

**Gjennomgang av organisasjonene  
Initiativ for etisk handel (IEH),  
Forum for utviklingshandel (FFU) og  
Handels- og Servicenæringens  
Hovedorganisasjon (HSH)**

**Rapport**

Oslo, januar 2006



## Innhold

<b>Forkortelser .....</b>	<b>iv</b>
<b>1 Sammendrag.....</b>	<b>1</b>
<b>2 Bakgrunn .....</b>	<b>4</b>
2.1 Målsetning for oppdraget.....	4
2.2 Metodologi og timeplan .....	4
2.3 Rapportstruktur .....	4
2.4 Ansvar for rapporten.....	4
<b>3 Norges handel med utviklingsland .....</b>	<b>5</b>
<b>4 Forum for utviklingshandel .....</b>	<b>11</b>
4.1 Bakgrunn.....	11
4.2 Målsettinger .....	11
4.3 Aktiviteter .....	12
4.4 Midler/budsjetter.....	12
4.5 Motivasjon .....	12
4.6 Omgivelser og rammebetingelser .....	13
4.7 Kompetanse.....	15
4.7.1 Rapportering til Norad .....	15
4.7.2 FFUs markedsføringsstrategi med hensyn til salg av u-landsprodukter.....	16
4.8 Kapasitet .....	17
4.8.1 Kapasitet til å samordne med private og offentlige bistandsaktører, endringsvilje, kommunikasjonsarbeid i forhold til opinion, lærings- og overføringsverdi til relevante partnere.....	17
4.8.2 Potensiale for samarbeid med lignende aktører internasjonalt .....	17
4.8.3 Vurdering av oppnådde resultater.....	18
<b>5 Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon (HSH) .....</b>	<b>19</b>
5.1 Stiftelse, medlemmer og formål.....	19
5.2 Verdibasis .....	19
5.3 Strategier .....	20
5.4 Oppgaver.....	21
5.5 Kompetanse.....	21
5.6 Kapasitet .....	22
5.7 Administrative systemer .....	22
5.8 Organisasjonskultur .....	22
5.9 Målsetning, virkemidler, aktivitetsplaner og resultater .....	23
5.10 HSHs rapportering til Norad.....	25
5.11 Kompetanse når det gjelder nye metoder og systemer for dokumentasjon av resultater av bistand. ....	26

5.12 Samordning med private og offentlige bistandsaktører, endringsvilje, kommunikasjonsarbeid i forhold til opinion, læring- og overføringsverdi til relevante partnere.....	26
5.13 Økonomiske forhold og pålitelighet og relevans i organisasjonens system for ledelse og økonomistyring. ....	27
5.14 Den kommersielle effekten av HSHs virksomhet.....	28
<b>6 Initiativ for etisk handel (IEH) .....</b>	<b>29</b>
6.1 Mandat .....	29
6.2 Målsettinger .....	29
6.3 Aktiviteter .....	29
6.4 Midler/budsjetter.....	31
6.5 Motivasjon .....	33
6.6 Kompetanse.....	34
6.7 Kvalitet og relevans i mål- og planleggingsdokumenter. ....	34
6.8 Kompetanse når det gjelder å utvikle og anvende nye metoder og systemer for dokumentasjon av resultater .....	34
6.9 Kapasitet til å samordne med private og offentlige bistandsaktører, endringsvilje, kommunikasjonsarbeid i forhold til opinion, lærings- og overføringsverdi til relevante partnere .....	35
6.10 Potensiale for samarbeid med lignende aktører internasjonalt. ....	36
6.11 Samlet vurdering av IEH. ....	36
<b>7 Konklusjoner og anbefalinger .....</b>	<b>38</b>
7.1 Konklusjoner:.....	38
7.2 Anbefalinger .....	40
<b>Vedlegg A: Terms of Reference .....</b>	<b>42</b>
<b>Vedlegg B: Liste over intervjuer .....</b>	<b>48</b>
<b>Vedlegg C: Benyttede dokumenter.....</b>	<b>51</b>

