

NATIONALEKONOMISKA FÖRENINGENS

sammanträde den 23 oktober 1968

Ordföranden, bankdirektör Rune Höglund

Investeringar i U-länderna

Herr Ordförande: Jag ber att få introducera de herrar som kommer att inleda diskussionen kring "Investeringar i u-länderna". Deltagare i panelen är docent Staffan Burenstam Linder, Handelshögskolan, avdelningschef Lars Kalderén, SIDA, licentiat Clas-Erik Odhner, LO, och fil. dr Göran Ohlin, Industriförbundet.

Tanken med debatten är att panelen skall debattera någon timme, och sedan blir det tillfälle till diskussion i vanlig ordning mellan golvet och panelen.

Docent Staffan Burenstam Linder: Internationella investeringar är en av de mest kontroversiella frågor som vi möter i den offentliga debatten för närvarande, och som alltid i kontroversiella frågor är utrymmet stort för vad man kan välja att säga och inte säga. Om jag förstått herr ordförandens intention rätt, var det meningen att jag skulle ha till uppgift att inledningsvis skissera någon sorts teoretisk uppdelning av ämnet, så att vad som ter sig såsom synnerligen sammanvävt och invecklat kan bli mera hanterbart.

Då skulle jag vilja föreslå att vi i vår analys följer den traditionella indelningen av ekonomisk-politiska problem. Först undersöker vi vad någon viss åtgärd — i detta fall direkta investeringar — kan innebära för *effektiviteten* i en ekonomi, alltså möjligheterna att få största möjliga ekonomiska utbyte av givna resurser. Den andra frågan gäller *stabiliteten*, alltså möjligheterna att fullt utnyttja de produktiva resurserna. Den tredje frågan gäller *ekonomisk tillväxt*, hur vi skall bära oss åt för att öka mängden av ekonomiska resurser. Slutligen har vi för det fjärde frågan om *fördelningen* av produktionsresultatet, som också erbjuder alldeles speciella problem. Internationella investeringar påverkar alla dessa fyra olika ekonomiska grundfrågor.

Vad beträffar *effektiviteten* är vi vana att uppställa det kravet, att en viss resurs — arbetskraft eller kapital — skall ge samma avkast-

ning på olika användningsområden. Det är ineffektivt att ha en resurs sysselsatt där den ger mindre avkastning än den skulle göra om den vore insatt på annan plats i produktionen. Vi talar om rörlig kapitalmarknad och rörlig arbetsmarknad, och vi vill få till stånd ett system där olika resurser i princip ger samma avkastning på olika användningsområden. Vi anser att vi bör föra en speciell form av ekonomisk politik för att stödja denna rörlighet — här i Sverige hör exempelvis lokaliseringspolitiken till den typen av åtgärder.

Nu kan det kravet uppställas inte bara *inom* olika länder, utan även i förhållandet *mellan* länder, men det är skralt med rörligheten mellan u-länder och i-länder när det gäller arbetskraft, och det beror på speciella omständigheter. Om vi vill ha en effektiv ordning i vår ekonomi, får vi tänka oss att kompensera bristen på rörlighet hos arbetskraften med rörlighet hos andra produktionsfaktorer, dvs närmast överflyttning av kapital. Om det är fråga om direkta investeringar så åstadkoms även en lyftning av det tekniska och det kommersiella kunnandet.

Kravet på *stabilitet* tror jag inte är särskilt kontroversiellt, och det finns ingen anledning för mig att diskutera det i denna inledning. Jag vill bara markera att det finns problem, t ex på betalningsbalanssidan. Amerikanerna har för närvarande vissa problem med betalningsbalansen, och deras inställning till direkta investeringar även i u-länderna har tagit intryck av detta.

Ett överförande av kapital och kunnande till u-länder har en effekt på tillväxttakten i u-länderna. En del kanske anser att den effekten är negativ, flertalet att den är positiv. Det finns alltså stort utrymme för en diskussion om de direkta investeringarnas inverkan på tillväxten.

Att frågan om direkt internationella investeringar ter sig så kontroversiell beror kanske inte på de ekonomisk-teoretiska problem som ryms inom de tre frågorna om effektivitet, stabilitet och tillväxt, utan snarare på olikheter i uppfattningarna om hur direkta investeringar påverkar *inkomstfördelningen*, alltså det fjärde problemet.

Där har vi två typer av svårigheter att ta ställning till. Den ena gäller effekten på inkomstfördelningen *inom* de olika länderna, och den andra gäller effekten på inkomstfördelningen *mellan* länderna.

Vilken effekt har direkta investeringar på inkomstfördelningen inom u-länderna? En del säger att inkomstfördelningen påverkas ogynnsamt: de som redan har det bra får det bättre. Andra säger att det kanske finns en tendens i den riktningen men också en annan effekt. Genom att efterfrågan på arbetskraft blir större och arbets-

kraften får en mera produktiv användning höjs hela nivån och det uppstår en rimligare fördelning.

Också när det gäller fördelningen mellan länderna finns det ett helt register av olika uppfattningar. Det finns de som anser att u-länderna i själva verket förlorar, att det sker en form av "utsugning" av u-länderna, och det finns de som anser att bägge parter vinner på direkta investeringar i u-länderna. Det typiska i ekonomiska transaktioner är ju att båda parter har fördelar.

Det kan vara svårt att komma till något slutligt ställningstagande. Jag tror dock att man kan se framför sig en ganska typisk utveckling. Vid början av en direkt investering i ett u-land, t. ex. en oljeinvestering, har man två bilaterala monopol som står mot varandra och förhandlar om hur vinsten skall delas. I denna ursprungliga situation är det sannolikt att den part som kommer in i landet har en starkare förhandlingsställning.

När investeringen väl gjorts föreligger fortfarande den bilaterala monopolsituationen mellan storföretaget och regeringen, men sannolikt har investerarens position nu försvagats. Han har redan investerat och har alltså försatt sig i ett sådant läge att det är förenat med stora svårigheter att avveckla rörelsen. Ett mönster av detta slag kan vi se i oljeländerna där den royaltyandel som går till oljelandet successivt ökat. Det är emellertid uppenbart att det också finns exempel på motsatsen, nämligen att investeraren på grund av svaghet hos regeringen i landet har fått ett gradvis starkare inflytande — det är väl det man tänker på när man talar om bananrepubliker i Mellanamerika.

Fil. dr Göran Ohlin: Också jag skulle inledningsvis vilja anföra några allmänna synpunkter.

Jag börjar med att påminna om att frågan, vem som tjänar på transaktioner mellan länder, är en klassisk fråga inom nationalekonomin, som i hög grad bidrog till att den moderna nationalekonomin uppkom. Då den diskuterades på 1600- och 1700-talen var det vanligt att man föreställde sig att om ett land vann på utrikeshandeln, så måste något annat förlora. Det har betecknats som ett av de allra första och största genombrotten i det ekonomiska tänkandets historia att man genom analys av bytessituationen nådde fram till en förståelse av att den vinst som uppstår vid handel fördelas mellan parterna. Hur det sker beror på en mängd olika faktorer, men en vinst för den ena parten behöver inte innebära att den andra parten blir lidande.

Naturligtvis finns det undantag från denna allmänna regel. Man kan inte säga att *alla* frivilliga transaktioner mellan två parter nöd-

vändigtvis är till fördel för båda parterna — vi vet att en sådan harmoni som liberala tänkare ofta har läst in i den ekonomiska teorin bara existerar under mycket bestämda förutsättningar. Bevisbördan måste dock ligga på den som hävdar att en frivillig transaktion leder till skada för den ena parten och inte på den som utgår från att båda parter har ett motiv att ingå transaktionen.

