154
Sum			22262
Totalimport			22653
444 INDIA			
(varegrupper over 200000 kr.)			
0303 301	03	Fryste/kokte kreps, reker etc.	285
1605 211	03	Kons. reker	6365
1006 300	04	Ris	490
1006 910	04	Ris	484
0801 800	05	Cashew-nøtter	1156
0805 320	05	Valnøttkjerner	1691
0901 100	07	Ubrent kaffe	24756
0902 000	07	Te	556
0904 100	07	Svart og hvit pepper	1888
0908 100	07	Muskat og muskatblomme	572
0908 200	07	Kardemomme	207
4101 200	21	Rå huder og skinn av kalv	226
2526 030	27	Glimmeravfall	1603
2527 100	27	Umalt steatitt	3841
1302 900	29	Harpikser, gummiharpikser etc.	596
1303 909	29	Andre planteslim/fortykningsemner	203
4102 404	61	Behandlet kalveskinn	3864
4103 903	61	Behandlet lær av sau/lam	3449
4201 000	61	Salmakerarbeider for dyr	1097
6405 310	01	Nåtlinger (til fottøy)	2768
5509 109	65	Ubleikte bomullsvevnader	652
5509 292	65	Bomullsvevn., flerfargede, ikke tr.	1264
5509 293	65	Ensfargede bomullsvevnader	1036
5509 294	65	Trykte bomullsvevnader	1067
5009 000	65	Vevnader av silke	1836
5710 001	65	Sekkelerret av jute o.l.	501
5810 000	65	Broderier som bånd, metervare e.l.	434
6203 701	65	Emballasjesekker av jute o.l.	424
6201 500	65	Pledd og tepper av bomull	349
			177

6202 110	65	Sengelinnet av bomull	13380
6202 210	65	Dekketøy av bomull	6161
6202 310	65	Håndklær av bomull	505
6202 710	65	Rullegardiner av bomull	2483
6202 701	65	Lampeskjermer	455
6202 790	65	Div. utstysvarer	1197
5801 100	65	Knyttede golvtepper av ull	3100
5801 500	65	Knyttede golvtepper, ikke av ull	1177
5802 101	65	Andre golvtepper av ull	1470
5802 300	65	Vevde tepper av ull	2572
5802 500	65	Tuftede tepper av synt. mat.	289
5802 901	65	Andre tepper av bomull	1215
5802 903	65	Andre tepper av kokosfibrer	429
5802 909	65	Andre tepper	2077
7102 500	66	Diamanter	455
8203 499	69	Andre fastnøkler	340
7418 109	69	Div. husholdningsartikler	223
8306 100	69	Statuetter o.a. pyntegenstander	793
7333 900	69	Hårnåler, krøllnåler etc.	408
7419 900	69	Div. koppervarer	435
7616 909	69	Div. varer av aluminium	648
8459 809	72	Andre maskiner	414
8513 802	76	Høytalende telefoner/-sentraler	430
8513 909	76	Div. deler til telefonutstyr o.l.	366
8521 610	77	Elektroniske mikrokretser	217
4202 210	83	Håndvesker av lær	2622
4202 915	83	Håndvesker av div. andre materialer	228
4202 110	83	Ransler og ryggsekker av lær	565
4202 220	83	Lommebøker o.l. av lær	416
4202 290	83	Andre reiseeffekter av lær	598
SITC 84 - ikke spesifisert		klær/tilbehør til klær	46731
6402 029	85	Div. fottøy med læroverdel	339
6402 089	85	Div. fottøy	295
4911 209	89	Andre trykksaker	313
9706 410	89	Fotballer, håndballer o.l.	428
7116 009	89	Andre smykkevarer	1844
Sum			159278
Totalimport			168589

534 PAKISTAN

(varegrupper over 200000 kr)

0303 304	03	Fryste kreps, reker	767
1605 211	03	Fryste reker (uten skall)	286
0801 400	05	Mangos, avokatpærer o.l.	420
2304 200	08	Andre oljekaker etc.	24362
1201 900	22	Andre oljeholdige frø/frukter	220
1303 901	29	Johannesbrødkjernemjøl/guarmjøl	5030
1303 909	29	Andre planteslim/fortykningsemner	2338
4103 903	61	Forgarvet lær av sau og lam	2501
4104 903	61	Forgarvet lær av geit og kje	1132
5505 300	65	Bomullsgarn, ikke i detaljoppl.	1441
5505 400	65	Bomullsgarn	1500
5505 600	65	Bomullsgarn	2654
5505 700	65	Bomullsgarn	722
5509 109	65	Ubleikte bomullsvevnader	216
5508 900	65	Frottévevnader av bomull	214
5509 293	65	Ensfargede bomullsvevnader	408
5509 294	65	Trykte bomullsvevnader	2856
5810 000	65	Broderier, som metervare, bånd etc.	353

