

Ingen utvikling uten jobbskaping

– hvorfor vi trenger mer «næringsfremvikling» i Afrika

Av Sigrun Marie Moss
og Eivind Fjeldstad

1. Innledning

I desember 2017 står Ghanas president Akufo-Addo i Accra sammen med Frankrikes president Macron. I en lidenskapelig tale – som umiddelbart går sin seiersgang i sosiale medier – erklærer Ghanas president landets nye visjon: *“Ghana beyond aid”*.

President Akufo-Addo er ikke alene. Som sine naboland, ønsker Ghana å stå på egne ben, de ønsker alle partnere som kan handle og investere med dem. Presidenten vil ikke at unge ghane-sere skal sette sine liv på spill for å komme seg til Europa, han vil at de skal ønske å bli i Ghana. Men da trengs det arbeidsplasser. Mange arbeidsplasser. Dette er kjernen i argumentet som knytter privat sektor til utvikling: Næringslivet skaper arbeidsplasser. Tidligere generalsekretær i FN, Kofi Annan, oppsummerte det slik: *“It is the absence of broadbased business activity, not its presence, that condemns much of humanity to suffering.”* Oxford professor Paul Collier, som har forsket på utvikling og afrikansk økonomi, gjestet Stortingets Afrikagruppe i 2018, hvor han konkluderte: *“Firms, firms, firms – that is what Africa needs.”*

Behovet for arbeidsplasser er enormt. Den afrikanske utviklingsbanken estimerer at det hvert år kommer 10 - 12 millioner unge afrikanere ut i arbeidsmarkedet, mens det årlig bare skapes 3,1 millioner nye arbeidsplasser.¹ Ifølge nyhetsbyrået Bloomberg (14.5.2019) økte arbeidsledigheten i Sør-Afrika til 27,6 prosent i første kvartal 2019, etter kutt i finans- og byggsektoren. Tallet på arbeidsledige i Sør-Afrika har ikke vært under 20 prosent siden 2000. Problemet er spesielt stort blant de unge, som er en stor og raskt voksende gruppe i Afrika. I Nigeria er for eksempel 55,4 prosent av unge enten uten arbeid eller kun i deltidsarbeid (Bloomberg, 14.5.19). Den internasjonale

¹ African Development Bank: Jobs for youth in Africa. Catalyzing youth opportunity across Africa. https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Images/high_5s/Job_youth_Africa_Job_youth_Africa.pdf

arbeidsorganisasjonen (ILO) anslår at 70 prosent av de unge som jobber i Afrika sør for Sahara, får lønninger som holder dem under fattigdomsgrensen – såkalt «arbeidende fattige» (ILO, 2016). Den afrikanske utviklingsbanken har kommet fram til at kun én av seks personer mellom 15 og 35 år i Afrika er i arbeid som lønnes regelmessig². Disse tallene kan delvis tilskrives utdannings-systemer som ikke fungerer, eller som uteksaminerer kandidater som næringslivet ikke trenger. Jobbskaping i privat sektor er helt nødvendig. Privat sektor skaper ni av ti arbeidsplasser i afrikanske land, ifølge Verdensbanken.

Jobbskaping er nøkkelen

Vi kan allerede slå fast at jobbskaping er nøkkelen til utvikling. Det finnes knapt noe som er bedre for samfunnsutviklingen enn lønnsomme bedrifter som skaper gode arbeidsplasser, noe vårt eget lands historie er et eksempel på. Anstendige arbeidsplasser gir stabilitet, bidrar til økt livskvalitet, forsørger svært ofte flere enn bare kjernefamilien og bidrar med skatteinntekter og økt kjøpekraft, som også er sunt for resten av økonomien. Inntekter omsettes også i utdanning for barna, medisiner og økt levestandard. Ansvarlige bedrifter bidrar med skatteinntekter, økt innovasjon, teknologi og kompetanseutvikling. Under et fabrikkbesøk utenfor Addis Abeba i Etiopia i november 2017 – der hundrevis av kvinner sydde klær som skulle selges til USA, sa den kvinnelige kinesiske fabrikk-eieren: *“Jeg kjenner meg sånn igjen. Det var slik vi hadde det i Kina for tretti år siden. Kvinner som aldri har hatt en inntekt, som kommer fra små landsbyer. Se på dem nå.”* Kinesiske investeringer i Afrika er omdiskuterte, og ikke alle er like positive som tekstilfabrikken i Etiopia.

De fleste norske bedrifter har ikke fremvoksende markeder i Afrika på radaren – og går dermed glipp av både forretningsmuligheter og mulighetene til å bidra med jobbskaping. Men budskapet fra afrikanske ledere er tydelig. Det er bedrifter som kan bidra med arbeidsplassene de trenger. Zambias daværende industriminister Bob Sichinga, uttalte tørt følgende i et møte med norsk næringsliv i Oslo i mars 2012: *“Kom ikke og klag når dere til slutt kommer til Zambia og ser at kineserne har tatt alle mulighetene. Jeg var her. Dere ble invitert.”*

Slik som Norge på 1950-tallet arbeidet seg ut av fattigdom, vil afrikanske land måtte gjøre det samme. I dette notatet ser vi på hvordan privat sektor – gjennom jobbskaping – bidrar til denne omstillingen. Samtidig ønsker vi å presisere at satsing på næringslivet ikke automatisk kommer resten av samfunnet til gode: *“What is good for business **can also be** good for society”* (Chakravorti, Macmillan & Siesfeld, 2014) betyr ikke *“what is good for business **is** good for society”* (Aakhus & Bzbak, 2012, s. 237). Det er flere faktorer som må være på plass for at næringslivet skal bidra til utvikling. For eksempel må selskapene betale skatten de skal i landene hvor de opererer, ansette lokalt når det er mulig, og sørge for kompetanseutvikling. Næringsklimaet – altså hvor enkelt det er å drive næringsliv i et gitt land – vil også være avgjørende. Om du for eksempel driver et meieri i Lusaka, får du kjøpt kartong lokalt? Eller hvor utfordrende er det å importere? Finnes det reparatører som kan fikse maskinene dine når de stopper? Får meieriet ditt stabil strøm, eller må du ty til dieseldrevet aggregat halvparten av tiden? Er det gode veier fra meieriet ditt til markedet? Har du tilgang til finansiering når du skal utvide meieriet ditt, og har du en sterk nok forretningsmodell til å betjene 20 prosent rente? Har du tilgang til ansatte med riktig kompetanse, og finnes det kunder som har råd til å kjøpe produktene dine? Kan du operere uten å bli involvert

² Ibid.

i korrupsjon?

«Næringsfremvikling» – en tilnærming i takt med tiden?

Det er omdiskutert i hvilken grad bedrifter skal støttes av det offentlige med finansiell risikoavlastning når de satser i utviklingsland.³ Det er vanlig å skille mellom *næringsfremme* – som handler om å mobilisere og posisjonere norske selskaper i utlandet – og *næringsutvikling*, som handler om å skape bedre vekstvilkår for privat sektor i et gitt land. Diskusjonen koker ofte ned til hvilke budsjetter pengene til næringsfremme og næringsutvikling kommer fra – og i hvilken grad vi skal benytte utviklingsbudsjettet til egeninteresser. Vi mener at dette er et kunstig skille – spesielt i en situasjon der afrikanske land trenger mellom 10 og 20 millioner nye arbeidsplasser hvert år, for å holde følge med den demografiske utviklingen – og der vi mener at langt flere norske selskaper bør kjenne sin besøkelsestid. Vi introduserer derfor begrepet *næringsfremvikling* – en kombinasjon av konseptene næringsfremme og næringsutvikling. Vi håper at det kan være med på å stake ut en ny kurs i norsk utenriks- og utviklingspolitikk der dette skillet viskes ut. Dette, mener vi, vil skape vinn-vinn-situasjoner, både for norske bedrifter og afrikanske økonomier.

I arbeidet med dette notatet har vi basert oss på tidligere intervjuer med næringslivet utført for andre rapporter (se fotnoter underveis). Vi har også snakket med 10 næringslivsrepresentanter i arbeidet med dette notatet. I tillegg har vi basert oss på diskusjoner med forskere ved Copenhagen Business School som forsker på næringsliv og utvikling.

2. Kursendring i utviklingspolitikken

Hvorfor er gjennomsnittsinbyggeren i Sør-Korea 390 ganger rikere enn sine besteforeldre, spør tidligere utviklingsminister Erik Solheim i en kronikk i Dagens Næringsliv 7. april i år.⁴ I dag er Sør-Korea et av verdens rikeste land. Solheim viser til bilder fra Madagaskar, der folk er mer fattige i dag enn på 1950-tallet – til tross for at de har fått mye bistand. Solheim skriver: *“Det snakkes ofte som om det var mange veier til utvikling. Det er en misforståelse. Alle de landene som har brakt milliarder av mennesker ut av fattigdom, har gjort mye likt.”* Her peker Solheim på gode politikere som har satt landet på *“kurs mot utvikling”* herunder omfavnet markedet, reformert landbruket, satset stort på utdanning og skapt industri. Kjell Roland, tidligere direktør i Norfund, trekker, i en kronikk i Dagens Næringsliv 20. mai i år⁵, en parallell til norsk etterkrigshistorie der han snakker om vellykket næringspolitikk. *“Vi allokerer kapital gjennom statsbanker til prioriterte sektorer, og brukte statlig eierskap der det var nødvendig. Vi brukte lovverk og reguleringer til å styre utvikling (...). I bistandsspråket var Norge en “developmental state” – en stat som driver aktiv næringspolitikk og styrer utviklingen blant annet gjennom å velge vinnere.”* Roland og Solheim er enige om at det trengs en kursendring innen utviklingspolitikken – de ønsker seg færre små bistandsprosjekter og ønsker i stedet visjonære ledere som omfavner markedet og bedriver ansvarlig kapitalisme. Solheim skriver: *“om små bistandsprosjekter er nøkkelen til utvikling... ville Madagaskar vært rikere*

³ Se blant annet denne ODI-rapporten fra april 2019: <https://www.odi.org/publications/11303-blended-finance-poorest-countries-need-better-approach>

⁴ Dagens Næringsliv, 7. april 2019

⁵ Dagens Næringsliv, 20. mai 2019

enn Sør- Korea. Tanzania ville trolig vært verdens rikeste land.”⁶

På slutten av 1990-tallet nådde man det Schulpen og Gibbon (2002, s. 2) omtaler som generell enstemmighet i utviklingstenkningen: a) fattigdomsreduksjon er hovedmålsettingen til utviklingspolitikken b) økonomisk vekst er sentralt for å lykkes c) økonomisk vekst oppnås best gjennom privat sektor d) regjeringer har en rolle å spille i å få privat sektor til å blomstre og i å forsikre at vekst bidrar til fattigdomsreduksjon. Dermed flyttet man seg fra et syn på staten som hovedaktør for økonomisk utvikling til en kombinasjon av stat og privat sektor, som fortsatt vedvarer.