Jag har velat påminna om detta, eftersom jag tror att det är väsentligt och relevant för diskussionen om handel med u-länderna och om investeringar i u-länder. På tal om investeringar skulle jag vilja göra ytterligare en allmän utläggning. Det är svårt att diskutera effekten av investeringar i u-länder om man inte har klart för sig vad investeringar över huvud taget tjänar till, antingen de företas i u-länder eller någon annanstans. Innan man börjar en diskussion om investeringar i u-länder bör man göra klart för sig några fundamentala aspekter på investeringarnas roll i den ekonomiska tillväxten.

Alla här vet vad vi menar med en direkt investering — jag skall för enkelhetens skull begränsa mig till sådana — nämligen en investering i en produktiv anläggning som företas på basis av vissa förväntningar om att man så småningom, efter att ha byggt upp en anläggning för att utnyttja en teknik eller en produktionsprocess, ny eller gammal, skall kunna försälja produkterna och få en rimlig avkastning på de pengar som lagts ut under en lång och mödosam uppbyggnadsperiod. En investering av det slaget är alltså inte likvärdig med en placering i värdepapper eller en insättning på ett bankkonto. Det föreligger alltid ett osäkerhets- och riskmoment, och det är naturligt att den som ägnar sig åt investeringar av detta slag väntar sig en avkastning som är större än den som förknippas med mindre risktagande investeringar.

Nå, är detta allt? Handlar då investeringar bara om att folk företar en viss sorts placering av tillgångar i produktiva anläggningar och får en avkastning på dem? Nej, det är bara en början. Förutom denna avkastning uppstår som resultat av investeringarna externa effekter, som går vida utöver dem som investerarna själva får uppleva. Den kapitalbildning som uppstår som resultat av dessa investeringar är själva kärnan i den ekonomiska tillväxtprocessen. Ingen föreställer sig exempelvis att lönerna i Sverige i dag skulle vara i runt tal tre gånger högre än de var vid sekelskiftet utan de omfattande investeringar som har företagits.

Investeringar leder alltså till externa effekter, som i stor utsträckning tillkommer andra, utomstående produktionsfaktorer. Förutom löntagarna känner även andra företagare av effekterna av framgångs-

rika investeringar genom att deras produkter finner nya marknader eller genom att sådant som de behöver, exempelvis elkraft, blir tillgängligt till lägre pris.

Investeringar i Sverige ger upphov till sådana effekter, men om svenskt kapital investeras utomlands, uppstår de externa effekterna någon annanstans. Detta konstaterande motiverar till en viss misstänksamhet mot sådana investeringar. Sedd ur andra produktionsfaktorers synpunkt innebär överföringen av svenskt kapital till utlandet att det blir mindre kapital exempelvis per sysselsatt arbetare i Sverige. Vill man försvara detta, måste man peka på att dessa svenska investeringar utomlands äger rum inom ramen för ett internationellt system av investeringar som inte bara innebär att svenskt kapital investeras utomlands, utan även att utländskt kapital flyttas till Sverige.

Blir resonemanget ett annat om vi nu tänker speciellt på investeringar i u-länderna? Ekonomiskt sett ändras inte argumenten. Sekundära effekter av direkta investeringar tillkommer värdlandet. Men givetvis finns det oerhört mycket mer att säga — annars skulle frågan om privata investeringar inte vara så kontroversiell.

Det som återstår att säga är huvudsakligen av politisk karaktär. Det handlar om den misstro mot utlänningar och mot utländska beslutsfattare som inte är begränsad till u-länderna, utan som vi själva i viss mån har givit uttryck åt i vår lagstiftning, som andra utvecklade länder, exempelvis Norge, känner i ännu högre grad och som detta sista år har varit föremål för mycket livlig debatt i hela Europa med anledning av de amerikanska investeringarna där. Det är alltså, såvitt jag förstår, främst en politisk fråga som vi kommer att diskutera.

Avdelningschef Lars Kalderén: Den här debatten har ett tema som är mångtydigt. Jag tycker att redan de två inlägg som vi hittills har hört visar att ämnet har öppningar åt många håll. Med risk att komplicera bilden ytterligare skulle jag vilja ställa några storheter mot varandra för att illustrera vad det är fråga om.

Privata svenska direktinvesteringar i u-länderna, finansierade med privata svenska kapitaltillskott, beräknas under fjolåret ha uppgått till ungefär 130 miljoner kronor. Investeringar som finansierades med reinvesterade vinster utgjorde ytterligare 50 miljoner kronor, och lägger man till detta de av staten garanterade svenska exportkrediterna till u-länder, blir beloppet totalt ca 300 miljoner kronor. Siffrorna är primärt ett uttryck för en tillståndsgivning och svarar alltså inte exakt mot kapitalutflödet, men över några få år jämnar diskrepan-

serna ut sig — de rör sig om mellan 10 och 15 procent. Även om tillståndssiffrorna växlar ganska kraftigt från år till år, ger de en god uppfattning av ordningen av de direkta investeringarna och de mätbara privata kapitalflödena. I uppgifterna ingår även sådana exportkrediter av kort varaktighet som man enligt vissa beräkningssätt inte tar med i nettokapitalflödet från i-land till u-land.

Samtliga privata utländska investeringar i u-länderna, oavsett hur de finansieras och vad de avser, rör sig om 20 miljarder kronor årligen, eller drygt en tredjedel av det totala nettokapitalflödet på ungefär 60 miljarder kronor från den industrialiserade världen till u-länderna. Av detta är större delen eller 12—15 miljarder kronor direkta investeringar, medan resten är portföljinvesteringar och exportkrediter. Dessa siffror tar inte hänsyn till flödet av u-landskapital till i-länderna, t ex latinamerikanskt kapital som placeras i Europa eller Nordamerika.

Om vi till de privata investeringarna lägger det offentliga biståndet, som oftast tillgodoser behov av långsiktig art genom att bidra till att förverkliga u-ländernas investeringsplaner får vi för 1967 ett nettoflöde av ca 600 miljoner kronor från Sverige med ungefär lika fördelning på den privata och den offentliga sektorn. Med ett totalt nettokapitaltillskott till u-länderna av ca 60 miljarder kronor utgör den svenska prestationen ungefär 1 procent. Vår egen roll i sammanhanget är således förhållandevis blygsam.

Än mindre blir den naturligtvis satt i relation till hela bruttokapitalbildningen i u-länderna, som uppgår till grovt räknat 300—400 miljarder kronor. Den externa finansieringen med 60 miljarder kronor utgör alltså 20—25 procent av detta belopp. En inte obetydlig del av bruttokapitalbildningen i u-länderna finansieras således utifrån. Investeringsverksamheten inom olika nyckelsektorer styrs i själva verket av offentliga och privata kapitaltillskott från industri-länderna.

I den svenska biståndsgivningen har vi ett intresse av ökad kunskap om effekten av dessa kapitalströmmar. Det är också angeläget att vi känner betraktelsesättet i de länder som närmast har att göra med oss såsom mottagare av svenskt kapital.

Man kan då först konstatera den offentliga sektorns stora roll när det gäller investeringsverksamheten i u-länderna. I de sex, sju länder som Sverige har ett direkt utvecklingssamarbete med, äger ungefär hälften av de totala investeringarna rum i den offentliga sektorn.

Det finns goda skäl till detta. Hela den ekonomiska politiken koncentrerar numera kring utvecklingsplanerna — granskningen och revideringen av planerna utgör tillfällen då man företar en grundlig genomgång och anpassning av politiken. Dessa planer och denna politik inriktar sig i hög grad på den offentliga sektorns behov och möjligheterna att tillfredsställa dem. Målformuleringen innefattar sådana ting som ökad inkomst per capita, ökad kapitalbildning, stabil betalningsbalans — ofta även icke-ekonomiska mål som hög medellivslängd och stort antal barn i skolorna — och dessa mål förutsätter för sitt realiserande en väsentlig insats inom den offentliga sektorn. Också målen för den ekonomiska tillväxten bransch för bransch måste ofta till slut definieras i form av inputs som den offentliga sektorn behärskar: utbildad arbetskraft, flera och bättre statliga tjänster, utbyggd infrastruktur osv.