## Forkortelser

CBI	Centre for the promotion of Imports from developing countries (Nederland)
CSR	Corporate Social Responsibility
DICO	Dansk utviklingsselskap
DU	Dagligvarehandelens u-landsutvalg
EU	Den europeiske union
FFU	Forum for utviklingshandel
FLO	Fairtrade Labelling Organisations International. Omfatter ordninger i 22 land for sertifisering av varer (inkl. Max Havelaar)
GSP	Generell tollpreferanseordning for import fra utviklingsland
HSH	Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon
IEH	Initiativ for etisk handel
ILO	International Labour Organisation
ITC	International Trade Centre
LDC	Least developed countries (MUL)
MUL	Minst utviklede land
NHO	Næringslivets Hovedorganisasjon
NHO-bi	NHOs bistandssekretariat
NIS	Næringsutvikling i Sør
NOK	Norske kroner
OIP	Office of Import Promotion (ved HSH)
SCC	Swedish Chamber of Commerce
SLF	Statens landbruksforvaltning
UD	Utenriksdepartementet
USD	United States Dollars
VCCI	Vietnam Chamber of Commerce and Industry
WTO	World Trade Organisation

## 1 Sammendrag

NORAD har bedt Scanteam foreta en organisasjonsgjennomgang av Forum for utviklingshandel (FFU), Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon (HSH) og Initiativ for etisk handel (IEH). Bakgrunnen er de avtalene NORAD har inngått for å støtte disse organisasjonenes virksomhet for økt import av varer fra utviklingsland, spesielt de minst utviklede land (MUL). Avtalene hadde opprinnelig en varighet på tre år, og er nå i ferd med å utløpe. Organisasjonene søker om fortsatt støtte.

Av Norges innførsel fra u-land på ca. NOK 43,7 mrd. i 2004 utgjorde importen fra MUL kun ca. NOK 2,1 mrd.<sup>1</sup>, eller ca. 4,8 %. Det er en erklært politisk målsetning å øke denne importen. Norge har innført toll- og kvotefrihet for MUL-landene, men i praksis finnes det fortsatt ikke-tollmessige handelshindre, særlig for landbruksvarer. Norge har dessuten til dels lite operative virkemidler for gjennomføringsfasen av større næringslivsprosjekter, spesielt i u-land med vanskelige rammevilkår<sup>2</sup>.

FFU er en non-profit-organisasjon med en ansatt, og arbeider for økt import av dagligvarer fra u-land. Virksomheten er i sin helhet finansiert av NORAD. Avtalen gjelder i utgangspunktet en oppstartsperiode på tre år, som senere er blitt forlenget. I tillegg til generell informasjons- og opplysningsvirksomhet arbeider FFU for å få innpass for dagligvarer i kjeder med volumimport, og i 10 butikker som har egne u-landshyller. Det planlegges å øke antallet butikker med slike hyller til ca. 50. Det har ikke vært mulig å oppdrive statistikk over omfanget av denne importen med fordeling på produkter og opprinnelsesland. Den manglende rapporteringen av tallmessig målbare resultater er problematisk fordi den gjør det vanskelig å måle i hvilken grad organisasjonen har oppnådd de resultatene som den er forpliktet til å arbeide for ifølge avtalen med NORAD. På de årlige møtene med FFU har NORAD på denne bakgrunn etterspurt bedre dokumentasjon av målbare og oppnådde resultater.

HSH har med utgangspunkt i en treårig avtale med Norad opprettet et importkontor med en ansatt, som arbeider for økt import av u-landsvarer i sin alminnelighet. Gjennom avtalen med NORAD og årlige møter er det definert virkemidler og aktivitetsplaner. Et av de viktigste virkemidlene har vært etablering av en matching database for firmaer i Norge og u-land og en "access guide" for firmaer i u-land. Disse databasene er opprettet i samarbeid mellom HSH, det hollandske CBI og NORAD. Det har vært forsinkelser når det gjelder operasjonaliseringen av disse virkemidlene, som HSH i noen grad tilskriver forhold i NORAD. Det er utarbeidet nettbaserte markedsrapporter (også i samarbeid med CBI). Det er foreløpig ikke utviklet metoder som gjør det mulig å måle bruken og resultatene av disse tjenestene. Rapporteringsmalen som er fastlagt i avtalen med Norad, forutsetter heller ikke dette spesifikt. Importkontoret er involvert i arbeidet med NIS II, spesielt i Viet-Nam og Uganda, og har gjennom dette bidratt til etablering av kontakter mellom bedrifter i Norge og utviklingsland. Dette har i noen grad ført til konkrete importtransaksjoner. Det foreligger ikke noen samlet oversikt over omfanget av disse. I ett kjent tilfelle har dette betydd at import fra ett u-land (som Kina) er blitt erstattet med import fra et annet og høyere prioritert land i bistandssammenheng (Viet-Nam). Importkontoret samarbeider nært med NHO-bi blant annet med opplæringsvirksomhet i u-land og

