

Dagens Industri
Fredag 23 mars 2001

Debatt: Därför missar Sverige miljarder på biståndsmarknaden

Det är illojal konkurrens från statliga myndigheter och konsulter som hindrar privata aktörer med marknadskunnande från att ro hem Sveriges beskärda del av biståndskontrakt från EU och multilaterala organisationer. Och nu vill en utredning att staten ska intervensera ännu mer - i stället för att angripa strukturfelen.

Nästan 10 procent av EUs budget, eller 8 miljarder euro, utgörs av bistånd till Östeuropa och u-länder. Sveriges andel av projekten är bara 1 procent, trots att vårt bidrag till EUs budget ligger på 2,9 procent. Räknat på den del av EU-biståndet som är tillgänglig för leverantörer från EU-länderna missar Sverige uppdrag för cirka 1 miljard kronor årligen.

Inför ordförandeskapet i EU har den svenska regeringen låtit snabbutreda det låga svenska återflödet från EUs biståndsfonder. Beställarna har dock ignorerat att återflödet till Sverige från de flesta multilaterala organisationer är lågt. Denna multilaterala biståndsmarknad (exklusive EU) är värd åtminstone 20 miljarder US-dollar årligen för leverantörer från i-länder, alltså minst 200 miljarder kronor. Av denna marknad borde Sverige ha drygt 1 procent, alltså drygt 2 miljarder kronor, men vi har bara ungefär hälften.

Den beställda studien, "Konsultstudie av biståndsåterflödet från EUs bistånds-program", som gjorts av Svensk Exportkredit och Sweco, drar slutsatsen att svenska företag inte har några konkurrensnackdelar gentemot andra länder. Utredarna anser att företagen visat ett ointresse för EUs biståndsfonder, saknar nödvändig kompetens och nätverk, inte känner till EUs upphandlingsprocesser och dessutom svävar i okunnighet om marknadspotentialen.

De åtgärder man föreslår för att öka återflödet går ut på att olika offentliga aktörer (som UD och Exportrådet) ska assistera intresserade företag med marknadsanalyser, projektinformation och manualer för hur man vinner och genomför uppdrag. Den gamla vanliga visan - mer skattepengar för att subventionera svensk export. Åtgärder mot strukturella problem lyser med sin frånvaro.

Forskning har dock påvisat att den verkliga orsaken till det låga återflödet i stället är illojal konkurrens på den svenska marknaden från myndigheter som SCB, Riksskatteverket och Riksrevisionsverket och från statliga konsulter som Swederail, Swedesurvey och Sweroad som ägs av SJ, LMV och Vägverket). Visserligen finns statliga aktörer på den privata marknaden även i andra länder, men Sveriges stora antal sådana är unik.

En privat konsult måste välja mellan att ha fast personal med risk för över- och underkapacitet eller att hyra in experter i konkurrens på den fria marknaden. De statliga aktörerna har däremot exklusiva avtal med sina verk eller myndigheter, varifrån man hyr in experter vid behov. Privata konsulter tillåts inte hyra in dessa experter. Detta privilegium betalar de statliga konsulterna inget extra för. Ett klockrent exempel på illojal konkurrens som missgynnar privata företag, men som även hindrar att privata företag över huvud taget etablerar sig på marknaden.

Det multilaterala biståndet - speciellt det som finansieras av EU - tar ofta formen av konsultprojekt eller institutionellt stöd där man efterfrågar förvaltnings- och managementtjänster. I Sverige hittar man många av de experter som kan tillhandahålla dessa tjänster i statliga bolag och myndigheter, men dessa aktörer kan varken marknadsföra eller anbudsges. De få privata konsulter som finns behärskar marknadsföra, men får inte hyra in experter från myndigheterna. Detta blockeras nämligen av myndigheternas internationella avdelningar eller konsultbolag. Samordningen av resurserna marknadsföra och kompetens är sålunda obefintlig i Sverige. Inte konstigt att vi inte vinner några kontrakt vid multilaterala upphandlingar. Faktum är att de myndigheter som inte har associerade konsultbolag i princip bara har direktupphandlade Sida-uppdrag på utlandsmarknaden. Lösningen är att privatisera och knoppa av statliga konsulter; myndigheter ska inte få spela en aktiv roll vid internationella upphandlingar. Privata företag skulle i stället sköta anbudsförfarandet och ta de risker som är förknippade med detta. Flexibiliteten och mångfalden skulle öka, och det skulle finnas möjlighet för fler privata företag att etablera sig på marknaden.

ROGER SVENSSON