I åtskilliga u-länder styrs också inriktningen av investeringarna av den utländska finansiering som står till förfogande från offentliga eller halvoffentliga kapitalkällor, t ex Världsbanken och det amerikanska AID. Inom dessa organ har man länge haft en förkärlek för stora investeringsobjekt inom infrastrukturen. Denna har lätt kunnat sammanfalla med nationalistiska strömningar i u-länderna, som sökt sin tillfredsställelse i vad som lätt blivit skrytprojekt. Kunskapen inom ministerier och planeringskanslier om den samhällsekonomiska avkastningen av offentliga investeringar är långtifrån alltid vad den borde vara.

I samma riktning har verkat de ökande svårigheterna för åtskilliga u-länder att under senare år attrahera det privata kapitalflödet. Institutionella brister i den interna finansieringsmekanismen för privata investeringar har medverkat till att ge en ökad accent åt de offentliga investeringarna. I mera primitiva u-länder fungerar inte bank- och försäkringsväsendet såsom vi är vana vid, och det saknas en kapitalmarknad i gängse mening. Kapitalbildningen måste då i stor utsträckning ske i den offentliga sektorn, huvudsakligen genom beskattning i olika former.

Till detta kommer att modernt företagande, i den mån det alls existerar, ofta är att finna i den offentliga sektorn och i den maktbärande politiska apparaten, inklusive försvaret. Dit går de yngre begåvningarna, medan det privata näringslivet saknar motsvarande attraktionskraft.

När dessa faktorer samverkar blir resultatet ett starkt önskemål hos u-landsregeringen att se utländska kapitaltillskott kanaliserade till den offentliga sektorn, medan man har svårigheter att utforma den roll

som den privata sektorn kan spela. I det extrema fallet finner vi en viss oförmåga att värdesätta den direkt produktiva, tillverkande verksamheten.

Självfallet är den offentliga investeringsverksamheten av avgörande betydelse i u-länder liksom hos oss som ett underlag för fortsatt ekonomisk utveckling och för privata kapitalströmmar. Men det är också så att offentliga investeringar i infrastrukturen vanligen inte får den avsedda effekten, om de inte följs upp med direkt produktion i jordbruk, industri, samfärdsel etc. Det viktiga är därvid inte främst ägandeförhållandena, utan det sätt varpå investeringarna läggs upp och genomförs. Man kan således inte sätta likhetstecken mellan industriella investeringar och privata investeringar. I många u-länder görs en betydande del av de produktiva investeringarna i offentlig regi — men på ett föga effektivt sätt. Det är en grannlaga uppgift att hjälpa u-länderna att få till stånd en lämplig avvägning mellan infrastruktur och varuproduktion, och att ge en effektiv produktionsapparat vid den av dem själva valda politiska "mixen", som ges. Men denna uppgift måste axlas av de utländska kapitalintressenter, som kan och är villiga att finansiera en betydande del av investeringsverksamheten i landet.

Agr.lic. Clas-Erik Odhner: Herr ordförande! Jag vill anknyta till vad Staffan Burenstam Linder och Göran Ohlin sade. Jag spårade i Göran Ohlins avslutning en viss tendens att vilja skilja mellan ekonomi och politik i detta ämne. Det tror jag inte är möjligt. Den sista punkten som Staffan Burenstam Linder var inne på var fördelningsfrågorna, och de är ju i högsta grad politiska.

De kommersiella investeringarna i u-länderna har blivit i hög grad kontroversiella. Många har upphävt ett ramaskri och påstått att vi tjänar på u-länderna — det är ju förskräckligt! Senast i lördags förekom det en ledare i Aftonbladet med det temat. Men samma kritiker som påstår det säger också att vi bör satsa t. ex. på UNCTAD. UNCTAD:s främsta syfte är att främja handeln mellan u-länder och i-länder, och det blir knappast någon handel om inte *båda* parterna tjänar på den. Jag vill här starkt understryka vad Göran Ohlin sade i det avseendet. Vi skall alltså tjäna på u-länderna, men de skall också tjäna på oss — det är poängen i det hela.

Det brukar också ofta hävdas, inte minst i samband med debatten om UNCTAD, att det är bättre att vi ökar handeln med u-länderna än att vi ger dem bistånd. "Trade, not aid", har under decennier varit ett slagord i bistandsdebatten, och det är väl i och för sig riktigt, men,

såsom Lars Kalderén utvecklade, det kan aldrig bli fråga om ett antingen/eller, utan det måste bli ett både/och. Handeln förutsätter bistånd. Som ett mycket näraliggande exempel kan vi ta verksamheten inom ITC, den internationella organisationen i GATT för utveckling av u-ländernas handel, och UNDP:s projekt för investeringar i företag som kan exportera från u-länderna.

Vad som här sagts om handeln gäller i lika hög grad om investeringarna. Vi måste medverka till att utveckla u-länderna genom både biståndsinvesteringar och genom kommersiella investeringar. Den enkla orsaken är att problemet är så stort, att alla resurser måste mobiliseras. De kommersiella investeringarna måste genomföras så att *både* investerarna och värdlandet tjänar på dem. Det är här som den kontroversiella frågan om de privata koncernernas u-landsinvesteringar kommer in.

Lars Kalderén visade att investeringsverksamheten i många u-länder har fått en viss slagsida genom att man satsat mest på den offentliga sektorn, som inte haft resurser att inom sig bygga upp en industriproduktion. I och för sig är det naturligtvis ingenting som säger att u-ländernas investeringsutveckling behöver bli obalanserad därför att man satsar mer på den offentliga sektorn. Man kan ju inom denna bygga upp en varu- och industriproduktion. Men det har alltså inte skett, eftersom man inte haft inhemska företagare som man kunnat anlita och man inte heller kunnat få bistånd från andra länder till en industriell utbyggnad inom den offentliga sektorn.

Det har hopats otaliga exempel på utsugning och misshandel av infödda anställda, som utländska företag har gjort sig skyldiga till i u-länderna. De vittnesbörderna är säkert i stort sett riktiga. Men man glömmer i denna diskussion att det tyvärr inte finns något alternativ till denna både-och-utveckling, som innebär att vi måste lita *både* till bistånd från rika stater till de underutvecklade länderna och till insatser från det privata kapitalets sida i de rika länderna.

Industriell utveckling är och förblir kärnan i den allmänna ekonomiska utvecklingen i u-länderna. Men varken de socialistiska eller de kapitalistiska staterna har visat sig ha vilja eller resurser att hjälpa till med en industriell utbyggnadspolitik i dessa länder. Det behövs nämligen inte enbart kapital för en industriell utveckling. Den förutsätter också tekniska kunskaper och kanske framförallt kunskaper i företagsledning. Vi kan fråga Kalderén, om SIDA skulle vilja engagera sig i företagsledning i ett u-land. — Jag ser att han ryser vid blotta tanken.

Det är likadant med andra industriländer och deras biståndsorgan.

Vi har i Sverige på den samhällseliga sidan inte resurser i form av folk att sätta in i ledningen för stora statliga industrialiseringsprojekt i u-länderna. Kooperationen är ju ovanligt stark i Sverige, men inte heller Kooperationen har, trots god vilja och trots betydande insatser, tillräckligt stora resurser.

Vi kan se på andra länder, som har en stor statlig sektor inom industrin, t. ex. Italien. Italien hör till de länder som gör minst av alla i biståndsarbetet, kanske därför att man har ett eget u-land inom sitt i-land. De socialistiska östländerna med sina stora statliga sektorer gör mycket små insatser. Det finns helt enkelt inte resurser att ta någonstans till en alternativ utveckling för att ersätta vad som kan åstadkommas med privata investeringar i u-länderna. Det är det sorgliga faktum som vi står inför. Antingen måste vi acceptera de privata investeringarna men ändå försöka göra någonting åt dem, eller också måste vi lämna u-länderna åt deras öde.