Det har lenge vært fokus på at privat sektor skal ta en mer aktiv rolle i internasjonal utviklingspolitikk (Blowfield, 2012). Privat sektor har vært involvert i diskusjoner om utvikling siden Brundtlandrapporten om bærekraftig utvikling (1987), samt ved FNs store konferanser om utvikling i Rio i 1992, i Johannesburg i 2002, og på Rio +20 konferansen (Scheyvens, Banks og Hughes, 2016). I utviklingen av FNs bærekraftsmål (*Sustainable Development Goals*) har privat sektor blitt likestilt med regjeringer og sivilsamfunn i arbeidet for en mer bærekraftig utvikling. FN-toppmøtet i Addis Abeba i juni 2015 ble beskrevet av Verdensbanksjef Jim Yong Kim som *“the final push”*, der delegatene diskuterte hvordan bærekraftsmålene skulle finansieres og hvordan bistand skal fungere katalyserende for å få med private investeringer, til utviklingsland.⁷

Privat sektor som utviklingsaktør

Privat sektor fremheves i dag som en viktig utviklingsaktør, og flere påpeker den unike posisjonen næringslivet har til å kunne løfte folk ut av fattigdom (Blowfield, 2012). Argumentet som støtter privat sektors viktige rolle som en utviklingsaktør, fokuserer gjerne på innovasjon, ledelse, kunnskap om å skape verdier og generere ressurser. Kramer (2014) påpeker at regjeringer og ikke-statlige organisasjoner (NGO'er) ikke kan erstatte det den private sektoren gjør best, nemlig markedsbaserte løsninger og innovasjon.

Men den faktiske effekten av ulike intervensjoner fra næringslivet har ikke blitt systematisk kartlagt (Blowfield, 2007), og empiriske studier av enkelttilfeller viser et komplekst bilde, som strekker seg fra kritikk (se for eksempel Idemudia, 2009, om olje og fattigdom i Niger Deltaet) til positive funn (se for eksempel Hughes & Leonie, om mobilselskapet M-PESA i Kenya). Det er en rekke ulike faktorer som påvirker privat sektors involvering i utviklingsagendaen, avhengig av om et firma eller en sektor oppfattes som årsaken til, et offer for eller løsningen på et utviklingsproblem (se Blowfield, 2012). Selskaper som har vært årsak til et problem, for eksempel forurensing, må også sørge for teknologiske løsninger som reduserer problemet. Og vannkraftverket du bygger må også ha veier. Det kan komme landsbyene rundt til gode; plutselig blir det enklere for dem å transportere sine varer til markedet. Eller om selskapet ditt bidrar til å løse en vann- og sanitærutfordring i Kampala, eller bygger solenergiparker som bidrar til strømmettet i Kigali, er det eksempler på næringslivsaktører som bidrar til å løse et utviklingsproblem.

I næringslivet er det blitt mer vanlig å snakke om dobbel eller trippel bunnlinje – der bedriftene ikke bare måles på sitt økonomiske resultat, men også på hvilke andre positive ringvirkninger de

⁶ Dagens Næringsliv, 7. april 2019

⁷ Tale av World Bank Group President Jim Yong Kim, 7. april 2015. <http://www.worldbank.org/en/news/speech/2015/04/07/speech-by-world-bank-group-president-jim-yong-kim-ending-extreme-poverty-final-push>

har i samfunnet. Eksempler viser at det som er bra for business, også kan være bra for samfunnet ved at det nettopp genereres «dobbel eller trippel bunnlinje» (se for eksempel Chakravorti, Macmillan & Siesfeld, 2014 om Unilever's Shakti). For å ta konseptet ett skritt videre lanserte Harvard-professor Michael E. Porter begrepet «shared value». Med dette mener Porter hvordan næringslivet tar ansvar for samfunnsmessige utfordringer, men på en mer fundamental måte enn hva man hittil har sett av såkalt «næringslivets samfunnsansvar», bedre kjent med sine engelske akronymer CSR. Det at bedriftene også identifiserer samfunnsområder der de kan gjøre en positiv forskjell – som en del av sin kjernevirksomhet, og ikke som noe som kommer i tillegg, vil også være med på å gjenopprette næringslivets tillit i samfunnet, i følge Porter. I artikkelen «The Big Idea: Creating Shared Value» trekker han også frem norske Yara som et godt eksempel på et selskap som skaper samfunnsverdi gjennom sine «korridorprosjekter», som mer effektivt knytter småskala-bønder til markedet i Øst-Afrika.⁸

Når næringslivet bidrar til det motsatte av utvikling

Ønsket om at privat sektor skal være mer aktiv i internasjonal utvikling, har også blitt kombinert med oppmerksomhet til de potensielle negative konsekvensene en slik rolle kan medføre (Blowfield, 2012). En vedvarende debatt er avstanden mellom ulike *raison de'être*: Der privat sektors hovedmål som regel er lønnsomhet, skal bærekraftsmålene levere utvikling. Denne avstanden i formål får forskere som Scheyvens, Banks og Hughes (2016) til å spørre om en profitt-motivert privat sektor virkelig kan bidra til oppfyllelsen av bærekraftsmålene. Scheyvens, Banks og Hughes (2016) sier at selv de som er positive til privat sektors rolle i utvikling, ser alvorlige utfordringer. Som Jeffrey Sachs observerer: *“many large companies are also lobbyist for policies antagonistic to sustainable development, so engagement with business has to be done cautiously...”* (2012, s. 2211). Dette sier han, fordi listen er lang over selskaper – både utenlandske, internasjonale og nasjonale – som ikke anvender de aktsomhetsvurderinger som blant annet Organisasjonen for økonomisk samarbeid og utvikling (OECD), FNs initiativ for bærekraftig næringsliv (UN Global Compact) og Det internasjonale finansieringsinstituttet (IFC) anbefaler. Det nederlandske bryggeriet Heineken er ett av selskapene som har høstet kritikk for sin forretningsførsel i afrikanske markeder. I den omdiskuterte boken *“Heineken in Africa – a multinational unleashed”*⁹ hevder forfatteren blant annet at selskapet bidrar til færre jobber og mindre positive ringvirkninger for bøndene som leverer råvarer enn det selskapet selv hevder.

Flere argumenterer for at privat sektor er ideelt plassert for å bidra til bærekraftsmålenes ambisjon om inkluderende økonomisk vekst og innovasjon og arbeidsplasser. Forutsetningen er bedrifter som driver ansvarlig og bygger forretningsmodeller som er forenlig med – og bidrar til – bærekraftig utvikling.

3. Privat sektor på den globale utviklingsagendaen

Selv om privat næringsliv tidligere har vært mer eller mindre adskilt fra internasjonal utvikling, mye på grunn av en mistro til næringslivet blant utviklingsaktører, og fordi man ikke ønsket å gjøre

⁸ https://philoma.org/wp-content/uploads/docs/2013_2014_Valeur_actionnariale_a_partagee/Porter_Kramer_-_The_Big_Idea_Creating_Shared_Value_HBR.pdf

⁹ Olivier van Beemen: “Heineken in Africa – A Multinational Unleashed” Hurst & Company, 2019

næringslivet ansvarlig for noe utviklingsrelatert (se Blowfield, 2012, s. 415), har trenden snudd; nå blir privat sektor oppfordret til å bidra til internasjonal utvikling. Dette skiftet skyldes, i følge Hopkins (2007, s. 2), en oppfatning om at regjeringer og deres internasjonale aktører har feilet i sine forsøk på å oppnå utvikling og avskaffe omfattende ulikhet og fattigdom.

Skiftet er tydelig i rike lands utviklingsstrategier. En europeisk statsleder som har besøkt afrikanske land hyppig de siste årene, er Angela Merkel. Da Tyskland hadde G20-formannskapet i 2017 lanserte hun "Compact with Africa" og tok til orde for en "Marshallplan for Africa". For Tyskland handler det om å bidra til jobbskaping – slik at færre krysser Middelhavet – samt om å åpne nye markeder for tysk næringsliv. Formålet med "Compact with Africa" er at de afrikanske landene som er en del av programmet skal skape et bedre næringsklima – og bli mer attraktive investeringsdestinasjoner.

Merkel er ikke den eneste politikeren som er opptatt av jobbskaping i Afrika. Også Frankrikes president Emmanuel Macron var tidligere i år på besøk i Øst-Afrika – et uvanlig sted å reise for en fransk president, som vanligvis kun har forholdt seg til fransktalende Vest-Afrika. USA – som ser at handelen med afrikanske land faller til fordel for et sterkt Kina – melder seg også på. Det er nærmest gått sport i dette, og The Economist formulerer det presist når magasinet snakker om "The New Scramble for Africa" på forsiden i februar i år. "Men denne gangen er det Afrika som vil tjene på det", fortsetter The Economist. Fra 2010 til 2016 ble det åpnet mer enn 320 nye ambassader på kontinentet – Tyrkia alene stod for 26 av disse. I fjor annonserte India at de vil etablere 18 nye. Med den økte interessen fra både øst og vest, vil afrikanske myndigheter kunne skaffe seg bedre avtaler, hevder analysen til The Economist.

For å forstå den nåværende globale utviklingsagendaen må vi gå tilbake til Addis Abeba i juni 2015, der 193 av FNs medlemsland var samlet for å vedta hvordan utvikling skal finansieres. Landene signerte på at de skal bli bedre til å samle inn skatt, bekjempe ulovlig kapitalflyt og et større økonomisk løft til de minst utviklede landene og økt sør-sør-samarbeid. I sluttdokumentet¹⁰ ble også betydningen av privat sektor trukket frem – og hvordan bistanden fremover bør være mer katalyserende for å få med seg flere private investorer. På bakgrunn av dette kom uttrykket «fra billions to trillions» – for å understreke at millioner fra donorer kan utløse milliarder fra næringslivet.

Møtet var en viktig milepæl for det som skulle komme noen måneder senere. I september 2015 ble FNs bærekraftsmål lansert, som oppfølging av FNs tusenårsmål (Millenium Development Goals), der det var stor enighet om at ingen av målene lar seg nå uten medvirkning fra næringslivet (se blant annet rapport fra den svenske regjeringen¹¹).

Privat sektor var da også involvert i utformingen av bærekraftsmålene sammen med politisk ledelse og sivilsamfunnsaktører (Paul Polman, daværende toppsjef for Unilever, var for eksempel i FNs High Level Panel i denne prosessen, se Scheyvens, Banks & Hughes, 2016). Roland og Blystad (2019, s.1) støtter at Addis Abeba-avtalen og bærekraftsmålene representerer et skifte:

¹⁰ https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2051AAAA_Outcome.pdf

¹¹ <https://www.government.se/4988b5/contentassets/eaf11f31099448a3a88dec93b16f5489/implementing-the-addis-ababa-action-agenda-to-achieve-the-2030-agenda-for-sustainable-development--a-selection-of-innovative-examples.pdf>

The private sector was no longer seen as a problem for development and for poor people. Quite on the contrary, the private sector became the solution and deserved to be supported by aid.