---

<sup>1</sup> Denne statistikken omfatter ikke all import fra u-land via tredjeland, jfr. kapitel 3.

<sup>2</sup> Nordic Consulting Group, juli 2005: Review of Norwegian Private Sector Development Instruments

med utenlandske og norske organisasjoner, herunder i forbindelse med match-making-programmer. HSH ønsker å trappe opp sin virksomhet for u-landsimport og søker om en firedobling av NORADs tilskudd over en femårsperiode.

IEH arbeider for å fremme handel som sikrer menneskerettigheter, utvikling og miljø. IEH har 35 bedrifter og 8 organisasjoner som medlemmer, og bistår disse med å utvikle og implementere "Codes of Conduct". IEH driver også opinionsarbeid med sikte på å skape oppmerksomhet om temaene næringslivets samfunnsansvar og etisk handel. IEHs virksomhet atskiller seg fra FFUs og HSHs ved at den ikke direkte tar sikte på økt import, men å sikre at importen produseres på sosialt og miljømessig forsvarlig vis. Organisasjonen får et godt skussmål fra medlemmer som benytter deres tjenester. Til tross for en stadig stigning i antallet medlemmer, er medlemstallet fortsatt nokså begrenset. Rekrutteringsaktivitetene er arbeidskrevende, noe som blant annet kan ha sammenheng med kontingentstrukturen. IEHs styre har besluttet å foreta en vurdering av denne. IEH har en økende selvfinansieringsgrad (nå 67 %), men anser den ikke som tilstrekkelig til å klare seg uten fortsatt NORAD-støtte. IEH synes å ha gode relasjoner med andre organisasjoner og bedrifter som arbeider med u-landsimport.

De tre organisasjonene gjør et nyttig arbeid i forbindelse med import fra utviklingsland. Vi har imidlertid ikke fått tilgang til statistiske data fra HSH og FFU for å måle virkningen av deres arbeid. Det gjelder såvel importens størrelse som bruken av enkelte virkemidler. Det anbefales derfor at NORAD i forbindelse med en eventuell forlengelse av avtalene ytterligere presiserer kravene til måling av resultater, og ser på hvordan rapporteringsmalen i større grad kan sikre en mer spesifikk rapportering med hensyn til målbare resultater.

Det anbefales også at arbeidet for økt import fra utviklingsland koordineres bedre både på myndighets- og organisasjonsplan, mellom disse nivåene og ikke minst i forhold til næringslivet, som jo står for den praktiske gjennomføringen av handelen.

Når det gjelder myndighetsplanet, er importen fra utviklingsland i stor grad avhengig av norsk handelspolitikk overfor u-land, spesielt på landbrukssektoren. Det bør tas initiativ for å redusere ikke-tollmessige handelshindringer, som kan utgjøre en betydelig praktisk begrensning for importen. Videre bør NORAD ta initiativ for å gjøre enkelte statlige finansielle virkemidler (som garantiordningen for utviklingsland) mer operasjonelle i land med vanskelige rammevilkår.

På organisasjonsplanet anbefales en bedre koordinering av virksomheten. En rekke organisasjoner mottar støtte fra NORAD for å fremme handel med utviklingsland (HSH, FFU, Max Havelaar, NHO-bi), men med noen hederlige unntak synes det å være liten samordning av deres virksomhet. For å unngå en fragmentering av innsatsen bør det tilstrebes bedre synergieffekter av HSHs og FFUs virksomhet, og likeledes bedre koordinering mellom FFU og Max Havelaar Norge. Organisasjonene bør også i størst mulig grad søke å koordinere arbeidet for å fremme u-landsimporten med internasjonale organisasjoner for å unngå unødig dobbeltarbeid.