Men det är klart att vi inte behöver stå helt handfallna inför detta problem. Vi kan hjälpa u-länderna att planera och kontrollera de privata investeringarna. Vi vet att många u-länder är nogräknade när det gäller privata utländska investeringar. Man vill ha kontroll över dem, man vill ha bestämda överenskommelser att det skall inordnas i utvecklingsplanerna, och man är över huvud taget mycket noga vid valet av investerare. I den utsträckning som u-länderna accepterar privata investerare från de utvecklade länderna bör vi enligt min mening också stödja dessa privata investerares insatser. Vi bör dessutom stödja u-ländernas planeringsutveckling och hjälpa dem att kontrollera vad de privata investerarna har för sig. Jag tror det var Burenstam Linder som talade om deras förhandlingsposition. Jag anser det vara en väsentlig uppgift för oss att hjälpa till att stärka u-ländernas förhandlingsposition i förhållande till de stora internationella koncernerna. Vi bör t. ex. stödja fackföreningsrörelsens utveckling både genom dess internationella organisation och genom de statliga biståndsorganen för att på det viset påverka fördelningen av resultatet av investeringarna och påverka de anställdas förhållanden i de utländska företagen. När det gäller svenska företags investeringar i u-land är bevakningen från den svenska opinionens sida, exempelvis på det sätt som den tog sig uttryck i fallet Lamco, av stor betydelse.

I detta sammanhang skulle jag också vilja ta upp en fråga, som är viktig ur fördelningssynpunkt, nämligen kapitalflykten från u-länderna. Det har ofta sagts att de utländska investerarna för ut stora vinster och på det sättet suger ut u-länderna, men fråga är om inte den kapitalflykt, som ombesörjs av u-ländernas egna överklassmedborgare, har

större betydelse. Lars Kalderén talade om en extern finansiering på 20 — 25 procent; jag skulle vilja fråga, om det är brutto- eller nettovärdet, och om där har frånräknats å ena sidan investerarnas utförsel av vinster och amorteringar och å andra sidan den kapitalflykt som u-ländernas egna medborgare står för.

Herr ordförande! Jag skulle vilja sluta mitt inlägg med att återigen understryka, att den enda utvägen ur det dilemma som vi onekligen enligt våra värderingar står i, är att på olika sätt försöka stärka u-ländernas förhandlingsposition gentemot de utländska investerarna och påverka de anställdas och befolkningens förhållanden så att de får ut det mesta möjliga av deras insatser.

Ordföranden: Innan jag släpper in föreningens medlemmar i debatten vill jag fråga deltagarna i estradsamtalet, om de vill göra några kompletteringar.

Fil.dr Göran Ohlin: Herr ordförande! Jag tycker att vi har kommit att ägna oss för litet åt de invändningar mot privata investeringar som gör dem kontroversiella. Vi har bara mer eller mindre i förbigående berört några av avigsidorna, och jag skall därför försöka formulera några av de invändningar som i många inflytelserika kretsar i viktiga u-länder under en längre tid har anförts mot privata investeringar.

Först och främst får vi komma ihåg att det finns en lång tradition av otillbörligt inflytande av politisk karaktär vid ingåendet av koncessionsavtal och liknande. Som Odhner nämnde måste vi se till att sådant otillbörligt inflytande inte förekommer, och i allmänhet har det ju försvunnit. Det förekommer inte längre att koncessionsavtal skrivs under medan ett krigsfartyg ligger på redde, men sådant har förekommit och gör att de privata investeringarna fortfarande är ett in-flammerat ämne.

Det händer också att man hävdar, att de utländska investeringarna ger den ekonomiska utvecklingen i u-länderna en felaktig inriktning. De skulle enligt detta argument i alltför hög grad vara baserade på exportmarknader och utvinnandet av naturtillgångar och ha ringa utvecklingseffekt. Det finns de som går så långt att de säger, att man fryser utvecklingen i resten av landet genom att skapa en för hög lönenivå i de sektorer där utländska privata investeringar äger rum och drar till sig resurser som egentligen skulle behövas i andra sektorer

för att man skulle kunna uppnå balans i ekonomin.

Sedan finns det alternativa argumentet, att man bedriver utsugning genom att behandla arbetskraften alltför dåligt och betala för låga löner.

Ett betydligt modernare argument är att utländska investeringar skapar ett betalningsbalansproblem vid hemtagningen av vinster och att man inte kan undvika fiffel härvidlag. Kapitalanläggningar åsätts ofta ett högre värde än de borde ha, så att företagen kan remittera anständiga vinster. Detta måste myndigheterna förhindra genom noggrann bevakning.

Dessa argument och andra — inklusive de rent enofobiska — har lett till att u-länderna i allmänhet har infört ett reglemente för utländska investeringar som innebär hårda krav och skapar ett ogynnsamt investeringsklimat. Därför skulle jag vilja ifrågasätta, om saken är så enkel som Clas-Erik Odhner antyder när han säger, att vi bör stärka de utländska regeringarnas ställning vis-à-vis utländska investerare. Jag förstår att det i vissa sammanhang kan vara angeläget att styrka deras erfarenhet om exempelvis koncessionsförhandlingar. Men i den mån de privata investeringarna verkligen har en stor funktion att fylla i u-länderna — och det är många, särskilt på senare tid, när det offentliga biståndet börjat svikta, som insett detta — tror jag det är ännu mera angeläget att man försöker hjälpa dessa länder att riva ner barriärerna och reducera dess interventionslust och lust att krångla till sakerna, som i dag utan tvivel är det största hindret mot en ökning av de privata investeringarna i u-länderna.

Docent Staffan Burenstam Linder:

Clas-Erik Odhner talade om "misshandel" av anställda i de företag som har byggts upp genom investeringar i u-länderna. Det aktualiserar ett betydelsefullt problem. Misshandel eller dålig behandling kan betyda många olika saker. Det kan vara dålig behandling i förhållande till hur anställda har det i Sverige. Flertalet av de historier man hört talas om har avsett anställningsförhållanden som inte tett sig rimliga enligt de kriterier som vi formulerar för förhållandena i vårt eget land.

Om vi följer våra egna värderingar, skapar vi lätt problem, som Göran Ohlin snuddade vid då han nämnde den kluvna ekonomin. I u-länderna finns stora inkomstolikheter av den typ som vi är vana vid, nämligen mellan rika och fattiga, men typiskt för u-länderna är

att det också finns stora inkomstklyftor mellan dem som är anställda i de moderna sektorerna och dem som står utanför. Mexico är ett exempel. De som är anställda i statlig tjänst eller anställda i utländska företag har löner som är höga även om man ser dem ur svensk synvinkel under det att andra står fullständigt vid sidan om. Det kan skapa stora problem, och det har det gjort i Mexico. Det är denna spänning plus de traditionella motsättningarna som har gjort läget i Mexico så inflammerat. När våra egna företag ställer upp i u-länderna är det alltså ingen självklar sak hur man skall utforma sin löne- och personalpolitik.

Avdelningschef Lars Kalderén:

Herr ordförande! Det har riktats en direkt fråga till mig, och jag måste tyvärr svara med ett frågetecken. Det är ingen som vet eller vågar ange i siffror hur stort det flöde är från u-länderna till i-länderna som härstammar från u-ländernas eget sparande. Detta är en kapitalpost som man inte kan beräkna, men det skulle förvåna mig om den översteg kapitalflödet som går i den andra riktningen.

Låt mig också säga att man måste belysa de privata investeringarna från en rad utgångspunkter. Man måste försöka precisera ett antal kriterier med vilka de kan prövas. Försök har gjorts i den riktningen, inte minst vid förarbetena till det förslag till investeringsgarantier som lades fram i höstas och som riksdagen nu har beslutat skall tillämpas.