Selv om bærekraftsmålprosessen inkluderte næringslivet direkte, må det understrekes at ikke alt næringsliv har blitt hørt eller inkludert. Pingeot (2014) påpeker at store vestlige transnasjonale selskaper stod for hovedandelen av de involverte selskapene, og utvinningsindustrien stod for 11 av de 55 involverte selskapene. Og selv om skiftet i retorikken rundt privat sektors rolle i internasjonal utvikling er positiv, er det viktig å være var for de ulike aktørenes interesser i og motivasjon for å bidra til bærekraftig utvikling (Koehler, 2015; Scheyvens, Banks & Hughes, 2016).

I forlengelsen av dette har bærekraftsmålene også blitt kritisert for å være mindre konkrete enn tusenårsmålene, som var langt mer håndfaste, fordi de var færre i antall og områder. Dette har ført til bekymringer om muligheter for «rainbow-washing» (med referanse til bærekraftsmålenes regnbue-logo), hvor selskaper kommuniserer betydelig mer enn det de gjør i praksis. En energibedrift med prosjekter i Øst-Afrika påpekte potensialet, og viktigheten av, å spisse privat sektors bidrag til bærekraftig utvikling:

For å hjelpe bedriftene med å dokumentere og planlegge bidrag til bærekraftig utvikling, kan det være nyttig å sette ord på hva slike bidrag er og kan innebære. Vi opplever at begreper som blir benyttet i slike sammenhenger ikke er konkrete nok til at privat sektor klarer å definere sin rolle i dette.

På en konferanse om bærekraftsmålene arrangert av Dansk Industri i mai i år var organisasjonen tydelig på at "bærekraftsmålene = forretningsmålene". Der ble det understreket at danske selskaper som ønsker å vinne i fremtiden, bør endre strategien slik at de jobber med et eller flere av bærekraftsmålene. Dansk Industri har ansatt dedikerte rådgivere som nå skal støtte bedriftene i arbeidet med bærekraftsmålene. Noen vil kanskje oppleve alt bærekraftsmål-fokuset som en «hype» eller "rainbow washing", men bedrifter på denne konferansen som har forankret bærekraftsmålene i sin strategi, meldte der om mer motiverte ansatte, tydeligere mål, visjoner og markeder. Dette er naturligvis enklere, dersom utgangspunktet er en forretningsmodell som er tilpasset en av utfordringene i bærekraftsmålene, à la danske Grundfos, som leverer vannsystemer, og som dermed treffer bærekraftsmål seks (som omhandler blant annet tilgang på rent vann) "spot on".

Foreign Direct Investment (FDI): Dette inkluderer alle private eller offentlige investeringer som et land gjør i et annet land. I samtaler med forskere ved Copenhagen Business School's senter for næringsliv og utvikling understrekes det at betydningen av utenlandske investeringer i Afrika ikke bør overvurderes, men at fokuset heller må være på det lokale næringslivet:

FDI er kun en liten investering i forhold til det som gjeldende land selv bidrar med, og det lokale næringsliv bidrar med.

Selv om Addis Abeba-avtalen ba om flere investeringer, har realiteten vist seg å være en annen, som påpekt av Roland og Blystad (2019, s. 3):

Despite the call for investments from Addis Ababa and Paris, the flow of private capital from OECD-countries to

the poor parts of the world started to decline after 2015.

For Afrika sør for Sahara gjaldt dette private banker, men mer drastisk involverte det også en nedgang i FDI til Afrika sør for Sahara, som falt fra ca. 45 milliarder dollar i 2015 til 25 milliarder i 2017.¹² I denne perioden falt også råvareprisene betraktelig og mange investorer valgte også bort «fremvoksende markeder» da det ble mer attraktivt å investere hjemme som en følge av dollar-kursen. Mangelen på gode «finansieringsvennlige» prosjekter kan også være en av årsakene til at investeringene gikk ned.

Development Finance Institution (DFI): Dette er spesialiserte utviklingsbanker eller fond som investerer i og/eller låner til fattige land. De er ofte eid av nasjonale regjeringer, slik tilfellet er med blant andre Norfund (Norge), IFU (Danmark), Swedfund (Sverige) og Finnfund (Finland). Disse kan operere bilateralt, og de forsøker å implementere utviklingsmålene satt av deres regjering, men de kan også være multilaterale, der de opptrer som en del av privat sektor-delen av International Finance Institutions (IFIs), som institusjoner som er etablert for å operere i mer enn ett land. I Norge er det Norfund som har vært katalysatoren for at Norges største pensjonsfond KLP og andre private investorer har tatt skrittet ut i afrikanske markeder. Dette har i hovedsak skjedd gjennom energiprojekter (for eksempel solenergi i Egypt og vindpark i Kenya) og investeringer i banker og finansinstitusjoner.

I Danmark har IFU (Norfunds søsterfond) satt opp et bærekraftsmål-fond med en struktur som gjør fondet interessant for private medinvestorer. Fondet kan velge de relevante investeringsobjektene som kommer inn til IFU. Det er også satt opp mekanismer slik at IFU og den danske stat tar en større risiko enn andre private medinvestorer.

De siste årene har Norfund og dets søsterfond i Europa fått flere ressurser. Den økte støtten er et eksempel på hvordan jobbskaping i utviklingsland har fått en mer prominent rolle. Det er flere grunner til dette. Fondene har et tydelig utviklingsmandat – hovedoppgaven er privat sektors utvikling, som igjen bidrar til jobbskaping og fattigdomsbekjempelse, der investeringene først og fremst skjer i lokalt næringsliv. Et annet viktig aspekt er fondenes addisjonalitet – både ved at de kjøper seg inn i en bedrift, men også ved at de går inn i risikofylte markeder med mangel på kapital, der de tilfører verdi utover det finansielle gjennom sine aktive eierskap. Eksempler på dette kan være lederstøtte, miljø og sikkerhet. Katalysatoreffekten, der for eksempel Norfund har fått med seg KLP og andre private investorer i afrikanske investeringer, skaper også en positiv effekt når de lykkes og flere ønsker å følge Norfund ut. På denne måten tiltrekker Norfund mer privat kapital der det trengs mest. Aktører som Norfund er også flinke til å demonstrere sine utviklingseffekter.¹³

Fra billions to trillions – eller motsatt?

Under FN-toppmøtet i Addis Abeba ble det snakket om å få "billions to trillions" – altså at bistanden må fungere katalytisk for å få flere private penger med – men nå virker det som om trenden går motsatt vei. Hva skyldes dette?

¹² World Bank Development Indicators: <https://data.worldbank.org/>

¹³ https://issuu.com/norfund/docs/investing_for_development_repro_id?e=25911654/37808975

Den globale investeringstrenden viser at flere såkalte private investeringselskaper eller oppkjøpsfond (bedre kjent som «private equity») velger bort Afrika. De siste årene har større aktører som amerikanske KKR og Blackstone¹⁴ valgt å gjøre retrett fra Afrika. Direktøren i et stort norsk pensjonsselskap skylder på manglende "instrumenter" å investere i for å forklare hvorfor de ikke er mer aktive i afrikanske markeder: *"De grønne finans-bond'ene gjorde det mye enklere å investere miljøvennlig – men vi mangler noe tilsvarende som ville gjort det enklere i Afrika"*.

Manglende finansinstrumenter, relativt sett små beløp (som det likevel må brukes tid og ressurser til å følge opp), risiko (både reell og opplevd risiko), de store fondenes investeringskategorier som gjør det vanskelig å allokere kapital til Afrika, mangel på kompetanse og markedsforståelse, samt fond som følger globale indekser hvor Afrika er marginalisert, kan være faktorer som bidrar til at Afrika-interessen blant investorer ikke er større.

Bildet er heldigvis ikke helsvart. A.P. Moller Capital – satt opp av familien som eier det globale shippingsselskapet Møller Maersk – har fått med seg flere danske pensjonsfond i sin satsing på å investere i afrikansk infrastruktur. 12 måneder etter at fondet ble lansert, hadde det hentet 982 millioner USD, og i juni i år kunne de melde om sin første 387 millioner kroner-investering i et nigeriansk energiselskap.¹⁵ En stor amerikansk investeringskjempe, Carlyle, har begynt å hente penger til sitt andre Afrika-fond, etter at deres første fond, Carlyle Sub-Saharan Africa, endte opp på 698 millioner USD i kapital til forvaltning, nesten 200 millioner USD mer enn det som var målet. Et eksempel her til lands er investeringsfondet Lærdal Million Lives Fund som også skal satse stort, blant annet i Afrika.¹⁶

4. Privat sektors rolle i norsk utviklingspolitikk og -samarbeid

Norsk næringsliv har vært med på en berg- og dalbane i norsk utviklingspolitikk. Fra skipseksportkampanjen på slutten av 1970-tallet (som var like mye bistand til norske skipsverft på Vestlandet som det var til mottakerlandene som kjøpte skip) til konseptet blandet kreditt (som hjalp enkelte norske selskaper å sikre kontrakter i Afrika på grunn av bistandskomponenten i leveransen) ble det en stopp med Paris-deklarasjonen i 2005 som tok til ordet for «ubundet bistand». Heretter skulle ikke norsk bistand hjelpe nasjonale interesser – mottakerlandene skulle være i fokus. Utviklingsfokuset ble dermed flyttet bort fra en aktiv rolle for privat sektor.

Fokuset på næringslivets rolle i utviklingsarbeidet fikk igjen sin forkjemper i utviklingsminister Erik Solheim (SV). Han snakket om at bedriftene måtte *"ta av seg Afrika-brillene"* for å se forretningsmulighetene i afrikanske land, og ikke bare kontinentets utfordringer. I 2011 reiste han til Ghana, Angola og Mosambik sammen med daværende næringsminister Trond Giske i det som er blitt en av de aller største næringslivsdelegasjoner til det afrikanske kontinent – med over 100 deltakere fra Norge. Næringsutvikling og eksportfremme ble ytterligere forsterket med utenriksminister Børge Brende (H), som lanserte stortingsmeldingen *"Sammen om jobben – Nærings-*

¹⁴ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-02-05/blackstone-pulls-back-from-africa-on-planned-sale-of-black-rhino>

¹⁵ Børsen, 13. juni 2019, side 12

¹⁶ <https://www.dn.no/marked/tore-lardal/laerdal-medical/lardal-finans/stavanger-familie-putter-900-millioner-inn-i-nytt-venturefond/2-1-601139>

utvikling innenfor utviklingsarbeidet” i 2014 - 15. Norske bedrifter hadde store forventninger. I stortingsmeldingen ble det konstatert at bedriftene spiller en viktig rolle som jobbskapere – men de konkrete virkemidlene for å øke innsatsen til privat næringsliv for utvikling glimret med sitt fravær (i det minste ifølge næringslivet). En annen satsing fra Brendes periode var fokuset på yrkesfaglig opplæring, der 500 millioner kroner skulle gå til yrkesopplæring over en fem-års-periode. Forutsetningen var et samarbeid mellom utdanningsinstitusjoner og næringslivet. Programmet, som ble lansert høsten 2016, støttet totalt ni prosjekter. De første fem prosjektene ble tildelt 45,3 millioner kroner – men programmet er nå blitt stoppet i følge Norads nettsider (uten at det er gitt noen forklaring). Fra et næringslivsperspektiv var det spesielt at programmet var lagt opp slik at en sivilsamfunnsorganisasjon måtte søke om støtte (i samarbeid med en bedrift) – bedriftene selv fikk ikke søke eller ta en lederrolle.