6202 110	65	Sengelinnet av bomull	5528
6202 310	65	Håndklær av bomull	12385
5801 100	65	Knyttede golvtepper av ull	6740
5801 500	65	Andre knyttede golvtepper	787
6802 209	66	Div. bearbeidd stein	272
8212 000	69	Sakser og sakseblad	234
4202 998	83	Div. reiseeffekter	337
SITC 84 - ikke spesifisert		klær/tilbehør til klær	22886
6402 039	85	Div. fottøy med læroverdel	757
9017 909	87	Div. instrumenter/apparater til medisinsk bruk	522
9706 410	89	Fotballer, håndballer o.l.	9329
9706 490	89	Andre baller	654
Sum			107851
Totalimport			111134

Kilde: Statistisk Sentralbyrå

Tabell 9.18: MUL-landenes totaleksport i 1985, og importen til Norge fra MUL-landene i 1985, med andeler av totaleksporten, og i 1986.

(X etter navnet betyr at landet pr. mars 1985 hadde oversendt de dokumenter som kreves for å bruke GSP-systemet.)

LAND		Total- Eksport 1985 (Mill.kr.)	Import til Norge 1985 (1000 kr.)	Som andel av total- eksport (%)	Import til Norge 1986 (1000 kr.)
Afghanistan	X	6106	4487	0.1	4745
Bangladesh	X	7972	5590	0.1	29730
Benin		344	20	0.0	581
Bhutan		n.a.	145	n.a.	5
Botswana	X	6252	116497	1.9	287393
Burkina Faso		568	25	0.0	6
Burundi		946	0	0	0
Kapp Verde		43	0	0	82
Sentralafr. Rep.		989	0	0	0
Tchad		688	0	0	0
Komorene		215	2	0.0	0
Djibouti		224	14	0.0	0
Ekvatorial-Guinea		172	0	0	4
Etiopia	X	2864	3049	0.1	472
Gambia	X	387	105	0.0	0
Guinea		3698	1	0.0	17
Guinea-Bissau		120	12	0.0	3
Haiti	X	1548	523	0.0	1397
Laos		249	0	0	4
Lesotho	X	181	87	0.0	43
Malawi	X	2167	16643	0.8	9177
Maldivene	X	275	133	0.0	84
Mali		1505	586	0.0	471
Nepal	X	1385	2174	0.2	3379
Niger		1918	0	0	0
Ruanda		998	0	0	27
Vest-Samoa		129	0	0	0
Sao Tomé & Príncipe		43	4	0.0	3
Sierra Leone		1307	896	0.1	1129
Somalia	X	1505	0	0	28
Sudan	X	3216	2056	0.1	4201
Tanzania	X	2442	376	0.0	10099
Togo		1634	50983	3.1	49776
Uganda		2442	0	0	761
Vanuatu		258	11	0.0	5
Yemen, Den Ar.Rep.		912	61	0.0	3
Yemen, Dem.		5934	0	0	0

Kilder:

UNCTAD - Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986,
og Statistisk Sentralbyrå (tall for norsk import).

UNCTAD-tallene for 1985 er omregnet fra US \$.

For enkelte av de land der importen i 1985 og 1986 var null, har det tidligere vært en viss import (tall i 1000 kr.):

- Burundi 1984: 2029
- Laos 1984: 2765
- Yemen, Ar.Rep. 1983: 1160
- Yemen, Dem. 1983: 205

I alle disse tilfellene var det snakk om kaffeimport.

Kommentarer til tabellene 9.16 - 9.18:

1. Landene i Afrika

Norges import fra Afrika er konsentrert om et fåtall land og varer. De fire største leverandørene sto i 1986 alene for 70% av importen. Dette var Botswana (287 mill. kr., koppernikkelmatte), Marokko (161 mill., hvorav halvparten var frukt og resten bariumsulfat), Gabon (129 mill., manganmalm), samt Ghana (100 mill., hvorav 88 mill. var kakao og resten manganmalm). Andre leverandører av betydning var Algerie (54 mill., olje), Togo (50 mill., kalsiumfosfater og kakao), Libya (46, olje), Zimbabwe (33, halvparten tobakk), Egypt (21, bomullsgarn), Kenya (19, frukt, kaffe) og Tanzania (10, kaffe).