Man kan således tänka sig en serie skalor för olika egenskaper hos en föreslagen investering i ett visst land. Någonstans på varje skala finns ett nollmärke, och det gäller att bedöma, om investeringen står på plus eller minus enligt det avsedda kriteriet. Om en investering ger tillräckligt höga plusvärden i tillräckligt många avseenden, så kan den betraktas som utvecklingsfrämjande. Ju flera plustecken, desto klarare utvecklingseffekt.

En del av de privata investeringar som behandlas i den svenska debatten torde vara unika och knappast komma att upprepas. Det gäller i hög grad Lamco-investeringen i Liberia, som i mycket färgar diskussionen. Den svarade under de första åren av 1960-talet för ungefär hälften av de svenska privata investeringarna i u-länderna. Jag tror inte att vi kommer att få någon mer Lamco-investering, utan vi får investeringar i tillverkande industrier som främst har till uppgift att trygga exportmarknader genom att vara en bas för serviceverksamhet och göra det möjligt för hemmaföretagen att sälja halvfabrikat, delar och komponenter snarare än färdiga produkter.

Det är också en oerhörd skillnad mellan olika länder. I ett litet afrikanskt land som just blivit självständigt och inte har någon erfarenhet och apparat att ta hand om utländska investeringar finns det skäl att stärka regeringens förhandlingsposition. Det finns andra länder med lång erfarenhet, med en starkt utvecklad byråkrati och med en stor skicklighet att förhandla med utländska investerare; de behöver knappast någon sådan hjälp. Om det föreligger något behov i det fallet, går det i andra riktningen och avser större smidighet i hanteringen av de utländska investeringarna, så att inte de olika marknadshinder som är inbyggda i den byråkratiska processen gör investeringen olönsam, kanske inte så mycket företagsekonomiskt som samhällsekonomiskt. Det finns åtskilliga exempel på detta både i Latinamerika och i Asien.

Agr.lic. Clas-Erik Odhner: Jag vill helt kort säga två ting.

Göran Ohlin var inne på min tanke att man borde försöka stärka u-ländernas förhandlingsposition. Jag sade att det gällde i de fall där u-länderna vill ta emot utländska investeringar. Att vi skulle försöka övertala dem, som inte vill ta emot utländska privata investeringar att göra det är jag väsentligt mera skeptisk till. Vad jag här har sagt om att stärka förhandlingspositionen får inte blandas ihop med försöken att komma till rätta med byråkratiskt trassel. Om ett land på grund av en sådan byråkrati som Kalderén skildrade inte kan klara samarbetet med privata investerare, så har det landet snarast en svag förhandlingsposition. Vi skulle förstärka dess förhandlingsposition om vi hjälpte det till en effektivare administration. Detta är två ting som vi inte får blanda ihop.

Till Staffan Burenstam Linder vill jag säga att det nog inte behövs några jämförelser med förhållandena i Sverige för att konstatera att det har förekommit mycket av vad jag kallade misshandel av arbetare. Men naturligtvis finns det också många fall där de har behandlats hyggligt av utländska investerare. Det är här inte bara fråga om löner och ekonomiska förhållanden, utan många gånger också om rent fysiska metoder. Jag menar dessutom att vi ändå bör ställa litet större krav på de främmande investerarnas behandling av sina anställda än att de inte skall vara sämre än andra företag i u-länderna. Det skall inte enbart företräda bättre teknologi och bättre företagsledning än som kan åstadkommas i landet i övrigt; ett av Kalderéns kriterier bör väl vara att företagen, skall behandla sina anställda litet bättre än företagen i övrigt i landet gör.

Docent **Odd Gulbrandsen**: Jag skulle vilja ställa en fråga till panelen som anknyter till den u-landsdiskussion som förs i vårt land och framför allt till vad yngre kretsar kräver beträffande våra insatser i u-hjälpsavseende. Låt mig försöka tolka detta krav i ekonomiska termer och ställa frågan till panelen, om det kan förverkligas.

Tillväxten i nationalprodukten uppgår för närvarande till omkring 5 miljarder kronor per år. Det har krävts att en stor del av detta belopp skall gå till u-landshjälp. Säg att vi avsätter 2 miljarder om året till detta ändamål; på tio år kommer vi då upp till en årlig volym av 20 miljarder för u-landshjälp. Vid det laget bör vår totala nationalprodukt vara uppe i låt oss säga 180 miljarder kronor, och u-landshjälpen skulle uppgå till 11 procent av nationalprodukten. 20 miljarder är ungefär 20 procent av den industriproduktion vi kommer att ha. Det betyder att en mycket stor del av vår industri skulle arbeta på kapitalproduktion för u-länderna. Det är vidare ungefär lika mycket som den omfördelning vi då kommer att ha inom vårt land mellan å ena sidan de arbetsföra och å andra sidan gamla och unga — pensionssystemet, ATP, sjukförsäkringen och barnbidragen motsvarar ungefär 20 miljarder sammanlagt.

Vi räknar med att vi skall kunna lösa inkomstomfördelningsproblemet inom landet med dessa 20 miljarder. Kan man också tänka sig att vi skall kunna ge 20 miljarder till u-landshjälp? Blir det inte fråga om ett betalningsbalansproblem som är större än vad Burenstam Linder antydde i början, och vilka andra problem möter om vi försöker nå ett sådant mål som de unga radikala har satt upp?

Bankdirektör **Bo Thomé**: Jag skulle vilja ställa en fråga angående samarbetet stat-näringsliv när det gäller u-landsinvesteringarna.

När svenska företag skall göra en investering, tänker de kanske inte i första hand på att investera i ett u-land. De tänker snarare på att investera här hemma eller på närmare håll i Europa. Det behövs mycken stimulans och övertalning för att ett företag skall ta ett sådant språng som det innebär att i stället investera i ett u-land.

Många gånger har de tvingats till det på grund av att u-länderna för en handelspolitik som skulle avskära alla möjligheter för svensk export till området, om företagen inte etablerade sig där. För att man över huvud taget skall reflektera på en u-landsinvestering måste man få vissa garantier för att det blir en avkastning, och man måste ha förhoppningar om en avkastning som är större än vad man kan få på annat håll.

Nu behöver man väl inte vara så pessimistisk att man anser att detta krav på större avkastning nödvändigtvis måste innebära en nackdel för u-länderna. Kan vi inte här hemma i stället kräva att svenska staten på olika sätt gör u-landsinvesteringar mer attraktiva genom att favorisera sådana investeringar? För närvarande diskrimineras de i stället. Det förekommer att u-länderna genom skatteförmåner försöker locka utlänningar till sig men att svenska staten genom credit-of-tax-systemet tar till sig hela förmånen, och det svenska företaget beskattas enligt den högsta av utgående skattesatser i Sverige och utlandet. U-landet går på så sätt miste om skatten, och den skatt som eventuellt uppbärs tillfaller Sverige. På många andra håll förekommer motsvarande diskriminering i de ansträngningar som u-länderna gör.

Finns det inte möjlighet för svenska staten att unilateralt förbättra klimatet för u-landsinvesteringarna? Vad görs här aktivt på den statliga sidan? Har SIDA t. ex. något program för detta, eller var ligger ansvaret?

Bankdirektör **H. Lindgren**: Jag var mycket glad över att det i de flesta anförandena från panelen gjordes en klar boskillnad mellan å ena sidan privata industriinvesteringar och å den andra sidan vad vi kallar u-hjälp. Jag tycker man bör hålla fast vid denna skillnad. Det är väl ingen i det privata näringslivet, som gör gällande att en industriinvestering företas med främsta motiv att hjälpa ett visst land och dess ekonomi.