På nivået mellom myndigheter og organisasjoner bør det stilles krav til bedre gjensidig samvirke, for eksempel når det gjelder rapporterings- og tilbakemeldingsrutiner.

Med sikte på en bedre koordinering av arbeidet med u-landsimport anbefales at det gjennomføres en praktisk workshop med deltagelse av handelspolitiske myndigheter, bistandsmyndigheter, aktuelle finansinstitusjoner, og involverte organisasjoner og

enkeltbedrifter. Til en slik workshop bør de enkelte deltakerne fremlegge sine strategier for virksomheten og detaljert informasjon om resultatene av deres arbeid så langt. Dette vil sammen med workshopen gi NORAD et bedre grunnlag for utarbeidelse av nye strategier for sin støtte til arbeidet med økt u-landsimport.

NORAD bør også, for eksempel ved en studie, vurdere mulighetene for ytterligere å styrke arbeidet med MUL-import ved samordning med andre land og internasjonale organisasjoner som arbeider for økt import fra utviklingsland.

## 2 Bakgrunn

### 2.1 *Målsetning for oppdraget*

NORAD har anmodet Scanteam om å foreta en organisasjonsgjennomgang av organisasjonene Forum for utviklingshandel (FFU), Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon (HSH) og Initiativ for etisk handel (IEH). Bakgrunnen for oppdraget er de avtalene NORAD har inngått med de nevnte organisasjonene med sikte på økt import til Norge fra utviklingsland, spesielt de minst utviklede land (MUL). De tre organisasjonene har søkt om videreføring av avtalene med NORAD for en ny periode.

Mandatet for oppdraget fremgår av vedlagte oppdragsbeskrivelser, jfr. Vedlegg A. I forståelse med NORAD er det gjort enkelte mindre tilpasninger av oppdragsbeskrivelsene.

### 2.2 *Metodologi og timeplan*

Oppdraget er utført som en desk study. I tillegg til gjennomgang av dokumentasjon fra NORAD, FFU, HSH og IEH (jfr. vedlegg C) er det foretatt intervjuer av de tre organisasjonene samt enkelte berørte bedrifter og organisasjoner, jfr. vedlegg B.

På grunn av den korte tid som har vært til disposisjon for gjennomføring av oppdraget har det bare vært mulig å intervju et begrenset antall bedrifter. Det har heller ikke vært mulig i særlig grad å kryss-sjekke de opplysninger som er mottatt.

### 2.3 *Rapportstruktur*

Denne rapporten inneholder fem substansielle kapitler:

- Kapittel 3 omfatter en kort fremstilling av Norges handel med utviklingsland.
- Kapittel 4 inneholder den organisatoriske gjennomgangen av FFU,
- Kapittel 5 omhandler HSH
- Kapittel 6 omhandler IEH.
- Kapittel 7 omfatter rapportens konklusjoner og anbefalinger.

I tillegg foreligger det tre vedlegg:

- Vedlegg A: Terms of Reference;
- Vedlegg B: Liste over intervjuer;
- Vedlegg C: Benyttede dokumenter

### 2.4 *Ansvar for rapporten*

Denne rapporten er utført av senior partner Erik Holtedahl (team leader) og partner Karstein Haarberg, begge i Scanteam.

Konsulentene takker for den informasjonen de har mottatt fra ulike bidragsytere. Det understrekes imidlertid at det er konsulentene som er ansvarlige for rapporten og dens konklusjoner. Disse reflekterer ikke nødvendigvis synspunktene til NORAD eller de berørte organisasjonene eller noen av de personer som er nevnt i rapporten.