Vi skal i det følgende komme med noen kommentarer til de enkelte land basert på tabellene 9.16 og 9.17:

Botswana står som følge av koppernikkelmatten nå for 2.8% av Norges u-landsimport. Det var også import av corned beef for 1.7 mill.kr. under den kvote landbruksdepartementet har innvilget. Økt import av kjøtt er mulig, men dette er et politisk spørsmål. Import av diamanter, som utgjør 70% av Botswanas eksport, antar vi at det er vanskelig å gjøre noe direkte med som følge av at disse markedsføres internasjonalt via sør-afrikanske selskaper (De Beers). *Huder og skinn* er imidlertid en varegruppe man kunne se nærmere på. NORIMPOD har gjort visse framstøt m.h.t. kurver, uten at dette har gitt resultater.

Kenya: Her er den norske importen relativt diversifisert. I tillegg til frukter og kaffe har det også utviklet seg en viss import av avskårne blomster. Fluekroker til fiske er også en gruppe av betydning. *Huder og skinn*, samt *te*, er grupper man f.eks. kunne se nærmere på, i tillegg til å videreutvikle blomsterimporten. NORIMPOD har sett på mulighetene for å øke lærvareimporten, bl.a. ved å gi støtte til et garveri for å gjøre det i stand til å levere en tilfredsstillende kvalitet. Dette er lagt på is, jfr. debatten om «tiltak på produksjonssiden».

Mosambik: Importen er i dag liten, mens Norge for 10 år siden importerte tobakk for over 20 mill. kr. Mosambik eksporterer bl.a. frukt, te, bomull, sukker, trelast. Norge importerer litt cashew-nøtter, som er en viktig eksportartikkel. Denne varen synes å være den mest nærliggende å se nærmere på. Evt. kunne trevarer også være aktuelle.

Tanzania: Norges import økte kraftig i 1986 og består av kaffe. Tanzania eksporterer en rekke jordbruksvarer i tillegg til kaffe (bomull, krydder, tobakk, te, frukt, sukker, kakao) og dessuten råvarer som bomull, kopper, dyrefor, sink, vegetabiliske råvarer. Det er vanskelig å si uten nærmere informasjon hvilke av disse som er aktuelle.

Zambia: Norges import er i dag nær null. Som vi har vært inne på tidligere, er det kopper som er Zambias store eksportartikkel. Dersom man vil øke importen fra Zambia, er det naturlig å starte med å se nærmere på om det er mulig å endre Norges importmønster for denne varegruppen. Zambia eksporterer også andre ikke-jernholdige metaller og sink.

Angola: Angola har lite å tilby bortsett fra olje og kaffe, evt. kan perler være aktuelt. Norge importerte kaffe for 2.2 mill. kr. i 1986.

Zimbabwe: Som vi har illustrert tidligere, har Zimbabwe en mer variert produksjons- og eksportstruktur enn de andre landene i det sørlige Afrika. De eksporterer bl.a. tobakk, stål, mineraler, bomull, sukker, nikkel, mais, jern, kopper, kaffe og tinn. For Norge er tobakk den største varen, men vi har også import av betydning av appelsiner, koppermatte, nikkelmatt, kobolt og litt tekstilvarer. NORIMPOD har bl.a. sett på mulighetene for å importere tekstiler, men det bør også være aktuelt å se nærmere på de viktigste råvarene.

Lesotho: Ubetydelig totaleksport. Eksporterer kornvarer, ull og mohair. Tidligere var også diamanter en viktig eksportvare, men landets diamantgruve er nå nedlagt. Norge importerer litt kamgarn av ull. Det er vel dette og mohair som er mest aktuelt. NORIMPOD har forsøkt å få i gang import av mohair. Dette har ikke gitt særlige resultater, men det kan indirekte ha hatt virkninger for importen av ullgarn. Lesotho er i sterk grad dominert av Sør-Afrika og har ingen selvstendig valuta- eller finanspolitikk.

Malawi: Eksporterer tobakk (nesten 60 %), te, sukker, bomullsmetervarer, oljefrø. Norge importerer for 9.2 mill. Tobakk står for den største delen, dernest kaffe og litt sukker. Ingen import av solsikkefrø og peanøtter, der NORIMPOD har forsøkt seg.

Swaziland: Norge importerer sitrusfrukter, batteridrevne ur (?) og blomsterløk for 8.7 mill. kr. Swaziland eksporterer bl.a. sukker, frukt, tremasse, asbest, kjemikalier. Landet er meget eksportavhengig.