Däremot vore det intressant att närmare studera den ekonomiska utvecklings-effekten av en privat investering, när den väl är gjord. Vad leder den till för befolkningen i landet? På den punkten är jag kanske något besviken på panelen — jag hade hoppas att få ekonomiska värderingsnormer för en privat industriinvestering i u-land. Jag tänker då inte närmast på sådana som är bundna till naturresurser, eftersom de ligger som de ligger, utan snarare på den rent manufakturande industrin.

Jag lever nämligen i den kanske naiva tron, att de flesta manufakturindustrier som förläggs till u-land har en mycket stor utvecklingseffekt. Jag har svårt att tänka mig fall, där en privat investering skulle vara till skada för landet, nota bene: om man tänker främst på den i landet arbetande befolkningen. Man ser i Sverige ännu med rätt stor skepsis på denna utvecklingseffekt, men man finner mycket sällan exempel på att utvecklingseffekten av privata investeringar är låg eller att de är rent av skadliga.

En sak till: Det har talats mycket om förhandlingspositioner. Jag har ingenting direkt att tillägga därvidlag, men jag har under en följd av år varit verksam i några internationella kommittéer, som sysslar med detta från rent juridiska utgångspunkter. I dessa juristkretsar säger man, att den private investeraren, när u-landet väl har släppt in honom — u-landet kan ju stifta vilka regler och lagar det vill för att hindra en investerare — är den private investerarens förhandlingsposition helt borta, eftersom han är underkastad mottagarlandets lagar, som dessutom kan ändras från den ena dagen till den andra.

Docent **Staffan Burenstam Linder**: Jag antar att Odd Gudbrandsen själv har ett svar på sin fråga, nämligen det svar som alla ekonomer har, att man "har råd" med en sak, om man har lust att göra av med pengar på den och därvid håller sig inom sin inkomst. Så enkelt är svaret på den frågan. Om vi verkligen vill göra av med 20 miljarder på u-landshjälp och inte bara låta denna önskan ta sig uttryck i ett fromt riksdagsbeslut, utan också är beredda att acceptera de konsekvenser det innebär, är detta förenligt med stabilitet i olika avseenden, exempelvis i betalningsbalansen. Men det går naturligtvis inte an att riksdagen fattar ett sådant beslut därför att den tycker det är ett trevligt beslut, om svenska folket inte är berett att anpassa sig efter det. Då råkar vi ut för samma sak som alla människor råkar ut för som anser sig ha råd med en viss stor utgift, men inte anpassar sin övriga livsföring därefter.

— Jag antar att detta också är Ditt eget svar, fastän Du gärna vill höra någon annan säga det.

Du specificerade ditt problem så, att det var fråga om en successiv ökning. För att ytterligare variera svaret vill jag säga att det skulle vara möjligt för oss i dag att öka vår u-landshjälp till 20 miljarder, men den omställning i livsvanor och annat som det fordrar är kraftigare än om vi gör en successiv ökning. Det är därför som flertalet som argumenterar för en stark ökning inskränker sig till att kräva en växlande del av det tillskott i nationalinkomsten som kommer genom ekonomisk tillväxt.

Avdelningschef **Lars Kalderén**: Thomé ställde en direkt fråga, vad man gör aktivt på den statliga sidan för att åstadkomma högre avkastning på investeringar i u-länder.

Vi har fått ett investeringsgarantisystem. Det är ännu för tidigt att säga hur det kommer att verka, i vilken utsträckning det skall lyckas ge kompensation för de risker som finns vid u-landsinvesteringar och i vilken utsträckning som det — via det samarbete mellan exportkreditnämnden och SIDA som är en förutsättning för garantigivning — kan leda till nya kontakter mellan svenska investerare i u-länderna och den statliga biståndsverksamheten. Samma länder kan i varje fall under ett inledningsskede bli föremål för investeringsgarantier och direkta statliga biståndsinsatser, och vi har inom SIDA de instrument som i och för sig är erforderliga för att ge stöd åt u-landets egna myndigheter i deras ansträngningar att dra till sig och samverka med privata utländska investerare, således även svenska. Vi kan hjälpa en u-landsmyndighet, exempelvis ett industridepartement, att få till stånd en marknadsundersökning eller en teknisk studie för industrietablering. Vi kan också via investeringsbanker i mottagarländerna hjälpa till med finansieringen av landets egen andel av joint ventures.

Det finns möjlighet att inom ramen för personalbiståndsavtal i åtminstone halvstatliga företag och industribanker sätta in svenska experter som i nyckelpositioner kan hjälpa till att knyta samman investeringar. Vi har också en del utbildningsverksamhet på ingenjörsområdet. Den är inte särskilt omfattande men kan komma att växa. Arbetet där sker i nära samverkan med FN:s organ för industriellt bistånd i Wien, som tar sina första stapplande steg efter en ganska stormig födelse. Arbetet bedrivs också i samverkan med Världsbanken.

Jag tror dock att de åtgärder som vidtagits måste få en viss tid att verka. Man måste arbeta sig fram i den takt som förhållandena medger. Skall vi inom den tidrymd som nu diskuteras nå upp till den storleksordning för u-landsbiståndet som Gulbrandsen angav, är det alldeles klart att vi går alltför långsamt fram i dag, men vi gör vad man kan åstadkomma med de resurser och den erfarenhet som finns.

Här nämndes dubbelbeskattningsproblem. De ligger under finansdepartementets domvärjo och bevakas därifrån i, som jag hoppas, positiv anda. Om så inte är fallet, är jag övertygad om att industrin kommer att uppvakta finansministern.

Thomé gjorde en del viktiga påpekanden. Jag vill återknyta till vad jag sade tidigare om plus- och minusvärden för kriterierna. Det som stundom kan beklagas är utebliven optimering av en investering, således låga "plusvärden" eller

rent av minusvärden i vissa avseenden, snarare än skada i den meningen, att investeringen inte borde ha kommit till stånd. Vad man kan göra i fråga om privata investeringar är således att försöka öka deras utvecklingseffekt i relevanta hänseenden.

Aktuarie **Stig Karlander**: Jag skulle för min egen orientering i den snåriga verklighet som u-landsfrågorna utgör gärna vilja ta tillfället i akt att ställa två fundamentala frågor till eftermiddagens mycket sakkunniga panel.

Den ena är: Har man i något sammanhang försökt bestämma, hur många miljoner människor i u-länderna som berörs av vårt bistånd? Hela frågan om våra investeringar i u-länderna hänger i luften om man inte försöker konkretisera för sig den verklighet i vilken investeringarna skall sättas in.

Den andra frågan är: Har man i något sammanhang funderat över om vårt bistånd skall räcka i en, två, tre eller flera generationer framåt? På svaret på den frågan beror i hög grad hur vi bör allokera våra resurser.

Direktör **Gösta Rydbeck**: Jag skulle vilja anknyta till frågan om utvecklings-effekten av en privat investering.

Jag blev en gång inblandad i en undersökning av i vilken mån en del u-landsföretag, som tillverkar tekniskt avancerade kapitalvaror såsom dotterbolag till utländska koncerner, hade lyckats och i vilken mån de var konkurrenskraftiga. Det var tydligt att dessa företag tillkommit genom att vederbörande land lagt hinder i vägen för en import från moderbolagen. Dessa hade då i valet mellan två onda ting trott sig finna att det minst onda var att investera pengar i landet ifråga och att där bygga upp en industri i hopp att den skulle bli lönsam.

De visade sig — även om man korrigerade för tullar o. dyl. — att inget av företagen i något land ännu efter flera år var tillnärmelsevis kapabelt att konkurrera på världsmarknaden.

Icke heller verkade det sannolikt att de studerade företagen gav någon stor utvecklingseffekt. De får all teknisk information och de viktigaste ritningarna från moderbolaget och tvingas i de flesta fall av omständigheterna att använda konstruktioner som man redan gått ifrån i moderbolagen. Tekniken utvecklas nämligen så snabbt och kommunikationerna tar så lång tid, att dotterbolagen inte alltid kan hålla sig på toppen, t. ex. ifråga om personalens utbildning. Att dotterföretagen skulle kunna driva ett eget utvecklingsarbete är ännu mera osannolikt. De förblir tekniskt sterila satelliter så länge de driver den tekniska ambitionen alltför mycket utöver landets allmänna tekniska nivå.