### 3 Norges handel med utviklingsland

Det er en erklært politisk målsetning å øke Norges handel med utviklingsland, ikke minst importen fra utviklingslandene til Norge. De minst utviklede land (MUL) har særlig høy prioritet, men av flere grunner er importen fra disse landene fortsatt meget begrenset. Av Norges innførsel fra u-land på ca. NOK 43,7 mrd. i 2004 utgjorde importen fra MUL kun ca. NOK 2,1 mrd.<sup>3</sup> eller ca. 4.8 %. Fra og med 1. juli 2002 fikk de MUL toll- og kvotefri adgang til det norske markedet. Norge har også forpliktet seg på dette området i Doha-erklæringen (en viktig del av WTO-forhandlingene), blant annet i paragraf 42 hvor blant annet Norge forplikter seg til målet om toll og kvotefri tilgang for MUL og å vurdere ytterligere tiltak for progressive forbedringer av MULs markedsadgang<sup>4</sup>.

#### Toll- og kvotefritak fra MUL

Mange av Norges hovedsamarbeidspartnere i utviklingsarbeidet tilhører gruppen av MUL. Et handelspolitisk hovedkrav fra MUL har vært og er bundet toll- og kvotefri markedsadgang for alle deres produkter. EU har delvis imøtekommet dette kravet ved å innføre toll- og kvotefri markedsadgang for alle produkter unntatt våpen fra MUL (Everything but arms), men med visse overgangsordninger for tre sensitive landbruksprodukter og uten at man legalt har forpliktet seg til dette i WTO-sammenheng ved binding.

Gjennom Norges generelle tollpreferanseordning for import fra utviklingsland (GSP<sup>5</sup>) har Norge allerede fra 1995 gitt land med MUL-status toll- og kvotefri markedsadgang for alle produkter unntatt visse landbruksvarer. Regjeringen besluttet å gi toll- og kvotefri markedsadgang fra 2002 for alle produkter fra land som er innvilget MUL-betingelser i GSP-ordningen ved at det innføres toll- og kvotefrihet for korn, mel og kraftfôr f.o.m. 1. juli 2002. Det særskilte nivå for utløsning av toll ved GSP-import av storfekjøtt fra land med MUL-status ble avvirket f.o.m. 1. januar 2002.

#### Preferanseordning for uland (GSP)

Mye av importen fra u-land kommer gjennom GSP-ordningen. GSP er et system hvor utviklingsland gis mulighet til generelle, ensidige og ikke-diskriminerende tollfordeler. En slik ensidig preferanseordning eksisterer når ett land tilbyr markedsadgang for eksport fra et annet land på betingelser som er bedre enn eksisterende tariff uten å kreve gjensidig markedsadgang. Slike ordninger skiller seg fra systemet med ”most-favoured-nation” (MFN)-tariffer som er innlemmet i GATT-avtalen, hvor medlemmene i WTO kan nyttiggjøre seg betingelser som andre land gir

---

<sup>3</sup> Denne statistikken omfatter ikke all import fra u-land via tredjeland, jfr. kapitel 3.

<sup>4</sup> Egen oversettelse, original teksten er: “We commit ourselves to the objective of duty-free, quota-free market access for products originating from LDCs. In this regard, we welcome the significant market access improvements by WTO members in advance of the Third UN Conference on LDCs (LDC-III), in Brussels, May 2001. We further commit ourselves to consider additional measures for progressive improvements in market access for LDCs.”

<sup>5</sup> Se: Arne Melchior, NUPI (2005), ”The future of Norway’s GSP system”

til sine MFN. Slike ordninger skiller seg også fra gjensidige preferanseordninger, så som regionale handelsavtaler.

Dagens system med ensidige preferanser har sine røtter i 1960-årenes handelspolitikk og forsøkene på å øke utviklingslandenes deltakelse i det internasjonale handelssystemet. GSP-systemet ble utviklet mye som følge av det samme ideologiske fundamentet som ledet til opprettelsen av UNCTAD på denne tiden. UNCTAD har fortsatt en rolle som tilrettelegger for de GSP-ordningene som eksisterer. Ellers har det i den senere tid dukket opp forskjellige lignende ensidige preferanseinitiativer som for eksempel EUs "Everything but arms" (EBA) og USAs "African Growth Opportunity Act" (AGOA).