2. Hovedsamarbeidslandene i Asia.

Av tabell 9.17 B ser vi umiddelbart at importen fra hovedsamarbeidslandene i Asia er langt mer diversifisert enn tilfellet er for Afrika. Det er likevel slik at *tekstilvarene* er dominerende i importen fra alle de 4 landene. For Bangladesh sto SITC gruppe 65 + 84 for hele 95% av importen. For Sri Lanka var tekstilandelen på 73%, mens både India og Pakistan lå rundt 55%. Importen fra India og Pakistan var også mye større; på henholdsvis 169 og 111 mill. kr. i 1986. Importen fra Sri Lanka og Bangladesh var på henholdsvis 30 og 23 mill. kr. For alle de 4 landene har omleggingen fra globalkvoter til et tekstilregime basert på multifiberavtalen betydd en klar økning i eksporten til Norge. Aller klarest er dette for Bangladesh, som ikke er underlagt kvoter og der den nåværende importen hadde vært utenkelig under globalkvoteregimet som var i kraft fram til 1984. Avhengigheten av tekstilvareeksport innebærer at den videre handelspolitikk for tekstilvarer er av særlig betydning for Norges videre import fra disse landene.

M.h.t. tekstiler er det også viktig å være klar at for India, Pakistan og i noe mindre grad Bangladesh er tekstilvarer unntatt klær, som med unntak av sengetøy ikke er underlagt importrestriksjoner i Norge, viktige eksportvarer. Dette gjelder både tråd, metervarer, tepper og andre husholdningstekstiler. En viktig del av importøkningen fra Pakistan har f.eks. kommet for slike varer, bl.a.

frottéhåndklær. Fra Pakistan importerer Norge også en del bomullsgarn, metervarer og golvtepper. Når det gjelder India, har Norge en viss import av både metervarer og golvtepper. NORIMPOD har overfor både India, Pakistan og Sri Lanka primært konsentrert seg om slike tekstilvarer i sine oppsøkende reiser.

Vi skal også se nærmere på importen fra disse land av andre varer enn tekstiler:

Bangladesh: Reker, juteprodukter og kurvmakerarbeider er de andre varene av betydning i importen fra Bangladesh. Bangladesh har også en betydelig eksport av lærvarer; dette burde det være grunnlag for å vurdere nærmere. NORIMPOD har også vært inne på messing-artikler.

Sri Lanka: Norge importerer en rekke forskjellige varer i tillegg til tekstiler, hvorav de største er te, kokosmasse, fiskeredskaper, planter og div. trevarer. Andre viktige eksportvarer for Sri Lanka er gummi, edelsteiner, krydder og div. vegetabiliske råvarer. Bl.a. for krydderier (der u-landsandelen i Norges import er på 57%) burde det være muligheter for å øke importen.

For India og Pakistan, som har en mer variert produksjonsstruktur, har det ingen hensikt å ramse opp varer ettersom mulighetene er svært mange, både blant råvarer og industrivarer. Her er spørsmålet mer å finne fram til de sektorene der handelen møter spesielle problemer slik at NORIMPOD har en særlig rolle å spille. Tradisjonelt har NORIMPOD brukt mye energi på oppsøkende reiser. Et spørsmål som kan stilles er f.eks. om NORIMPOD bør bruke mer tid på «lobbyvirksomhet» og *tilrettelegging* for import enn på slike reiser. Eksempler på slike aktiviteter kunne være:

- Hvordan kan Pakistan og India gi sanitære garantier slik at importen av forstoffer til dyr kan økes?
- Kan toll- og avgiftssystemet for tepper endres slik at den reelle diskriminering mot u-land fjernes ?
- Kan det innledes et samarbeid med norsk industri for å øke importen av huder, skinn og lær fra u-land ?

Dette var eksempler; det kan listes opp mange flere slike muligheter. Poenget med disse idéer er ikke å hevde at NORIMPODs oppsøkende reiser til India og Pakistan er unyttige; for Pakistan er vel dette også motbevist gjennom resultatene disse reisene har gitt. Det er likevel grunn til å reise slike problemstillinger når det gjelder land som har en stor og diversifisert eksport og der Norge har en relativt betydelig import. I slike tilfeller er det større grunn til å tro at importørene «finner veien selv» og at NORIMPOD kan konsentrere seg om andre funksjoner enn de oppsøkende reisene.

3. Nicaragua.

Norges import fra Nicaragua er svært liten (3.1 mill. kr.) og består av kaffe og bananer, m.a.o. varegrupper der det meste av importen kommer fra u-land. Nicaraguas eksport er først og fremst konsentrert om landbruksvarer. Man kunne se på mulighetene for import av bomull, honning (avhengig av importpolitikk) og evt. forstoffer til dyr.