Nu kan man invända att de studerade företagen ändå måste ha något utvecklingsvärde. Naturligtvis, men jag tycker det är väsentligt att göra klart för sig hur man skall satsa kapitalet för att det skall ge största möjliga effekt. Min enkla fundering är att man först och främst bör söka upp de områden där det finns en viss chans att inom rimlig tid komma på plussidan ifråga om både vinst och utvecklingseffekt.

Agr.lic. **Clas-Erik Odhner**: Jag skulle gärna vilja helt kort komplettera de svar som gavs till Odd Gulbrandsen och Bo Thomé, eftersom jag tyckte att de var ofullständiga.

Odds fråga gällde hur betalningsbalansen påverkas. Det problemet uppstår inte om vi inriktar vår egen industri på kapitalvaruproduktion och exporterar den som ett led i biståndet. Då blir det ett bundet bistånd, och då får vi inget betalningsbalansproblem. Det är bara om vi ger pengar som det uppstår betalningsbalansproblem.

Men det finns ett par andra problem vid sidan av dem som Burenstam Linder nämnde. Det ena är det utrikespolitiska, som uppstår genom att alla stater i världen nu minskar sitt bistånd. I vilken relation till den övriga västvärlden skulle vi komma, om vi gav ett bistånd som var dubbelt så stort som det Förenta staterna ger i dag? Jag kan inte riktigt se hur vi skulle kunna klara en sådan situation, men det vore kanske möjligt.

Det andra och mycket väsentligare problemet är att vi inte kan ge bistånd utan att komplettera det genom att tillhandahålla experter. Det är klart att vi kan köpa experter i andra länder, men vi måste också bidra med egna experter i u-länderna. I själva verket finns flaskhalsen Sverige i dag kanske inte så mycket på penningsidan som på expertsidan. Jag skulle vilja hälsa till de unga radikaler, till vilkas talesman Odd Gudbrandsen nu gör sig, att om de vill öka u-landsinsatserna, så bör de själva gå ut som experter i u-länderna — då kan de verkligen göra en fin insats, antingen den nu förmedlas av SIDA eller av de internationella organisationerna.

Vad gäller investeringsgarantierna måste jag tillägga att de är så begränsade med avseende på både länderinriktning och villkor för utfärdandet, att man på förhand kan säga att de inte kommer att få någon väsentlig betydelse.

Däremot skulle jag vilja ta upp en intressant fråga som Lindgren ställde. Jag tror det är viktigt att göra denna distinktion mellan extraktiva och manufakturiserande industrier. De nackdelar med u-landsinvesteringar som vi har hört, är i hög grad förknippade med de extraktiva industrierna. Det är där som det har förekommit den största utsugningen, det är där det har förekommit en betydande ödeläggelse av naturresurser, medan de ur utvecklingssynpunkt mycket viktigare manufakturiserande industrierna uppenbarligen inte medfört samma nackdelar.

Jag vill dock understryka att våra kunskaper om utvecklingseffekterna tyvärr är mycket bristfälliga. Jag vet inte om Kalderén kan ha någon upplysning om hur man skall bedöma dem, men allmänt har vi mycket litet av sakligt underlag för en värdering av de privata investeringarnas effekt. Det finns bara enstaka, ganska löst tillkomna bedömningar på olika håll.

Slutligen skulle jag också vilja beröra detta med förhandlingspositionen ännu en gång. Den beror naturligtvis i hög grad på vem man är, om man är Unilever eller Ernbergs Läderfabrik i Simrishamn. Det beror på vilket land man investerar i — Liberia eller Indien — och på vilket land man kommer från: Sverige eller USA. Där kan man inte säga någonting generellt, utan man får göra en bedömning från fall till fall.

Ett exempel som jag skulle vilja nämna är de internationella investeringsgarantierna, som tid efter annan har diskuterats och som vi i varje fall från vårt håll är mycket skeptisk mot, just därför att vi tror att de på ett otillbörligt sätt skulle stärka särskilt de stora industrikoncernernas förhandlingsposition gentemot de små u-länderna.

Fil. dr **Göran Ohlin**: Till frågan om vad som skulle hända om det svenska biståndet nådde en så fantastisk omfattning som 20 miljarder kronor vill jag påpeka att vi utöver svårigheter här hemma skulle få svårigheter även i u-länderna.

En fråga som man har anledning att ställa sig oftare än man gör är varför u-länderna tar emot bistånd. De är inte alltid entusiastiska över hjälpen, och biståndssystemet hotas i dag i minst lika hög grad från mottagarnas sida som från givarnas sida. Om vi skulle ge hjälp i dubbelt så stor omfattning som USA gör i dag, medan hjälpen från andra länder minskade, måste vi räkna med att våra stora fältkontor då och då skulle få sina fönster sönderslagna. Vi skulle över huvud taget få överta många av de problem som Förenta staterna i dag kämpar med på detta område.

Till bankdirektör Lindgren skulle jag bara vilja säga, att jag förvånades över att han kunde finna så mycket av skepsis i panelens inställning till de privata investeringarnas utvecklingseffekt. Jag tycker att vi snarare har visat oss så eniga, att man kunde misstänka en komplott, någonting som faktiskt inte föreligger.

”Utvecklingseffekt” är ett fint ord som vi gärna använder och som slår an, men jag ställer mig mera skeptisk än de flesta till möjligheterna att identifiera och mäta denna effekt. Jag kan tänka mig att man kan göra analyser av lönsamhet — inte bara privatekonomisk, utan också samhällsekonomisk — och att man då finner att många företag inte lönar sig ur privatekonomisk synpunkt, eftersom de får betala skatter och tullar och att det över huvud taget föreligger en diskrepans mellan den egentliga resurskostnaden och företagets kostnader. Jag är övertygad om att det finns många industriprojekt i u-länderna som faktiskt förstör resurser och som ur alla synpunkter utom möjligen de pedagogiska är oförsvärliga.

Professor **Erik Lundberg**: Jag anknyter till den fråga om lönsamheten som Gösta Rydbeck berörde och som Göran Ohlin delvis svarade på. Vi utgår från att varje u-land har en enorm knapphet på sparanderesurser, inklusive resurser det får från utlandet för de investeringar som skall göras. Inom den industriella sektorn gäller det att finna de investeringar som är mest lönsamma ur samhällets synpunkt och studera i vad mån de stämmer med de privatekonomiska kalkyler som görs av investerarna.

Nu är prissystemet ur lag på alla sätt. Vi tycker det är dåligt i våra länder, men i många u-länder fungerar det inte alls. Växelkurserna är ofta felsatta, vilket väl förklarar den dåliga lönsamheten i de företag Rydbeck talade om. Exporten är också i olag. De företag som ligger i enklaver betalar långt högre löner än som betalas i landet i övrigt, där den potentiella arbetskraften finns.

När man har knappa resurser är det särskilt angeläget att man väljer den bästa möjliga användningen av dessa resurser. Det är ännu viktigare än i våra länder — vi kan slösa, men de kan inte slösa.

Min konkreta fråga är den som Arthur Lewis tar upp i varje bok i samband med prissystemets felvisningar: ger man inte i allmänhet u-länderna för mycket av kranar och truckar och sådant som man behöver i industriländerna med hänsyn till den knappa tillgången på arbetskraft? I u-länderna finns det gott

om arbetskraft som kan dra och skjuta och lasta. Jag anför detta bara som ett exempel på felkalkyler som leder till att man disponerar resurserna fel.

Docent **Staffan Burenstam Linder**: Herr Karlander ställde några frågor, som väl ännu inte har besvarats. Det kanske beror på att det är svårt att besvara dem.