Nikolai Astrup (H), som tok over som utviklingsminister i 2018, gjorde også sitt for å holde næringslivsfanen høyt. Han dro til Ghana med nærmere 30 selskaper i en næringslivsdelegasjon – og omtalte næringslivets rolle i utviklingsarbeidet positivt. Spesielt digitalisering i utvikling ble en prioritet. Dag-Inge Ulstein (KrF) som overtok i februar 2019, har så langt møtt næringslivet positivt, og nevnte i sin første utviklingspolitiske redegjørelse¹⁷ hvor viktig de ”store pengene” er. Han snakket om Norges bistand til Bangladesh og sammenlignet med Telenors investeringer. *”Norges samlede bistand til Bangladesh i tiårsperioden 2009 - 2018 var 799 millioner. I samme periode har de Telenor-eide selskapene bidratt med over 60 milliarder i skatteinntekter til den bangladeshiske stat.”* I samme tale uttrykte Ulstein at han styrker innsatsen for næringsutvikling og jobbskaping med 290 millioner kroner i årets budsjett – og viderefører det strategiske samarbeidet med norsk og internasjonalt næringsliv. Norfund, som ved utgangen av 2018 hadde en samlet investeringsportefølje på 22,3 milliarder NOK, kan vise til en avkastning siden oppstart på ni prosent målt i norske kroner.

¹⁷ Utviklingspolitisk redegjørelse i Stortinget: https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/utvikling_redegjorelse/id2646030/

Det norske virkemiddelapparatet

Hvilke virkemidler står til rådighet for norske bedrifter som ønsker risikoavlastning når de reiser ut? Som et skipsverft på Vestlandet presist formulerte det: *”Det er en virkemiddeljungel der ute”*. De viktigste aktørene er disse¹⁸:

Norad: Gjennom programmet ”bedriftsstøtte for næringsutvikling” tilbyr Norad tilskudd for å redusere risiko i forkant av en investeringsbeslutning. Dette inkluderer støtte til forundersøkelser, partnersøk, prøveproduksjon, opplæring av lokalt ansatte, styrking av lokale leverandører og lokale infrastrukturinvesteringer. Seneste utlysning var i mai 2018. Norad har også et program for ”Samarbeid om rammevilkår for næringsutvikling i Sør” som skal stimulere bedre vilkår for privat sektor i utviklingsland. Ordningen er i hovedsak rettet mot oppbygging og styrking av institusjoner og næringslivsaktører i utviklingsland hvor norske og internasjonale organisasjoner kan bidra med faglig rådgivning og/eller kapasitetsbygging.

Innovasjon Norge: Gjennom tilstedeværelse i Nairobi og Cape Town tilbyr Innovasjon Norge rådgivning. Innovasjon Norge har også et dedikert eksportsenter som kan hjelpe med praktiske spørsmål knyttet til eksport, som toll og avgifter, eksportdokumenter, kontrakter, betalings- og leveringsbetingelser. Avhengig av hvor innovativt produktet er, kan Innovasjon Norge også tilby innovasjonskontrakter og EU-finansiering gjennom Horisont 2020-programmet.

Eksportkreditt og GIEK: Begge er statlige institusjoner som skal hjelpe norsk næringsliv med sine salg utenlands. Eksportkreditt tilbyr lån til en utenlandsk kjøper av norske varer. Garantiinstituttet for eksportkreditt (GIEK) har som formål å stimulere norsk næringsliv til økt eksport og mer internasjonal handel. Dette gjør GIEK ved å garantere for lån, investeringer eller produktleveranser, gitt at leveransen eller produktet som skal selges utenlands, har minimum 30 prosent norsk innhold. Siden det er norske statlige garantier betyr dette en høy grad av sikkerhet for både eksportører og banker.

I 2017 var Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO) en pådriver for å få Utenriksdepartementet til å lansere konseptet ”strategiske partnerskap” for å øke norsk næringslivs interesse for å etablere prosjekter i utviklingsland. Dette ble lansert som en pilot med invitasjon til å sende inn prosjektskisser. Av 78 konseptskisser, med en samlet søknadssum på 1,04 milliarder kroner, ble 20 plukket ut for videre dialog. Men næringslivet selv kan ikke søke om støtte til strategiske partnerskap – det må skje via en NGO i et NGO-bedrift-konsept.

Da vi spurte norske bedrifter om deres erfaringer med det offentlige virkemiddelapparatet, spriket svarene. Noen var svært fornøyde, inkludert en bedrift som er til stede i Øst-Afrika:

Det er mye som fungerer godt i dagens virkemiddelapparat. Næringslivsstøtten er både pragmatisk og fleksibel nok til å kunne dekke næringslivets behov. Dette uten at Norads mål blir neglisjert. Flere bedrifter hevder at søknadsprosessene er kompliserte, noe vi vil bestride. Når fellesskapets midler skal forvaltes, er et minimum av dokumentasjon nødvendig. Denne medfører selvsagt en kostnad, både i forkant og i etterkant, men den er minimal sett opp mot støttemidlene. Hvis bedriften ikke har kompetanse til å gjennomføre dette selv, er det

¹⁸ I tillegg til de nevnte er det også klynger og nettverk i Norge – både offentlig og private – som støtter bedriftenes internasjonaliseringstrategier.

relativt greit å leie inn kompetanse for å søke, samt å rapportere inn prosjektene.

Denne positive opplevelsen ble delt av en representant for et større energiselskap med ulike prosjekter i Afrika:

Vi setter stor pris på den støtten vi får fra NORAD i utviklingsfasen/startfasen av prosjektene våre. Vi samarbeider godt med UD, NORAD og ambassadene ute. Ambassadene er til stor hjelp når de benyttes riktig. Vi har ikke kontakt med Innovasjon Norge.

En næringslivsleder med lang fartstid i Afrika sa:

Norads støtte til forundersøkelser har positive ringvirkninger, men er beheftet med et ikke ubetydelig byråkrati.

En annen, som opererte i det sørlige Afrika, var mindre begeistret:

Jeg har enda til gode å se noen virkemidler av relevans for behovene i landet jeg er i. Her ser vi på Innovasjon Norge som irrelevant i forhold til det vi trenger.

Disse frustrasjonene ble delt av en næringslivsleder med operasjoner i Øst-Afrika:

Dagens virkemiddelapparat er tungrodd og kortsiktig og har sin egen agenda på toppen av den agendaen som til enhver tid settes fra den rådende utviklingsministeren, og blir derfor vanskelig å forholde seg til. Krav til søknad, rapportering, kvalitetssikring fra «uavhengige» konsulenter og kortsiktighet og størrelse på prosjektene står ikke i forhold til tid og bidragsstørrelse.

Kan et bedre samarbeid – og bedre dialog – mellom næringslivet og virkemiddelapparatet skape enda mer utvikling? Det mener en av lederne vi snakket med:

Privat sektor sitter med kunnskap, erfaring og ledelsesressurser som i dag ikke utnyttes i det hele tatt. Det ligger et betydelig potensial der, men avstanden til virkemiddelapparat og departementet er altfor lang.

Bygge ned kunstige skiller – introdusere ”næringsfremvikling”

Det er knyttet risiko til å investere i afrikanske land. Det tar også ofte lang tid, avhengig av hva slags investering det er snakk om – og hvor. For bedriftsetableringer bør horisonten være tre - fem år (se for eksempel funnene til det danske initiativet “Project Africanisation - from Næstved to Nairobi”¹⁹). Dette er dyrt for bedriftene, og en av grunnene til at Norad har satt opp virkemidler som kan avlaste risikoen. Tanken med dette er at hvis bedriftene lykkes i å komme ut, vil effektene bli mye større når de har kommet i gang, i form av arbeidsplasser, skatter og opplæring.

¹⁹ Opportunities and challenges for Danish medium-sized exporters in Africa. Lessons learned from the DI Africanisation project 2016-2018 https://www.cbs.dk/files/cbs.dk/mwhhg_report_to_di_opportunities_and_challenges_dk_smes_in_east_africa_.pdf

For dette notatet spurte vi 10 norske bedrifter hvordan de bidrar til utvikling i Afrika. En representant for et større energiselskap sa:

Vi bygger vannkraftanlegg i utviklingsland med geografisk fokus på Afrika sør for Sahara. Anleggene våre er mellomstore. Vi produserer fornybar, stabil energi til millioner av mennesker. Energi gir folk et bedre liv og hever levestandarden. Energileveransen er hovedoppgaven vår. Men «bi-effektene» av det vi gjør er like viktig. Energi skaper arbeidsplasser, og den energien vi produserer bidrar til å skape hundretusentalls arbeidsplasser – små og store. I byggefasen av anleggene trenger vi arbeidskraft. Det kan være 3-4000 personer ansatt på anlegget i denne perioden. Noen av dem har utdanning som de tar med seg inn i prosjektet. De fleste har ikke utdanning og får opplæringen på arbeidsplassen av oss/prosjektet. Dette er kompetanse som de tar med seg videre når prosjektet hos oss er ferdig, og som lett gir dem jobber andre steder.

Direktøren i en større handelsbedrift sa:

Arbeid er grunnlaget for stabilitet og utvikling, gjennom handel sysselsetter vi flere tusen mennesker i de fattige landene. Gjennom Fairtrade bidrar vi ekstra til barnehager, skoler, helse, vann og familieplanlegging. Det gir grunnlag for skatt, som igjen gjør at mange begynner å stille spørsmål til politikernes handlemåte og korrupsjon. På den måten bidrar vi til sunnere samfunn.

Gründeren i en IT-bedrift i Øst-Afrika understreket følgende bidrag:

Gjennom å skape arbeidsplasser, samt å bygge verdiskapende kompetanse som utdanningsinstitusjonene i landet ikke har greid å produsere selv. Dette får både gode kortsiktige og langsiktige ringvirkninger.

På spørsmål om det er potensiale for å styrke privat sektors rolle i bærekraftig utvikling, understreket en næringslivsleder med lang fartstid i Afrika: *"Ja! Og det finnes ikke alternativer..."*

Det er en egen diskusjon hvorvidt staten skal støtte bedrifter for å komme seg ut – men det er trolig dekning for å si at dersom denne støtten ikke hadde vært tilgjengelig, ville også færre bedrifter satset. Som nevnt innledningsvis, skapes det ofte et skille mellom næringsutvikling og næringsfremme. Næringsutvikling skal bidra til å skape bedre rammevilkår og sørge for at lokalt næringsliv har større sannsynlighet for å lykkes. Næringsfremme handler om å promotere norske løsninger, teknologi og selskaper – og motivere flere norske selskaper til å investere ute.