Ensidige preferanseordninger har skapt en viss spenning i det multilaterale handelssystemet, som har utløst en til dels heftig debatt om verdien for utviklingsland. Slike ordninger kritiseres til dels heftig av land som ikke får preferansene. Kritikken går på handelsvridninger, og mange er bekymret over ordningenes bidrag til utvikling. Slike ordninger kritiseres også av de som interesserer seg for handelssystemet som sådan, som ser på ensidige preferanseordninger som en erosjon av kjerneprinsippene i det multilaterale handelssystemet. Denne spenningen har økt i de siste årene som følge av at noen aktører ønsker å stoppe videre multilateral liberalisering for å ta vare på eksisterende preferansemarginer. Allikevel har flere slike ordninger dukket opp i forskjellige former (AGOA og EBA er eksempler), inkludert utvidelse av eksisterende avtaler til å gjelde flere land. Verdensbanken gikk i sin "Global Economic Prospects 2004" inn for et globalt ensidig program hvor industriland skulle tilby tollfri og kvotefri adgang for alle produkter fra utviklingsland.

### **Sikkerhetsmekanismer**

Selv om importregelverket i utgangspunktet er fordelaktig, ligger det inne en sikkerhetsmekanisme for en del landbruksprodukter. Som eksempel gir sikkerhetsmekanismen for korn, mel og kraftfôr en mulighet for iverksettelse av midlertidig opphør av toll- og kvotefri import av disse varene fra MUL når markedsbalansen for korn, mel og kraftfôr vurderes å være i fare. Med markedsbalanse menes at forbruk av mat- og fôrkorn tilsvarer norsk produksjon og import av henholdsvis mat- og fôrkorn, og at omsetningen av de norskproduserte varene skjer til de priser som er avtalt i jordbruksavtalen.

Kriteriene for utløsning eller videreføring av sikkerhetsmekanismen er at

- a) det er fare for at importvolumene av råvarer til produksjon av matmel og kraftfôr er av en slik størrelse at markedsbalansen er i fare, eller
- b) det er fare for at det oppstår markedsforstyrrelser som følge av ensidig sammensetning av importråvarene fra de minst utviklede land eller stor import av ferdigvarer.

Denne sikkerhetsmekanismen er et ekstra usikkerhetsmoment i vurderingen av om eksportører skal investere i salg av disse varene til Norge. Dette fordi importen kan stoppes på kort varsel.

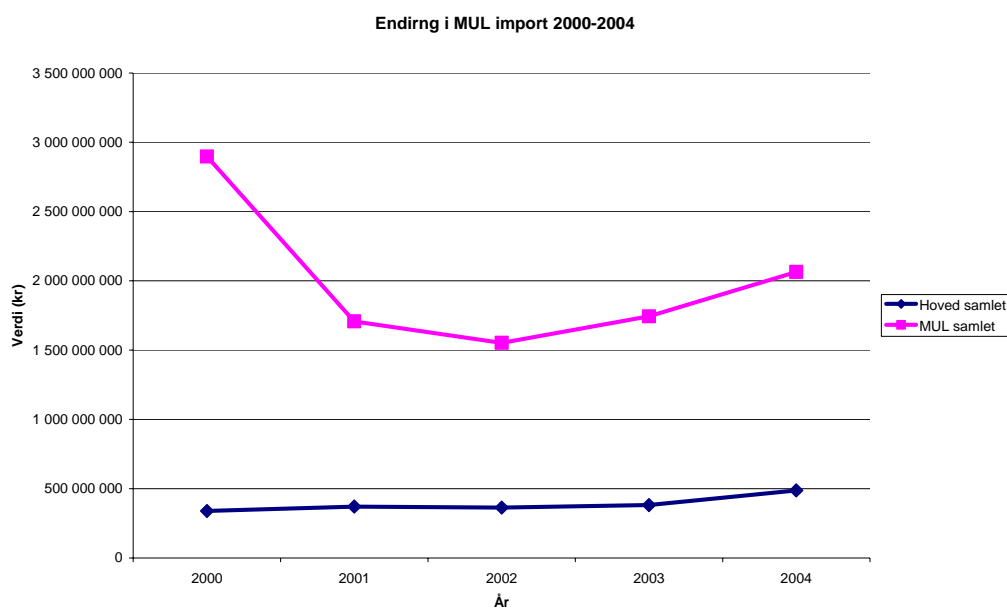
### **Industrivarer**

Norge har ønsket å fjerne tollene på industrivarer. Hvis industritollen fjernes, vil næringslivet stå overfor et enklere regelverk og det vil frigjøres administrative ressurser både i bedriftene og i toll- og avgiftsetaten. Satsene har over tid fått en vilkårlig utforming og har utilsiktede virkninger på verdiskapingen. Det er også