4. Norges import fra de minst utviklede land.

NORIMPODs primære målgruppe inkluderer også de minst utviklede land. En del av disse har vi allerede berørt fordi de er hovedsamarbeids- eller SADCC-land. Dette gjelder Bangladesh, Botswana, Lesotho, Malawi og Tanzania. Vi har også nevnt at Norge har en viss import fra Togo. Det er for de nevnte MUL-land unntatt Lesotho at det er en viss størrelse på importen (fra 9 mill. kr. og oppover). Som det framgår av tabell 9.18 i vedlegget, har Norge også en viss import (vi tar med de over 1 mill. kr.) fra Afghanistan, Sudan, Nepal, Haiti og Sierra Leone.

For de land vi ikke har drøftet tidligere, kan vi nevne de viktigste varene: Afghanistan - golvtepper, Sierra Leone - tobakk, Sudan - gummiarabicum, Haiti - kaffe, Nepal - golvtepper og klær. Vi kan også nevne en liten import av mango/ avocados fra Mali (der NORIMPOD har vært inne i bildet).

Av tabell 9.18 ser vi at Norge er en viktig kjøper for Botswana, Malawi og Togo, mens det for de andre landene bare er 0.0-0.2% av eksporten som går til Norge.

I NORIMPODs arbeid er det Bangladesh og Nepal som har vært viktigst blant MUL-landene. NORIMPOD har de siste årene arrangert innkjøpsreiser til Nepal med hovedvekt på tepper. Det har også vært flere oppsøkende reiser til Bangladesh (ang. jutevarer, tekstiler, klær, lærvarer). NORIMPOD har i tillegg til dette også hatt en viss aktivitet overfor Maldivene (tunfisk), Lesotho (mohairgarn), Etiopia (kurver, tepper), Botswana (kurver) og Malawi (peanøtter og solsikkefrø). NORIMPOD har også vært engasjert ang. import av mango fra Mali.

På grunn av MUL-landenes store antall er det vel tvilsomt om det er mulig å ha en altfor aktiv profil i forhold til MUL-landene generelt; aktiviteten her må i stor grad være basert på utspill fra importørene.

VEDLEGG 5: Bestemmelser for den praktisk-kommersiell veiledning fastsatt av Handelsdepartementet 1. august 1981.

1. Innledende bestemmelser

§ 1

På grunnlag av NOU 1980: 44, S.meld. nr. 34 (1980-81), Innst. S. nr. 126 (1980-81) og Stortingets vedtak av 16. desember 1980 er opprettelsen av Veiledningskontoret for import fra utviklingsland - NORIMPOD - godkjent utover prøveperioden.

§ 2

Kontoret har til oppgave å yte praktisk-kommersiell veiledning for produsenter og eksportører i utviklingsland med sikte på å fremme eksporten fra disse land til Norge.

§ 3

Kontorets øverste myndighet skal være et styre. Kontoret skal være administrativt tilknyttet Handelsdepartementet, men for øvrig drives som en frittstående enhet i forhold til departementet.

II. Styret for Veiledningskontoret for import fra u-land

§ 4

Styrets oppnevning og sammensetning

Handelsdepartementet fastsetter sammensetning og oppnevner formann, medlemmer og varamedlemmer av styret for et tidsrom av inntil 3 år.

Følgende myndigheter, institusjoner og organisasjoner skal delta i styret med:

- en representant med fast vararepresentant for:
 - Handelsdepartementet
 - Utenriksdepartementet
 - Direktoratet for utviklingshjelp - NORAD

- en representant for:

- En av Norges Handelsstands Forbunds medlemsorganisasjoner med vararepresentant fra en annen
- Norges Industriforbund med vararepresentant utpekt av Norges Industriforbund og Norges Handelsstands Forbund i fellesskap
- Norges Kooperative Landsforening med vararepresentant fra Landbrukets Felleskontor
- Forbrukerrådet med vararepresentant fra Landsorganisasjonen i Norge

Handelsdepartementet, Utenriksdepartementet og NORAD skal ha faste plasser i styret. De øvrige plassene skal rotere. Etter 18 måneder skal varamedlemmene således overta medlemmenes plass.^{x)}

Når medlemmet ikke er i stand til å delta, skal medlemmet melde forfall til sekretariatet. Sekretariatet skal deretter underrette varamedlemmet om at vedkommende må møte i stedet.

Etter å ha fått godkjennelse fra styrets formann på forhånd, kan styrets medlemmer bli gitt anledning til å møte med spesielle rådgivere/eksperter når dette anses formålstjenlig for styrets behandling av en enkelt sak.

§ 5

Sekretariat, møter, protokoll

Veilekningskontoret er styrets sekretariat. Kontorets leder deltar i styrets møter uten stemmerett.

Veiledningskontoret innkaller til møter i samråd med styrets formann. Møte skal innkalles dersom to eller flere medlemmer av styret ønsker det.