Vi mener at det er skapt et kunstig skille mellom næringsutvikling og næringsfremme – og at norske selskaper med sunne verdier uansett kan gjøre en positiv forskjell. Vi spurte en større energibedrift med flere prosjekter i Afrika om det er potensiale for å styrke privat sektors bidrag til bærekraftig utvikling, og fikk dette svaret: *"Ja, absolutt, vi fokuserer på å etablere arbeidsplasser på en helt annen måte enn NGO'ene."* Selv om bedriften har fått støtte til prosjekter, altså næringsfremme, så bidrar den aktivt til lokal næringsutvikling også, ved kompetanseoverføring, arbeidsplasser, energitilførsel og så videre.

Vi tar til orde for å introdusere konseptet *næringsfremvikling* – et forsøk på å bygge ned kunstige skiller mellom disse to begrepene. Med en demografi i Afrika som gjør behovet for flere investeringer og flere arbeidsplasser prekært, vil norske bedrifter som skaper arbeidsplasser spille en

rolle. Vi mener støtte for å få mobilisert flere bedrifter til afrikanske markeder bør klassifiseres som utviklingsmidler (ODA) – og at budsjettene til dette bør økes til et nivå som reflekterer den uttalte politiske prioriteringen dette har.²⁰

5. Privat sektor i Afrika

I samtaler med internasjonale forskere ved Copenhagen Business School som fokuserer på næringsliv og utvikling blir det understreket at det mest vesentlige for utvikling er det lokale næringslivet:

Ikke tro at utenlandsk privat sektor skal gjøre jobben med å få land i Afrika ut av fattigdom, og øke utviklingen veldig. Det er det lokale næringsliv som må stå for. Næringsliv utenfra kan derimot fungere som katalysator for prosesser, mer enn å drive utviklingen.

Hva kjennetegner privat sektor i afrikanske land?

Det er 54 forskjellige land med (minst) 54 forskjellige forretningskulturer og særtrekk. Selv forskjellene mellom naboland kan være betydelige. I Øst-Afrika er nabolandene Tanzania og Rwanda et godt eksempel. Der ordtaket i Tanzania ofte er *“you invest despite the government, not because of it”*, er tonen en ganske annen i Rwanda, der landets president Paul Kagame omtales som *“the CEO President”* og har sørget for at landet har klatret 118 plasser fra å være land nummer 150 i 2008 til 32 i 2014 i Verdensbankens *“Doing business in...”* -rangering.²¹ Oversikten sier noe om hvor enkelt det er å etablere virksomhet i landet. Til sammenligning er Tanzania på plass nummer 144 i årets utgave.²² Det er ofte store forskjeller i hvor utviklet privat sektor er i ulike land: Nigeria, Sør-Afrika og Kenya har de største private sektorene i Vest-, Sør- og Øst-Afrika. I Afrikas nest mest folkerike stat, Etiopia, har staten tradisjonelt hatt betydelig kontroll, men landet er nå i gang med en liberaliseringsprosess i regi av president Abiy Ahmed. I et land som Malawi er tobakksproduksjon den største eksportartikkelen, og privat sektor for øvrig er beskjedent.

Noen fellesnevnerer er det imidlertid mulig å løfte frem. Ett fellestrekk er det som World Economic Forum beskriver som *“the 3 percent hard reality”*: Det betyr at Afrika representerer mindre enn tre prosent av globalt bruttonasjonalprodukt (GDP), mottar mindre enn tre prosent av alle utenlandske investeringer (så lite som 1,8 prosent), har mindre enn tre prosent av global *«value added trade»* (verdiøkende handel) og mindre enn tre prosent av globale patenter.

De fleste afrikanske land, med unntak av Sør-Afrika, har også lite industri. Manglende industri var et hjertesukk Nigerias daværende sentralbanksjef Lamido Sanusi delte med norske næringslivsledere da han gjestet den årlige Norwegian-African Business Summit i Oslo i 2013: *“Vi dyrker så masse tomater i dette landet, men må likevel importere tomatpuré”*. Etiopia er et land som har gått mot strømmen og satsset på tekstilproduksjon i store industriparke utenfor hovedstaden

²⁰ Regjeringensplattformen er tydelig i satsingen på næringsfremme, næringsutvikling og handel med utviklingsland: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/politisk-plattform/id2626036/#utenriks>

²¹ Africa's Business Revolution – how to succeed in the world's next big growth market. Harvard Business Review Press. Acha Leke, Mutsa Chironga, Georges Desvaux. 2018

²² World Bank Doing Business 2019: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/t/tanzania/TZA.pdf>

Addis Abeba – og har lyktes med å tiltrekke seg alt fra store kinesiske sko- og tekstilselskaper til svenske H&M.

Hvis vi maler med bred pensel, er afrikansk næringsliv fremdeles preget av råvareeksport, olje og mineralutvinning, eksport av landbruksprodukter som te, kaffe og kakaobønner, og en stadig voksende tjenestesektor. Et annet fellestrekk for flere afrikanske land er en betydelig uformell sektor. Hvis du står fast i trafikken i Dar es Salaam i Tanzania, får du gjerne anledning til å kjøpe deg alt fra gullfisker og Afrikakart til elektriske fluesmekkere. Det er ikke den ting som ikke selges – og kjøpes – i det bevegelige hjem-fra-jobben-markedet. Andre kjennetegn ved mange land er at familier av indisk herkomst har inntatt posisjonen som lokale forretningseliter – med sine import- og eksportselskaper. I flere vest-afrikanske land kan det samme sies om handelsfamilier av libanesiske herkomst. En undersøkelse fra midten av 1990-tallet av et utvalg av afrikanske land sør for Sahara (med unntak av Sør-Afrika) fant at 87,7 prosent av alle selskaper med mer enn 100 ansatte var eid av ikke-afrikanske etniske grupper (Ramachandran & Shah, 1999).

Afrikansk næringsliv

Næringslivet i Afrika kan deles i mikro- og småbedrifter, større bedrifter og utenlandskeide bedrifter. Hvor mange selskaper i Afrika omsetter for over én milliard USD, spør McKinsey&Co i sin rapport *“Africa’s overlooked business revolution”*²³, som ble lansert i november 2018. Standardsvaret de får fra vestlige næringslivsledere er 50, mens det riktige svaret er 400. Til sammenligning er det 86 selskaper som har over én milliard USD i omsetning her til lands.²⁴ Nærmere 700 afrikanske selskaper omsetter for mer enn 500 millioner USD (163 selskaper i Norge.) To av fem av disse selskapene er børsnotert, resten privateid. Halvparten er eid av afrikansk-baserte eiere, 27 prosent er utenlandsk-baserte multinasjonale selskaper, og 17 prosent er statseide selskaper. Og alle disse vokser raskere og er mer lønnsomme enn sine globale konkurrenter, i følge McKinsey. Konglomeratet Dangote Industries i Nigeria, det sør-afrikanske telecom-selskapet MTN og statseide Ethiopian Airlines trekkes frem som eksempler på veldrevne afrikanske storselskaper.

Men selskapene er ikke likt fordelt på kontinentet. Nesten halvparten av Afrikas største selskaper befinner seg i Sør-Afrika. Et annet trekk er at store afrikanske selskaper i gjennomsnitt er mindre enn selskapene i andre fremvoksende markeder. McKinsey snakker om et marked på 1,2 milliarder personer klar for en transformativ vekst, men det at afrikanske land ikke har flere større selskaper er et problem for samfunnet. Dette siden store selskaper oftest er hoveddrivere for økonomisk vekst, sysselsetting og skatteinntekter (for mer om privat sektor i Afrika, se for eksempel Schulpen & Gibbon, 2001).

²³ McKinsey: Africa’s overlooked business revolution. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/middle-east-and-africa/africas-overlooked-business-revolution>

²⁴ Dagens Næringslivs oversikt over Norges 500 største selskaper i 2018: <https://www.dn.no/market/dn500/norge/oslo-bors/her-er-norges-500-storste-bedrifter/2-1-367037>

Hva så med handel?

Handelen mellom afrikanske land begrenser seg til 17 prosent av den totale afrikanske eksport (i motsetning til nærmere 40 prosent handel med Europa, som er Afrikas største handelspartner²⁵). Ønsket om økt intra-afrikansk handel, så vel som behovet for mer global handel, har bidratt til fremveksten av regionale handelsblokker, i alt åtte. De mest kjente er East African Community (EAC), Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA), Economic Community of West African States (ECOWAS) og Southern African Development Community (SADC). Selv om disse regionale handelsblokkene ofte fungerer bedre på papiret enn i virkeligheten, har de også skapt endringer på bakken.²⁶ Takket være det øst-afrikanske samarbeidet vil en container som ankommer Mombasa i Kenya kun trenge 10 dager for å komme seg til hovedstaden i Rwanda – en reise som for noen år siden kunne ta seks uker.

Africa Continental Free Trade Area er det mest ambisiøse av de afrikanske handels-initiativene – og målsettingen er som navnet tilsier, å skape et kontinentalt frihandelsområde. Den 30. mai i år trådte avtalen, som Den afrikanske union (AU) har vært en pådriver for, i kraft, og den er signert av 44 land og så langt ratifisert av 27 land. Etter WTO er dette verdens største handelsavtale målt i antall medlemsland. Ambisjonen er å samle de åtte økonomiske blokkene til ett felles marked, og det tok kun 14 måneder fra initiativet ble lansert til de 22 første landene ratifiserte avtalen. For næringslivet skaper handelsavtalene et større marked – med et samlet GDP på 3,4 billioner USD for hele Afrika²⁷, i følge beregninger gjort av Den afrikanske union. Hvis handelsavtalen går som landene ønsker, vil det bidra til at intra-afrikansk handel øker fra 17 prosent av all afrikansk eksport til 40 prosent innen 2040. Det internasjonale pengefondet (IMF) har sagt at forbedret logistikk, bedre infrastruktur og investeringer i humankapital må til dersom avtalen skal bli en suksess. Skeptiske land har også fryktet at deres bedrifter vil bli slått av nabolandenes mer effektive bedrifter.

Økt norsk Afrika-interesse

Afrika-interessen fra norsk næringsliv har økt det siste tiåret. Det viser blant annet medlemsøkningen i det norsk-afrikanske handelskammer (NABA) fra 15 medlemsbedrifter i 2012 til det tidobbelte antall bedrifter i 2019. Per nå er det trolig 200 norske bedrifter til stede på kontinentet, innen sektorer som olje og gass, fornybar energi, shipping, teknologi, fiskeri, landbruk, finans, forbruksvarer, turisme og eiendom. Equinor og Yara International er de største selskapene når det gjelder inntekter og tilstedeværelse. Andre større selskaper er Jotun, Aker Solutions, Bama, DNV GL, SN Power, Jacobsen Elektro Gruppen og Scatec Solar. Sistnevnte er blant annet blitt Afrikas største produsent av solenergi. Og nye sektorer får øynene opp for afrikanske markeder. De siste årene er det kommet spesielt mange nye selskaper innen teknologi og fornybar energi.