uheldig at en stor andel av tollbelastningen legges på import fra utviklingslandene. Fra 1995 til 2002 er det fjernet om lag 3 150 tollsatser på industrivarer. I tillegg har tollsatsene blitt redusert som følge av WTO-avtalen. De avtalte nedtrappingene ble fullført i 2004. Rent konkret står det nå kun igjen tollsatser på klær og enkelte andre tekstilvarer. For 2005 foreslo Regjeringen å redusere de høyeste tollsatsene på klær, slik at forskjellen i tollbelastningen for klær av trikotasje og vevde stoffer fjernes. Dette innebærer at de høyeste tollsatsene reduseres fra ulike nivåer mellom 13,7 pst. og 12,0 pst. til 10,7 pst. Reduksjonen bidrar til en forenkling i tollavgiftsstrukturen og sikrer at tilnærmet ensartede produkter i større grad behandles likt. Provenytapet av å harmonisere de høyeste satsene kan anslås til 35 mill. kroner påløpt og 32 mill. kroner bokført i 2005. For å unngå forskjellsbehandling mellom tollbehandling av herreklær og dameklær foreslo Regjeringen nylig at flere typer herreklær blir omfattet av tollpreferanseordningen overfor utviklingsland (GSP). Tiltaket anslås å innebære en provenyeffekt på 15 mill. kroner påløpt og 14 mill. kroner bokført.

### Import fra MUL

Importen fra MUL utgjør en meget liten del av den samlede importen til Norge. Imidlertid viser tallene at importen fra MUL og våre hovedsamarbeidsland til Norge har økt i perioden fra år 2000 til 2004. Spesielt mye har importen fra MUL steget fra år 2002 og frem til i dag, som nedenstående figur 1 viser:



**Figur 1: Norges import fra utviklingsland**

Importen fra MUL og Norges hovedsamarbeidsland er basert på få produkter. Botswanas eksport av nikkelmatte er det verdimesig viktigste importproduktet. Hele 96 % av Botswanas eksport til Norge utgjøres av nikkelmatte. Dette har vært importert i en årrekke og denne importen er ikke følsom for norske preferansebetingelser. Botswana har en større eksport til Norge enn Bangladesh, det nest største importlandet blant MUL-landene. Botswana alene utgjør knappe 65 % av MUL-importen, mens Bangladesh står for ca 22 %. Samlet har altså disse to landene alene 87 % av MUL-importen. Importen fra MUL kan derfor sies å være både liten og ujevnt fordelt.

Mer avhengig av preferansebehandling er Botswanas eksport av kjøtt til Norge.

Importen fra MUL, og spesielt våre hovedsamarbeidsland, kan illustreres med to eksempler, Uganda og Tanzania.

Ugandas import har alt i alt hatt en fallende trend siden 2000. Også her er blomster dominerende. Uganda har imidlertid hatt motsatt utvikling i forhold til Zambia når det gjelder blomster ved at importen til Norge har falt kraftig. Faktisk utgjør importen i 2004 under 40 % av det den var i 2000.