Møteinnkalling, dagsorden og saksdokumenter skal sendes medlemmene minst 8 dager før møtet. Kopi sendes varamedlemmene til orientering.

Styret er beslutningsdyktig når minst 5 er til stede. Hvis formannen er fraværende, velges en setteformann.

x)
Etter avtale mellom Norges Handelsstands Forbund og Norges Industriforbund, vil Norges Industriforbund sitte som representant fast, mens vararepresentanten vil skiftevis komme fra Norges Handelsstands Forbund og Norges Industriforbund.

Beslutninger i styret tas med vanlig flertall. Ved stemmelikhet teller formannens stemme dobbelt. Avstemning holdes hvis et eller flere medlemmer ønsker det. Hvis 3 stemmer i mot, vil disse kunne anke avgjørelsen inn for Handelsdepartementet.

Styret kan delegere oppgaver til styrets formann. Dette gjelder ikke ansettelsessaker, innvilging av søknader om økonomisk støtte til markedsføring og produkttilpasning, samt om garanti for tap ved import fra utviklingsland.

Sekretariatet fører protokoll fra styremøtene. Eventuelle dissenser skal protokolleres. Protokollen undertegnes av formann og samtlige styremedlemmer.

§ 6

Styrets oppgaver

Styret er ansvarlig overfor Handelsdepartementet for veiledningsvirksomheten.

Styret legger fram for Handelsdepartementet årsrapport om virksomheten.

Styret fremmer forslag til årlig budsjett og rullerende langtidsbudsjett for virksomheten for Handelsdepartementet innen de tidsfrister som gjelder for statsbudsjettet.

Spørsmål av prinsipiell utenriks-, handels- og/eller bistandspolitisk karakter forelegges for det berørte departement.

III. Veiledningskontoret for import fra utviklingsland

§ 7

Kontororganisasjon

Veiledningskontoret leder ansettes av Handelsdepartementet etter innstilling fra styret. Det øvrige personale ansettes av styret etter innstilling fra Veiledningskontorets leder. Under behandling av ansettelsessaker skal en representant for de ansatte i NORIMPOD delta i Styret med fulle rettigheter. Hvis det er dissens kan mindretallet i Styret innanke saken til Handelsdepartementet.

De ansatte kan ikke ha økonomiske interesse i vareimport og/eller produksjon, og kan ikke benytte opplysninger som de får kjennskap til i sitt arbeid til personlige fordeler.

For personalet i Veiledningskontoret gjelder de samme bestemmelser om lønn og lønnsmessig plassering, arbeidstid, ferier osv. som bestemt for ansatte i Handelsdepartementet.

Kontorets økonomiforvaltning fastlegges av Handelsdepartementet ved egen instruks.

§ 8

Veiledningskontorets virksomhet

Kontoret skal ta sikte på å gi veiledningsbistand til eksportører og produsenter i de land som omfattes av Det norske systemet med generelle tollpreferanser for import av varer fra utviklingsland (GSP). Kontoret skal prioritere veiledningsarbeidet overfor de minst utviklede land og Norges hovedsamarbeidsland.

§ 9

Kontoret skal fortsette de aktiviteter som det har drevet i prøveperioden (kfr. NOU 1980: 44). Dette gjelder kontaktformidling, besøksservice, informasjonsvirksomhet og oppsøkende virksomhet. Den oppsøkende virksomhet skal fortrinnsvis være rettet mot GSP-varer og tollfrie varer fra våre hovedsamarbeidsland og de minst utviklede land.

§ 10

Kontoret skal kunne gi råd, veiledning, eksperthjelp og økonomisk støtte i forbindelse med lansering av produkter fra utviklingsland på det norske marked. Støtten kan blant annet omfatte produkttilpasning, utforming av emballasje og varemerke, markedsundersøkelser etc. Veiledningskontoret skal kunne gi garantier til importører til delvis dekning av importørenes tap som skyldes forsinket levering og/eller mangler ved varen. Støtte under denne paragraf skal begrenses til

å gjelde en introduksjonsfase av rimelig lengde. Støtten skal fortrinnsvis gis for GSP-varer og tollfrie varer og kun omfatte varer fra Norges hovedsamarbeidsland og de minst utviklede land. Styret fastsetter nærmere retningslinjer for gjennomføringen av disse tiltakene. Garantier eller økonomisk støtte må kun gis innenfor de budsjett-rammer som gjelder for disse tiltak.

§ 11

Veiledningskontorets kontaktnett i Norge og utlandet

Kontoret skal skaffe seg best mulig oversikt over importører som er interessert i import fra utviklingsland.