Menon analyse har registrert at nordisk eksport til Afrika økte med åtte prosent i perioden 2004 - 2014, sammenlignet med tre prosent til verden for øvrig. I denne tiårsperioden vokste norsk eksport til Afrika med 18 prosent. 74 prosent av nordisk eksport til Afrika i denne perioden gikk til de seks største økonomiene: Nigeria, Sør-Afrika, Angola, Egypt, Marokko og Algerie. 46 prosent av

²⁵ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Africa-EU_-_international_trade_in_goods_statistics#Africa.E2.80.99s_main_trade_in_goods_partner_is_the_EU

²⁶ <http://documents.worldbank.org/curated/en/700111528428661825/pdf/REGIONAL-INTEGRATION-CAS-AFRICA-05112018.pdf>

²⁷ <https://au.int/en/ti/cfta/about>

Norges eksport til Afrika var til Angola og Nigeria – i hovedsak oljeproduserende land.²⁸

Det finnes dessverre ingen aggregerte tall på hvor mange arbeidsplasser norsk næringsliv har bidratt til å skape i afrikanske land per i dag. Men for å sette norsk næringslivs bidrag i perspektiv når det gjelder skatt, kan det være verdt å nevne at norske Equinor i 2014 betalte 30 milliarder kroner i skatt til Angola – mer enn Norges totale bistandsbudsjett det samme året.

6. utfordringer

Hva er de største utfordringene privat sektor opplever i Afrika? Utviklingsforsker professor Paul Collier fra universitet i Oxford peker på manglende produktivitet og evne til å skalere, mangel på spesialisering og tilsvarende lite fokus på organisering, som hovedutfordringer som forhindrer økt økonomisk vekst i afrikanske land. *“Det er ikke mangel på firmaer i afrikanske land, men de mangler ofte evnen til å skalere og spesialisere seg, noe som både hindrer vekst og evne til å ansette flere”*, sa Collier da han besøkte Civita i mai 2019.

Tilgang til finansiering trekkes ofte frem som den største utfordringen av afrikanske selskaper. I Uganda er renten på rundt 20 prosent, og landets banker har få insentiver for å låne ut penger til privat sektor, siden myndighetene selv låner store beløp til høy rente. En investor vi snakket med, trakk frem denne utfordringen:

En av de største hindringene for økonomisk vekst i utviklingsland er manglende tilgang på finansiering. Dette gjenspeiles på to plan. Bedrifter må i stor grad utelukkende arbeide med egenkapital. Banklån er dyre og dessuten bare i liten grad tilgjengelige, spesielt for mindre bedrifter i en oppstartingsfase. For selskaper som har kommet lenger, er det kun ett land, Sør-Afrika, som har et kapitalmarked av betydning, der bedrifter kan få tilgang til kapital.

Noen vil også snu problemstillingen og si at det er for få *“bankable projects”* (“finansieringsvennlige” prosjekter) i Afrika - altså investeringsprosjekter som er overbevisende nok til at en investor ønsker å satse med lån eller aksjekapital. Dette er en særlig utfordring i de fattigste landene.

Både utenlandske og afrikanske selskaper peker på mangel på energi, og mangelfulle eller ikke-eksisterende verdikjeder som et problem, fordi det gjør arbeidet med å etablere og utvikle en bedrift vanskelig. Som eksempelet med meieriet nevnt tidligere i notatet: Hvis de må bygge verdikjedene selv fordi det ikke er tilgang til for eksempel emballasje eller frysefasiliteter, blir de operasjonelle kostnadene høye. Du kan altså ikke ta for gitt at du finner leverandører av produktene, tjenestene og kompetansen som bedriften trenger. De norske bedriftene snakker også om at de ofte mangler kulturforståelse og lokale nettverk.

Under ser vi på noen av de andre utfordringene som norske bedrifter trekker frem.

Arbeidskraft: En viktig utfordring er mangelen på kvalifiserte lokale medarbeidere. Det er en mis-

²⁸ Menon-presentasjon under Nordic-African Business Summit 29. oktober 2015

match mellom hva som uteksamineres på universitetene og hva næringslivet etterspør - og det er et skrikende behov for mer yrkesfaglig opplæring. I forbindelse med en rapport notatforfatterne skrev om yrkesfag i Øst-Afrika fortalte en næringslivsleder om situasjonen i Tanzania: *”Vi trenger at folk kan operere topp moderne utstyr, men utdanningene her fokuserer ennå på skrujern og helt grunnleggende ting.”*²⁹ Yrkesfag har dessverre lav status og resulterer for eksempel i at et norsk selskap som skulle bygge en kraftstasjon i Tanzania, måtte fly inn spesialsveisere fra Pakistan (da det ifølge dem ikke fantes sveisere i Tanzania kvalifisert til deres oppdrag). Denne bedriften, og andre norske bedrifter vi har snakket med i Tanzania tidligere, etterlyser hele arbeidsgrupper, heriblant kvalifiserte sveisere. En ansatt i en norsk bedrift i Tanzania fortalte oss at de dro ut for å lete etter sveisere: *”Det finnes ikke sveisere her... Vi sendte noen folk ut for å forsøke å finne sveisere, og det er faktisk ingen opplæring av sveisere på den tekniske skolen.”*³⁰ En annen utfordring er ressurskrevende opplæring av nyansatte. Ekstra frustrerende blir det når disse ansatte, som det er blitt investert mye tid i opplæring til, blir «snappet opp» av konkurrenter som tre-dobler lønns-tilbudet. Et teknologiselskap i Øst-Afrika hadde opplevd dette da større amerikanske konkurrenter kom inn i markedet. «Vi har ingen sjanse når vår amerikanske konkurrent kommer inn med alle sine Silicon Valley penger som de skal svi av. Vi har allerede økt lønningene til alle senest i år, og risikerer at vi ikke lenger klarer å levere konkurransedyktige tilbud.»³¹

Dette blir også en utfordring for det som i utgangspunktet er viktige regelverk som krever at man i stor grad ansetter lokalt (local content requirements). I en rapport³² hvor vi, sammen med to konsulenter fra NCG, så på yrkesopplæring i Tanzania og Mosambik, fortalte flere norske selskaper om disse regelverkene. Representanten for Jacobsen Elektro, som vi snakket med i Tanzania, fortalte at de måtte rapportere månedlig på antallet utenlandske arbeidere og tanzanianske arbeidere. De strenge reguleringene gjorde det vanskelig for selskapene å finne ansatte med den kompetansen de hadde bruk for. En annen næringslivsleder vi snakket med i Tanzania, sa: *”Det er svært strenge reguleringer vi må forholde oss til, og vi har kun løyve for fem utlendinger. Regjeringen må innse at det ikke er nok kompetanse tilstede i landet, og bør tillate flere utlendinger, da dette er nødvendig – også for at Tanzania selv skal få denne kompetansen. Dette er et politisk tema.”*

Byråkrati og korrupsjonsproblemer skaper også frustrasjon, både for lokale bedrifter og utenlandske selskaper. Forutsigbarhet er avgjørende for næringslivet, og dette er ofte en mangelvare. Denne manglende forutsigbarheten, praktiske problemer med å få arbeidsvisum, høye kostnader og dobbeltbeskatning trekkes frem som eksempler på problemer som privat sektor møter. En landsjef i et europeisk selskap basert i Etiopia, uttalte at han brukte over 50 prosent av tiden sin i møter med myndighetene. En lokal forretningsmann i Tanzania hadde notert over 30 besøk fra myndighetene i løpet av ett år – alt fra skattekontrollører til brannvesen-kontroller, *”der hovedformålet var å tjene noe på besøket.”*

Her etterlyser flere bedrifter hjelp fra norske myndigheter. I en tidligere NABA-rapport³³ etterlyste

²⁹ S. 17, VET Pilot Study. Tanzania and Mozambique. 15 October 2015. NHO/Norad.

³⁰ S. 17, VET Pilot Study. Tanzania and Mozambique. 15 October 2015. NHO/Norad.

³¹ Samtale med representant for et norsk selskap 24. juni 2019v

³² S. 18, VET Pilot Study. Tanzania and Mozambique. 15 October 2015. NHO/Norad.

³³ S. 4, Rapport: Jobbskaping: den viktigste jobben. Hvordan norsk næringsliv kan bli en enda viktigere partner i utviklingsarbeidet. Innspill fra NHO til utenriksdepartementets arbeid med Stortingsmeldingen om privat sektors rolle i

en bedriftsleder en mer proaktiv ambassade: *“Ambassaden bør være aktivt til stede når bedriften er i en fastlåst situasjon i møte med lokalt byråkrati. Da står vi sammen i bekjempelse av korrupsjon.”* I nevnte rapport ble det også vektlagt betydningen av åpenhet og diskusjon mellom norske myndigheter og samarbeidsland i Afrika: *“Det er også norske myndigheters ansvar å adressere dette overfor myndighetene i landene det er snakk om.”* Her viser representanten fra en større bedrift til et eksempel der daværende utenriksminister Jonas Gahr Støre tok opp temaet korrupsjon da han gjestet Angola for første gang. Han fortsatte: *“Myndighetene må også bidra til å skape en åpenhetskultur, formidle erfaringer, sette standarder og invitere til å ta opp initiativ som er viktig for å utvikle godt styresett og god langsiktig næringsutvikling.”*³⁴

Tålmodighet og nettverk: I Danmark publiserte Dansk Industri og Industriens Fond i 2015 rapporten *“Afrikas muligheter – set i dansk perspektiv”*. Der ble det påpekt at Danmark investerte mindre enn andre vest-europeiske land i Afrika, og at kontinentet ble sett på som et vanskelig marked for danske selskaper. Basert på denne rapporten iverksatte Dansk Industri og Industriens Fond et nytt og større initiativ: *“Project Africanisation – from Næstved to Nairobi”*, hvor fokuset var å utforske nye måter for danske mellomstore selskaper å øke dansk eksporten til Afrika. Gjennom intensiv nettverkfasilitering og rådgivning skulle 14 selskaper – alle med begrenset kunnskap og erfaring med Afrika, men med gode muligheter i de lokale afrikanske markedene - etablere eksport til Øst-Afrika. Etter to år hadde ni av selskapene kommet seg på det kenyanske markedet, mens fem hadde konkludert med at dette ikke var noe for dem, i alle fall ikke på daværende tidspunkt. Hovederfaringen er at tålmodighet og et langsiktig perspektiv er avgjørende for å lykkes i Øst-Afrika. Noe bedriftene satt særlig pris på ved dette programmet, var markedsinformasjonen og nettverket de fikk tilgang til. Tålmodighet og behovet for langsiktighet trekkes også frem av de selskapene vi snakket med i anledning dette notatet.