Den första frågan gällde hur många som berörs av direkta investeringar. Kanske är fler än jag osäkra på hur man skall tolka den. Man kan enkelt få ett mått på hur många som är anställda till följd av sådana investeringar, men det har bara indikativt värde som mått på spridningseffekten hos investeringarna.

Den andra frågan gällde, om biståndet skall fortsätta i flera generationer.

Det förekommer en stor spridning mellan u-länderna. Vi hoppas att en del av dem inom överskådlig tid skall ta steget över till i-land, under det att många underutvecklade länder inte har möjlighet att hitom år 2000 ta sig över det strecket. Förutsättningarna i u-länderna är oerhört olika.

Mitt svar till Gulbrandsen har rönt en viss uppmärksamhet bl. a. genom att man tagit upp de olika politiska konsekvenserna av att vi skulle öka vår u-landshjälp. Dem har jag inte tagit upp, eftersom frågan inte gick ut på detta utan avsåg huruvida den utökning av u-hjälpen som han nämnde skulle vara förenlig med stabilitet i svensk ekonomi. Odhner sade att jag hade överdrivit problemet, men då skulle jag vilja genmäla, att Odhners svar var alltför ytligt.

Det är många människor som tror att alla betalningsbalansproblem försvinner med en gång, bara hjälpen blir bunden. Det gör de inte. Man måste ändå för denna insats frigöra resurser från andra sysslor. Amerikanerna har ofta försökt förbättra sin betalningsbalans genom att binda hjälpen, och olika ekonomer har försökt se efter hur mycket man kan tjäna i utländsk valuta på detta. Resultatet beror i stor utsträckning på vilken sysselsättningsgrad man har. Amerikanerna har ju haft ganska låg sysselsättningsgrad i flera år, och det borde innebära att bunden hjälp skulle underlätta betalningsbalansproblemen. Trots detta har man funnit att det har haft ytterst obetydlig effekt när det gäller att avlasta betalningsbalansproblemen. Det var därför jag inte drog in den speciella frågan i svaret till Odd Gulbrandsen.

Avdelningschef **Lars Kalderén**: Jag viftar med räknestickan för att visa att jag har försökt finna numeriska svar på frågorna.

Hur många människor berörs av u-hjälpen? Det skall sägas att det för närvarande finns omkring 2,5 miljarder människor i u-länderna. Den tidsangivelse vi fick — år 2000 — indicerar att vi så småningom kanske kommer att ha att göra med 5 miljarder.

De svenska privata direktinvesteringarna i u-länderna utgjorde förra året ungefär 180 miljoner kronor, inkluderande reinvesterade vinster. Det motsvarar ungefär en halv promille av bruttoinvesteringarna i u-länderna. Det är alltså fråga om mycket små tal i stora och snabbt växande sammanhang.

Betalningsbalansproblematiken vid biståndsgivningen är intressant, och jag

vill hänvisa, förutom till vad som har sagts här, till en föreläsning av professor Börje Kragh för några dagar sedan där de olika effekterna analyseras. En ekonomisk politik som skall ge utrymme för u-landsbistånd (som inte samtidigt refinansieras i industriländerna) måste vara konsekvent och långsiktig och kunna uthärda inte bara de påfrestningar som den ekonomiska politiken normalt utsätts för utan också de speciella påkänningar som omstruktureringen till kapitalexportör medför. Det återstår att se, om en sådan politik kommer att kunna föras kontinuerligt i vårt land under de närmaste sju åren, så att i första hand den enprocentsplan kan förverkligas som riksdagen i våras accepterade under allmän enighet. Den skall i princip medföra en kapitalexport till u-länderna av storleksordningen 2 miljarder kronor om året i mitten av 1970-talet. Vi vet att betalningsbalansen i dag väger ganska jämnt och närmast tenderar att visa underskott.

Det som direktör Rydbeck påpekade var utomordentligt intressant. Jag vill knyta samman det med efterlysningen av bedömningar av utvecklingseffekterna hos investeringar och peka på en utredning som gjorts för SIDA:s räkning för ungefär ett år sedan vid Torsten Gårdlunds institution i Lund. Den finns tillgänglig i stencil hos oss för den intresserade, och den kommer att bearbetas vidare. Den går igenom ett tiotal företag, verksamma i Indien, som samarbetar med svenska industrikoncerner. Där ges så långt det är möjligt i kvantitativa termer en bedömning av hur dessa företag opererar i Indien och vad de har åstadkommit i fråga om utvecklingseffekt. Det senare kan specificeras i överföring av know-how till inhemska företagsledare i "joint ventures", till arbetsledare och till yrkesarbetare: vad det har medfört i sysselsättningseffekt och i introduktion av nya teknologiska element; slutligen i uppmuntran av underleverantörer respektive uppkomst av process-industrier för de halvfabrikat som företagen levererar.

Undersökningen innehåller också en bedömning av betalningsbalanseffekten av dessa investeringar, i vilken mån de kan ha medfört importsubstitution respektive ökat importkraven på grund av sin råvaruefterfrågan och sitt behov av reservdelar och komponenter — där kommer SIDA och den svenska kreditgivningen in — och hur marknadsstorleken har påverkat företagets storlek och i vilken utsträckning som man har kunnat utnyttja the economy of scale, som normalt kan ge företag ett plusvärde i balansräkningen.

Slutligen förs ett resonemang kring företagets exportheffekter, något som är alldeles för litet uppmärksammat hittills: i vilken utsträckning kan u-lands-etablering för en svensk industrikoncern leda till att u-landet i fråga får nya exportprodukter, kanske inom en sektor som präglas av tillväxt och ligger långt framme i modern teknologi? Detta sammanhänger inte bara med vederbörande industrikoncerns interna politik, utan också med möjligheterna för det u-landsetablerade dotterföretaget att åstadkomma en effektiv produktion som prismässigt och kvalitativt kan mäta sig med den som moderbolaget exporterar.

Slutligen är det säkert riktigt som professor Lundberg påpekade, att pris-systemet är i olag i u-länderna och att all kalkylering där är svår att göra. Man kan inte alltid tillämpa samma internräntor i kalkylerna som man gör på andra håll. Det tenderar också att bli en kraftigare accent på de fysiska investeringarna, på kapitalbildningen, än på produktivitetshöjande åtgärder av annat slag. Särskilt favoriseras nyinvesteringar, snarare än underhålls-, ersättnings-

och moderniseringsinvesteringar som är svårare att få officiellt understöd för — och som därför inte kan lönsamhetsberäknas på samma sätt som nyinvesteringar — men där åtgärder sannolikt skulle ge större resultat för en given kostnad. Myrdal är inne på detta i "Asian Drama". Här gäller det att ändra attityder och politiken i vid mening för att åstadkomma ett bättre utnyttjande av den befintliga kapitalstocken. I det offentliga biståndet försöker man att uppnå vissa sådana effekter genom att använda kapitalströmmarna som en hävstång. Det är möjligt att också privata investerare kan uträtta en del därvidlag, förutsatt att verksamheten är tillräckligt stor och drivs med tillräcklig medvetenhet om problemen.

Nu är väl svenska företagsinvesteringar sällan av sådan storleksklass att de har någon egentlig hävstångseffekt på en u-landsregering — undantag är möjligen Lamco — och de drivs vanligen inte heller med den biståndsmedvetna men samtidigt patriarkaliska inställning som ofta kännetecknar exempelvis brittiska investeringar i de f. d. kolonierna. Där har man verkligen på sina håll försökt att motverka tendenser hos u-länderna att få till stånd nya kapitalinvesteringar snarare än att tvinga fram förändringar av policy och attityder hos arbetskraft och företagare. Kan svenska företag visa upp något liknande?

Ordföranden: Därmed är diskussionen avslutad. Jag tackar diskussionsinledarna i panelen och dem som deltagit från golvet, och jag tackar er som har lyssnat.