I sin virksomhet skal kontoret ha et nært samarbeide med NORAD. Kontoret skal søke å dra nytte av NORADs stedlige representasjon i utviklingsland samt Utenriksdepartementets stasjoner i disse land. Kontoret skal også ha et nært samarbeid med de øvrige departementer, institusjoner og næringsorganisasjoner som er representert i styret.

Kontoret skal knytte kontakter til den offentlige administrasjon i utviklingslandene og til eksportorganisasjoner, først og fremst i hovedsamarbeidslandene og i de minst utviklede land.

Kontoret skal i sitt arbeid søke å dra nytte av den ekspertise som UNCTAD/GATT's Internasjonale Handels-senter, Genève, sitter inne med i spørsmål i tilknytning til veiledningsvirksomheten og i de enkelte vareområder. Kontoret skal fungere som Handelssenterets kontaktorgan i Norge.

Kontoret skal ha god kontakt med veiledningskontorer i andre land. Muligheten for felles prosjekter, i første rekke med de andre nordiske land bør overveies.

IV. Habilitet og taushetsplikt

§ 12

Den som utfører tjeneste for eller har befatning med kontorets virksomhet er undergitt Forvaltningslovens habilitetsbestemmelser og bestemmelser om taushetsplikt.

VEDLEGG 6: Litteraturliste

Kapittel 2:

Materiale fra NORIMPOD:

Guide for Exports to Norway.

NORIMPOD-KONTAKT (alle nr. 1984 -juni 1987)

Årsrapporter 1980-1986.

Virksomhetsplan 1987.

Offentlige dokumenter og stortingsdokumenter:

NOU 1975; 59: Vegledning for utviklingsland ved eksport til Norge.

St. prp. nr. 166 (1975-76)

Innst. S. nr. 19 (1976-77)

NOU 1980; 44: NORIMPOD's virksomhet.

Stortingets forhandlinger 16. desember 1980, side 2020-2030.

St. meld. nr. 34 (1980-81)

Innst. S. nr. 126 (1980-81)

St. meld. nr. 33 (1982-83)

Innst. S. nr. 188 (1982-83)

St. prp. nr. 1. Tillegg nr. 1 (1983-84)

St. meld. nr. 36 (1984-85)

St. meld. nr. 34 (1986-87)

Innst. S. nr. 186 (1986-87)

Riksrevisjonen:

NORIMPOD. Rapport fra en gjennomgåelse foretatt av Riksrevisjonen. Våren 1986.

Dessuten er det benyttet arkivmateriale, styreprotokoller, brosjyrer etc. fra NORIMPOD, samt arkivmateriale (brev og notater) fra Handelsdepartementet og Departementet for Utviklingshjelp.

Kapittel 4:

Glover, Frederick J.: The International Trade Centre UNCTAD/GATT 1964-1984. An historical account of twenty years of service to developing countries.

Dessuten en rekke dokumenter fra ITC, samt arkivmateriale fra Departementet for Utviklingshjelp.

Kapittel 9:

Adelman, Irma: Beyond export-led growth. I World development vol. 12, 1984, no. 9, 937-949.

Agarwal, Jamuna P., Dippl, Martin, Langhammer, Rolf J.: EC trade policies towards developing countries. Barriers to success. Kieler studien no. 193, Tübingen 1985.

Brandt Commission: North-South: A programme for survival. Pan Books, London 1980.

Brandt Commission: Common crisis. North-South: Cooperation for world recovery. Pan Books, London 1983.

Chenery, Hollis, Robinson, Sherman og Syrquin, Moshe: Industrialisation and growth. A comparative study. Oxford University Press, Washington 1986.

Cline, William R.: Exports of manufactures from developing countries. Brookings Institutions, Washington 1984.

Connolly, Michael: The optimal currency peg for developing countries. Journal of development economics 18 (1985), 555-559.

Dippl, se Agarwal.

Economist Intelligence Unit: Country Profile for 1986-1987 for følgende land: Mozambique, Bangladesh, Kenya, Sri Lanka, Zimbabwe, Botswana, Lesotho, Swaziland, Pakistan, Zambia. Alle utkommet i London, 1986.

Eriksen, Tore Linné: Tanzania: Et perspektiv på 25 års utvikling. NUPI - Forum for utviklingsstudier nr. 1-3, 1987.

Eriksen, Tore Linné (red.): Den vanskelige bistanden. Noen trekk ved norsk utviklingshjelps historie. Universitetsforlaget, Oslo 1987.

Helleiner, G.K.: Outward orientation, import instability and African economic growth: An empirical investigation.

I Lall, S. og Stewart, F.: Theory and reality in development, London 1986, 139-153.