7. Nye forslag for å styrke privat sektor for utvikling

Hva skal til for å styrke privat sektor og forbindelsen til utvikling i Afrika? Vi vil her trekke frem ti forslag som både kan styrke næringsklimaet i afrikanske land og mobilisere flere norske selskaper til Afrika:

1. **«Næringsfremvikling»:** Næringsfremme – det å få flere norske selskaper mobilisert og engasjert i afrikanske markeder – og næringsutvikling, som handler om å skape et best grunnlag for å skape levedyktige bedrifter, har tradisjonelt blitt satt opp mot hverandre. Vi har i dette notatet derfor foreslått *«næringsfremvikling»* som kursen som bør stakes ut. Det er i norsk egeninteresse at flere norske bedrifter lykkes i afrikanske land – og det er også ønsket fra våre afrikanske samarbeidspartnere.
2. **Norsk næringsliv må få øynene opp** for mulighetene i afrikanske land: norske bedrifter nyter mange steder et positivt image; de er kjent for kvalitet og seriøsitet – samtidig som at Norge nyter «goodwill» etter mange års utviklingsamarbeid, spesielt i Øst-Afrika. På tross av dette

utviklingsarbeidet, 12. januar 2015.

³⁴ S. 17, Rapport: NHOs medlemsbedrifter på det afrikanske kontinent: Utfordringer og mulige løsninger. Intern rapport for NHO, av Norwegian-African Business Association, 3. mars 2014

er det mange bedrifter som har et potensial i afrikanske markeder som enda ikke har fått mulighetene på radaren. Vårt råd er at flere norske bedrifter med internasjonale ambisjoner bør gjøre en kartleggingsøvelse for å se muligheter og begrensninger; snakke med selskaper som lykkes allerede, med ambassadene, NABA og andre relevante ressurser. De bedriftene som lykkes er de som har en langsiktig tilnærming (ofte fem år), gjør hjemmeleksen sin, skaffer seg riktige kontakter og er et ansvarlig selskap som ikke legger gode helse-, miljø-, og sikkerhetsstandarder igjen hjemme.

3. En styrket satsing på **yrkesrettet utdanning (TVET – Technical and Vocational Education and Training)** vil bedre næringsklimaet lokalt. Uten kompetente medarbeidere får ikke bedriftene gjort jobben. Og det blir ingen gode jobber uten kompetanse. I en studie om yrkesrettet utdanning i Tanzania og Mosambik var ett av hovedfunnene følgende: *“There is an almost unlimited need for support in the TVET sector in both countries.”*³⁵ En næringslivsleder med lang fartstid i Afrika mener manglende utdanning og opplæring er det viktigste hinder for utvikling. Han foreslår følgende: *“Norge kan gå i spissen for et bredt internasjonalt samarbeid for å hjelpe til med utdanning av lærekrefter, finansiere læremateriell (bør produseres lokalt), samt bygge spisskompetanse innenfor sektorer som er viktige for lokal næringsutvikling (akvakultur, energiutvikling etc.). Det må være de lokale myndigheter som sitter i førersetet, men vi må være en svært aktiv pådriver.”*

En av de norske bedriftene mener at det er behov for støtte til on-the-job training/lærlingeordninger: *“Det vil ligne en subsidiering av norske virksomheter, men det er også her bedriftene legger ned mest langsiktig kompetanse”* sier direktøren. En av bedriftene påpeker også behovet for mer NGO- og næringslivssamarbeid om utdanning for relevant kompetanse. Dessverre er mye av opplæringen ikke matchet med ferdighetene som næringslivet etter spør – og derfor bør næringslivet bidra med innspill.

En annen bedrift som opererer i Øst-Afrika, påpeker at samarbeidet mellom Norads utdanningsinitiativer og næringslivet må styrkes:

Næringslivet må være tettere på alle utdannelsesinitiativene til norsk bistand. Vi må skape arbeidsplasser – det er det eneste som legitimerer at norsk næringsliv støttes i utlandet. Denne biten må bli bedre. Norske virksomheter greier i dag ikke å skalere raskt nok fordi det er for dyrt, samtidig så er det heller ikke noen løsning å bare subsidiere norsk næringsliv sterkere. Sponsing av (få gode) offentlige utdannelsesinstitusjoner for å dekke behovene til norsk næringsliv i utlandet, eller sponsing av NGO'er som utdanner kapasitet som er relevant for norske investeringer i utlandet, kommer både norsk næringsliv, og ikke minst samfunnet, til gode. Og dette uten at det kan stilles noe særlig spørsmål ved selve modellen, da hvem som helst kan gå inn og benytte seg av talentet som produseres. På den måten vil arbeidsplasser skapes veldig mye raskere enn det vi får til i dag.

4. **Styrke Norfund ytterligere**³⁶, slik at de kan fortsette arbeidet med å bygge vekstkraftige virksomheter som kan bidra til arbeidsplasser i stort omfang, ikke minst i MUL-land og sårbare

³⁵ VET Pilot Study. Tanzania and Mozambique. 15 October 2015. NHO/Norad.

³⁶ Daglig leder i Civita, Kristin Clemet, var styreleder i Norfund januar 2007 – juni 2019.

stater. Sektorsatsingen på energi og finans bør også fortsette – det er her de store flaskehal-sene ligger for at bedrifter skal kunne vokse og ansette – og dermed lykkes med utvikling.

En av bedriftene vi snakket med, påpeker at det å skalere opp allerede suksessfulle små og mellomstore bedrifter er sentralt – det er der sysselsetningspotensialet er størst. Hvem vil investere i sårbare stater – om ikke Norfund og andre utviklingsfinansieringsinstitusjoner gjør det? Svaret er sannsynligvis veldig få. En næringslivsleder med lang fartstid i Afrika, understreker effekten av Norfunds investeringer: *”Norfunds rolle som investor/långiver har vært meget positiv. De har begrensninger med tanke på investeringenes størrelse (mange blir for små til å komme i betraktning), geografi og industri, men der de kan delta, er dette udelt positivt og øker omfanget av private investeringer.”*

- 5. Nye garantiordninger som sørger for flere investeringer:** Kan vi høste erfaringer fra Sverige og SIDAAs garantimodell som har fått positive tilbakemeldinger? Det har i flere år vært diskutert en garantiordning for energi i utviklingsland – som kan bli en betydelig katalysator for privat sektor- investeringer. En av bedriftene vi spurte, understreker det enorme behovet for fornybar energi i Afrika, og siterer utviklingsforsker Jeffrey Sachs: *”There is no development without energy.”* Stortinget har i forbindelse med behandlingen av 2019-budsjettet anmodet regjeringen om å ”utrede ulike modeller for en garantiordning for fornybar energi i utviklingsland, og redegjøre for denne senest i forbindelse med revidert nasjonalbudsjett 2019.” Utviklingsminister Ulstein har lovet å komme tilbake til Stortinget med en nærmere redegjørelse. Med norsk kompetanse på fornybar energi vil en slik garantiordning hjelpe norsk næringsliv med å bidra i en av Afrikas største utfordringer. En større bedrift involvert i energiprojekter i Afrika sier: *”Store prosjekter som våre er enormt kapitalkrevende. Vi har sagt mange ganger at Norge bør gjøre noe på garantisiden. La GIEK kunne garantere, ikke bare for norsk eksport, men også for prosjekter ute.*
- 6. Fokus og langsiktighet.** Vi bør styrke innsatsen i sektorer der Norge har ekstra relevant kompetanse og der vi har potensial til å bidra med flere arbeidsplasser. Dette gjelder for ”næringsfremvikling” – men også mer tradisjonelle bistandsprogram. Energisektoren er en sektor som peker seg ut – og der vi kan lykkes bedre om vi tenker enda mer helhetlig, både fra næringslivet og Norad/UD/ambassadene. Det kan også føre til en bedre match mellom *”what is good for business”* og *”what is good for society”*.

Det er også på tide å innse at investeringer og etableringer i Afrika ofte tar lang tid (særlig steder der man selv må sette opp hele verdikjeder, vente på tillatelser og lignende). Langsiktighet ble understreket av de to forskerne innen næringsliv og utvikling som vi snakket med. Den ene sa: *”Skal du inn i matsektoren i Tanzania, for eksempel innen meieri – da må du som regel lage hele den globale verdikjeden selv. Du må få kontroll over forholdene på gårdene for å garantere kvaliteten på varen og prosessen. Du må etablere opplegg for pakking, transport. Du må integrere både forover og bakover i verdikjeden. Det er ingen linker som er etablert. Dette tar masse tid, og krever langsiktig tilstedeværelse og mye jobb.”* Dette tar ikke dagens virkemiddelordninger hensyn til på en god måte. En næringslivsleder engasjert i det sørlige Afrika sa: *”Konsistens og stabilitet over tid er vesentlig. Forutsigbarhet er en absolutt nødvendighet.”* En annen, med virksomhet i flere afrikanske land, var enig

og ønsket både langsiktighet og mer fokus, og mente at det er behov for *”en mer effektiv behandling av søknader fra næringslivet med fokus på langsiktighet og landene i sør sine komparative fortrinn.”*

- 7. Et Utenriksdepartement/Norad som fokuserer enda mer på økonomisk diplomati:** En gjennomgående tilbakemelding fra bedrifter vi har snakket med i arbeidet med dette notatet, men også ved tidligere arbeid, er at det er stort behov for enda mer næringslivskompetanse og forståelse i UD/Norad. I diskusjon om virkemiddelapparatet sa en næringslivsleder som har jobbet lenge med Afrika: *”Kommersiell forståelse og innsikt er fraværende.”* Andre var, som tidligere nevnt, mer fornøyde, men selv om ambassadene gjør mye godt arbeid allerede, kan de bli en enda bedre lyttepost og samarbeidspartner for bedriftene ute. Med ambassadenes innsikt i landenes utviklingsplaner, tilgang til lokalt næringsliv og myndigheter, bør flere forretningsmuligheter kunne sendes hjem. Hyppig rotasjon og ulik kompetanse og interesse blant UD-ansatte blir en variabel, men dette kan unngås ved å sette opp systemer og planer for hvordan næringsfremme- og næringsutvikling (eller vårt *”næringsfremvikling”*) best følges opp hvert sted. Mange gode analyser og landrapporter som hver dag sendes fra ambassadene bør i større grad kunne gjøres tilgjengelig for bedrifter. I Danmark kan bedriftene betale for å få sin egen *”key account manager”* i departementet som hjelper dem med informasjonsbehovet. Vi sier ikke at en lik ordning bør innføres i Norge, men det kan være verdt å sjekke hvilke grep andre relevante land har gjort for å styrke satsingen på økonomisk diplomati – og hva Norge kan lære.

For å øke kommersiell forståelse slik at UD/Norad får bedre kunnskap om næringslivets arbeid og behov anbefaler vi at UD/Norad rekrutterer ansatte med næringslivserfaring, slik at kunnskapsbasen og erfaringsgrunnlaget internt også representerer privat sektor. Ordningen med hospitering av UD-ansatte i Innovasjon Norge, Rederiforbundet og NHO kan også vurderes å ekspanderes til utvalgte bedrifter.

- 8. Utviklingspolitisk råd der privat sektor og andre er representert:** I Danmark er det et utviklingspolitisk råd, et rådgivende organ for utviklingsministeren. Her er arbeidsgiver- og arbeidstakerorganisasjonene, akademia, NGO'er, og næringslivet representert, totalt 10 - 12 representanter. I følge et av rådsmedlemmene går rådet gjennom alle programmer og bevilgninger på utviklingsbudsjettet som overstiger 50-60 millioner kroner. Rådet lager så en innstilling til utviklingsministeren. Denne innstillingen tas som regel til følge av ministeren. Rådsmedlemmet vi snakket med i forbindelse med denne rapporten forklarte: *”Dette blir da et korporativt organ, i beste skandinavisk stil. Formålet er at alle føler at de har vært med på å bestemme vedrørende dansk utviklingsbistand, heller enn at dette blir noe embetsverket styrer. Dermed får man hørt alle større interesser og innspill.”* Rådet kommenterer selve planene, hvordan forslagene spiller inn med tanke på den overordnede bistandspolitikken osv. Ved å sette opp et slikt råd, der næringslivet er med, vil jobbskapingssagendaen kunne bli styrket.
- 9. Ny idé til Norads Kunnskapsbank: ”Bankable for development”** Vi foreslår at det settes opp et kapasitetsprogram, gjerne i samarbeid med de mange start-up/inkubator-miljøene, som kan bistå afrikanske entreprenører med råd om å gjøre selskapene deres «bankable»

eller «finansieringsvennlige». Med flere norske inkubatormiljøer på vei inn i Ghana, Kenya og Etiopia, bør det være mulig å få satt opp en fornuftig struktur som gjør det enklere å yte praktiske råd til entreprenører som trenger hjelp til å komme opp på neste nivå. Norske inkubatormiljøer som Katapult, MEST og Antler har knyttet til seg dyktige mentorer som hjelper «sine bedrifter» - og en lignende modell kan settes opp for afrikanske entreprenører. Dette ville være en unik "førstelinjetjeneste" – som gitt at prosjektene har potensial – kan sende hjem til norske investorer, gitt at selskapet er modent for egenkapitalinvesteringer. Ofte er det ikke pengene som er problemet – men det er å finne de gode prosjektene. En næringslivs- og utviklingsforsker vi snakket med for dette notatet sa: *"Vi har en forestilling om at det som trengs, er å bringe kapital til 'failing markets', men det er ikke sikkert at tilgangen på risikovillig kapital alltid er problemet. Problemet er også mangelen på «bankable projects» – på grunn av kompetansebehov, manglende dynamisk lokalt næringslivsklima og usikkerhet rundt næringslivet."* Her vil derfor et spesifikt fokus på å bistå bedrifter i å frem-skaffe "bankable" prosjekter være interessant å utrede.

10. En prosent av bistandsbudsjettet til næringslivsordninger for norske selskaper: Gitt regjeringens satsing på næringsutvikling, som en av fem hovedsatsinger – bør budsjettet til næringsseksjonen i Norad øke til én prosent av bistandsbudsjettet. Dagens budsjett henger ikke sammen med ambisjonen og de politiske målene. Samtidig må antall medarbeidere i NORADs næringsseksjon styrkes betraktelig, da avdelingen er underbemannet. Vi kjenner til selskaper som har ventet over ett år på svar på sine søknader. Og la oss snakke om *næringsfremvikling* – og en gang for alle stoppe det kunstige skillet mellom næringsfremme og næringsutvikling.

8. Avslutning

Som vi har forsøkt å demonstrere med dette notatet, blir det ingen positiv utvikling uten bærekraftige arbeidsplasser – og disse skapes av bedrifter som driver lønnsomt. Fremdeles er det for mange norske selskaper som ikke kjenner sin besøkelsestid. De går glipp av spennende forretningsmuligheter – og den positive effekten jobbskapingen kan gi et kontinent som trenger mellom 10 og 20 millioner nye arbeidsplasser hvert år. Afrikas demografiske utvikling – som vil gi kontinentet verdens høyeste andel mennesker i arbeidsproduktiv alder innen 2040 – er et tveegget sverd. Dette er en formidabel mulighet for bedrifter som ekspanderer internasjonalt og vil lykkes med afrikansk arbeidskraft, men en betydelig utfordring hvis jobbene uteblir.

Norsk næringsliv kommer ikke til å løse problemene i Afrika eller i andre deler av verden, det er de afrikanske landene selv som har det største potensialet for å bidra til utvikling og fattigdomsbekjempelse. Men norske selskaper og norske myndigheter kan bidra med jobbskaping, innovasjon, teknologiske løsninger, kompetanseutvikling, global verdikjedeetablering og forbedring og myndighetsarbeid for å få til et godt næringslivsklima – både for lokale og internasjonale aktører. Dette vil være viktige bidrag fra privat sektor til bedre og bredere utvikling i Afrika. En norsk bedrift som lykkes i Ghana, Tanzania, Etiopia eller Rwanda bidrar positivt gjennom jobbskaping, noe som bygger opp om vårt foreslåtte fokus på næringsfremvikling.

Om vi tok en tidsmaskinreise tilbake til Ghana og Sør-Korea i 1960, ville vi kanskje ikke oppleve forskjellene mellom de to landene som veldig store. Men i dag oppleves det som to forskjellige verdener. Etter mange år med tradisjonell bistand er Ghana i dag tydelig på at det ikke er det som vil sørge for at de blir et afrikansk Sør-Korea. President Akufo-Addo gikk til valg med planer om å sette opp *"en fabrikk i hvert distrikt"*. I mai i år etablerte Ghana ambassade i Oslo, som det første vest-afrikanske landet noensinne. Med *"Ghana beyond aid"* skal ambassaden forsterke relasjonene mellom våre to lands næringsliv. Ambassadens mål er det samme som konklusjonen i dette notatet: Ingen jobbskaping, ingen utvikling.

Referanser

- Aakhus, M. & Bzbak, M. (2012). Revisiting the Role of “Shared Value” in the Business-Society Relationship. *Business & Professional Ethics Journal*, 31(2), 231-246.
- Blowfield, M. (2007). Reasons to be cheerful? What we know about CSR’s impact. *Third World Quarterly*, 28(4), 683-695.
- Blowfield, M. (2012). Business and development: making sense of business as a development agent. *Corporate Governance: The international journal of business in society*, 12(4), 414-426.
- Chakravorti, B., Macmillan, G., & Siesfeld, T. (2014). Growth for good or good for growth? How sustainable and inclusive activities are changing business and why companies aren’t changing enough. Citi Foundation - Fletcher School - Monitor Institute. https://www.citigroup.com/citi/foundation/pdf/1221365_Citi_Foundation_Sustainable_Inclusive_Business_Study_Web.pdf
- Hart, G. (2001). Development critiques in the 1990s: culs de sac and promising paths. *Progress in Human Geography*, 25(4), 649-658.
- Hughes, N., & Lonie, S. (2007). M-PESA: mobile money for the “unbanked” turning cellphones into 24-hour tellers in Kenya. *Innovations: technology, governance, globalization*, 2(1-2), 63-81.
- Hopkins, M. (2007). Corporate social responsibility and international development: Is business the solution? Earthscan.
- Idemudia, U. (2009). Oil extraction and poverty reduction in the Niger Delta: A critical examination of partnership initiatives. *Journal of Business Ethics*, 90(1), 91-116.
- ILO- International Labour Organization (2016). World Employment and Social Outlook 2016: Trends for Youth. Youth unemployment challenge worsening in Africa. https://www.ilo.org/africa/media-centre/pr/WCMS_514566/lang--en/index.htm
- Koehler, G. (2015). Seven decades of ‘development’, and now what?. *Journal of International Development*, 27(6), 733-751.
- Kramer, M. (2014). Profit: The new corporate motivation to do good. <https://www.sharedvalue.org/groups/profit-new-corporate-motivation-do-good>
- Pingeot, L. (2014). *Corporate influence in the Post-2015 process*. Bischöfliches Hilfswerk Misereor. https://www.dawnnet.org/sites/default/files/articles/corporate_influence_in_the_post-2015_process_web.pdf
- Ramachandran, V. and Shah, M.K. (1999). Minority entrepreneurs and firm performance in Sub-Saharan Africa. *Journal of Development Studies*, 36(2), 71-87.
- Roland, K. & Blystad, K. T. (2019). *The new motto for Western development policy: If you want to fight poverty, the private sector needs to be in the driver’s seat*. Article prepared for BIO conference.
- Sachs, J. D. (2012). From millennium development goals to sustainable development goals. *The Lancet*, 379(9832), 2206-2211.

Scheyvens, R., Banks, G., & Hughes, E. (2016). The private sector and the SDGs: The need to move beyond 'business as usual'. *Sustainable Development*, 24(6), 371-382.

Schulpen, L., & Gibbon, P. (2001). Private Sector Development. *Centre for Development Research*, Copenhagen.

Schulpen, L. & Gibbon, P. (2002). Private sector development: Policies, practices and problems. *World Development*, 30(1), 1-15.

Notatet er skrevet av Sigrun Marie Moss og Eivind Fjeldstad.

Sigrun Marie Moss er postdoktor i politisk psykologi ved psykologisk institutt, Universitetet i Oslo. Moss har doktorgrad i politisk psykologi fra NTNU, med fokus på identitetspolitikk i Afrika. Hun har jobbet i Sudan og Tanzania, og har gjort konsulentoppdrag i Afrika med fokus på valg, lokalt innhold og yrkesutdanning.

Eivind Fjeldstad er direktør i Norwegian-African Business Association (NABA) – det norsk-afrikanske handelskammer. Han har vært president i European Business Council for Africa and the Mediterranean (EBCAM) og har en mastergrad fra School of Oriental and African Studies (SOAS) i London. Han har jobbet i Etiopia og Tanzania.

Civita er en liberal tankesmie som gjennom sitt arbeid skal bidra til økt kunnskap og oppslutning om liberale verdier, institusjoner og løsninger, og fremme en samfunnsutvikling basert på respekt for individets frihet og personlige ansvar. Civita er uavhengig av politiske partier, interesseorganisasjoner og offentlige myndigheter. Den enkelte publikasjons forfatter(e) står for alle utredninger, konklusjoner og anbefalinger, og disse analysene deles ikke nødvendigvis av andre ansatte, ledelse, styre eller bidragsytere. Skulle feil eller mangler oppdages, ville vi sette stor pris på tilbakemelding, slik at vi kan rette opp eller justere.

Ta kontakt med forfatteren på civita@civita.no.