Hoffman, Kurt: Microelectronics, international competition and development strategies: The unavoidable issues - editor's introduction. World development vol. 13, 1985, no. 3, 263-272.

Hoffman, Kurt: Clothing, chips and comparative advantage: The impact of microelectronics on trade and production in the garment industry. World development vol. 13, 1985, no. 3, 371-392.

Tyler, William G: Effective incentives for domestic market sales and exports. A view of anti-export biases and commercial policy in Brazil, 1980-81. Journal of development Economics 18 (1985) 219-242.

UNCTAD: Handbook of international trade and development statistics, Supplement 1986.

Wolf, Martin: Indian exports. I de Vries (red.): Export promotion policies, World Bank Staff working papers no. 313, 1979.

World Bank: World Bank Atlas 1987.

World Development Report 1986. Towards sustained development in Sub-Saharan Africa. A joint program of action. 1984.

Rapport 6082, 1986: Financing adjustment with growth in Sub-Saharan Africa 1986-1990.

Rapport 4415-LSO, 1983: Economic memorandum on Lesotho.

Rapport 5019-TA, 1984: Tanzania - country economic memorandum.

Rapport 5801-MAI, 1985: Malawi economic recovery: Resource and policy needs.

Rapport 5238-BT, 1985: Economic memorandum on Botswana.

Rapport 5666-SW, 1985: Economic memorandum on Swaziland.

Rapport 6355-ZA, 1986: Zambia - country economic memorandum - economic reforms and development prospects.

Rapport 6701-CE, 1987: Sri Lanka - issues in macro-economic and industrial development policy.

Rapport 5610-MOZ, 1985: Mozambique - an introductory economic survey.

- Rapport 5458-ZIM, 1985: Economic memorandum on Zimbabwe.
- Rapport 6021-KE, 1986: Kenya - policies and prospects for restoring sustained growth of per capita income. forts., World Bank:
- Rapport 6616-BD, 1987: Bangladesh - promoting higher growth and human development.
- Rapport 6633-IN, 1987: India - an industrializing economy in transition.
- Rapport 6533-PAK, 1987: Pakistan - sixth plan progress and future prospects.
- World Financial Markets: Non-oil commodity prices: Trends and implications. New York august 1987.
- World Financial Markets: LDC debt realities. New York juli 1987.
- Yeats, Alexander J.: Development assistance: Trade versus aid and the relative performance of industrial countries.
- World Development vol. 10, 1982, no. 10, 863-869.
- Hveem, Helge: «Handel, ikke u-hjelp». Den nye økonomiske verdensordningen og Norge, i Eriksen (red.): Den vanskelige bistanden, Oslo 1987, 195-215.
- IMF (International Monetary Fund): Direction of trade statistics, Yearbook 1987. Washington 1987.
- Kebschull, Dietrich: The role of the agricultural sector in LDC's. *Intereconomics*, mai-juni 1987, 125-128.
- Khanna, Ashok: Market distortions and export performance: India's exports of manufactures in the 1970's. *Weltwirtschaftliches Archiv* no. 2, 1984 (bd. 120) 348-360.
- Krueger, Anne O.: Growth, distortions and patterns of trade among many countries. *Princeton studies in international finance*, no. 40, 1977.
- Lal, Deepak og Rajapatirana, Sarath: Foreign trade regimes and economic growth in developing countries, i *Research Observer* (World Bank) no. 2, juli 1987, 189-217.
- Langhammer, se Agarwal.
- Lindstrøm, Eva: Norges tekopolitik og hushållens økonomi. FMD, forskningsrapport nr. 66, 1987.
- Løvbræk, Asbjørn: Synspunkter og perspektiver på norsk NØV-politikk. En studie av NØV-forhandlingene i UNCTAD, 1976-1986, og en diskusjon av framtidig nord-sør-politikk i Norge. Idégruppen for NØV, nyhetsbrev nr. 1-87.
- Nicolaidis, P.: Preferences for developing countries: A critique. *Journal of World Trade Law*, juli-aug. 1985, 373-386.
- Nylund, Trygve og Rosberg, Tiina: Nordens u-landsrelasjoner: Handel och investeringar. *Nordisk Forum* nr. 24, 1979, 17-31.
- Ocampo, José Antonio: New developments in trade theory and LDC's. *Journal of development economics* 22 (1986) 129-170.
- Pausewang, Siegfried: Ny utviklingsstrategi i Zambia. Arbeidsnotat, Christian Michelsens Inst., juni 1987.
- Payer, Cheryl: The debt trap: The international monetary fund and the third world. *Monthly Review* Press, Ld 1974. Rajapatirana, se Lal.
- Robinson, se Chenery.
- Rosberg, se Nylund.
- Syrquin, se Chenery.