**Tabell 1: Ugandas totaleksport og viktigste eksportvarer til Norge. 1 000 NOK.**

	2000	2001	2002	2003	2004
Uganda	16 749	14 486	12 335	9 571	10 885
Avskårne blomster (06)	8 458	5 043	3 085	1 385	3 173
Tobakk (24)	6 684	8 727	8 777	7 126	5 307

Også importen fra Tanzania har hatt en fallende tendens:

**Tabell 2: Tanzanias totaleksport og viktigste eksportvarer til Norge. 1000 NOK**

	2000	2001	2002	2003	2004
Totalt	41 837	44 938	29 995	29 024	32 342
Avskårne blomster/roser (06)	35 633	38 266	28 501	26 678	31 103
Tobakk	3 013	3 037	397	190	168

Tanzanias import til Norge utgjorde NOK 32 millioner kroner i 2004. Av dette var det alt overveiende avskårne blomster og roser. Importen av avskårne blomster har de siste årene svingt mellom 26,7 millioner i 2003 og et maksimum på ca. NOK 38 mill. i 2001. Tanzania har eksportert noe ubearbeidet tobakk til Norge. Denne eksporten er så godt som borte nå, og har vært mindre enn en halv million kroner siden 2002.

Import av avskårne blomster og roser er et gjennomgående produkt fra de hovedsamarbeidslandene i Afrika som vi har noen import av betydning fra. I bistandssammenheng bør derfor denne sektoren få spesiell oppmerksomhet. En betydelig norsk aktør i denne handelen er Mester Grønn AS.

For ordinære landbruksvarer er importen fra MUL meget beskjeden, ettersom produktene må tilfredsstillende industrilandenes krav til merking, sanitære vilkår med mer. Av den totale importen av landbruksvarer i 2004 kom bare 0,9 promille fra MUL ifølge Statenslandbruksforvaltning (SLF). I tillegg gir Norge tollpreferanser til utviklingsland gjennom GSP. I 2004 utgjorde importen fra GSP-land 30 prosent av importmengdene av landbruksvarer.

### **Bistand til næringsutvikling i u-land**

Virkingen av bistand til næringsutvikling varierer i stor grad fra u-land til u-land. Noen land, som Kina, er allerede blitt aktive og selvstendige aktører i internasjonal

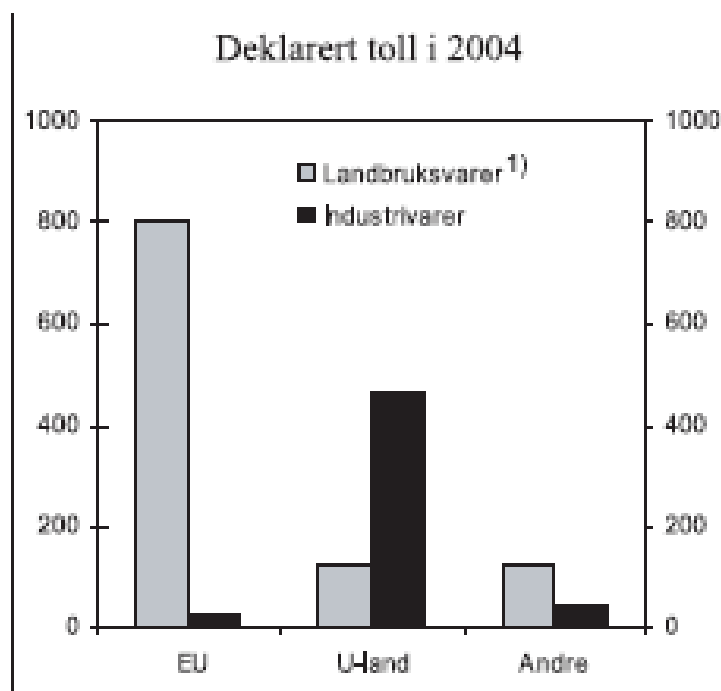
handel, og har i liten grad behov for bistand til næringsutvikling fra norsk side. Andre land, som Vietnam, har på relativt kort tid oppnådd betydelig økning i eksporten til Norge blant annet på bakgrunn av tiltak som er iverksatt gjennom NIS II.

En tredje gruppe omfatter land med vanskelige rammevilkår for næringsvirksomhet, i stor grad MUL. Noen slike land, som for eksempel Uganda, er prioritert av Norge gjennom NIS, og trenger betydelig støtte over lengre tid for å kunne økte importen til Norge i særlig grad. Det er dessuten helt avgjørende for å oppnå konkrete forretningsmessige resultater at det finnes virkemidler (herunder finansierings- og garantiordninger) som kan benyttes i forbindelse med implementeringen av næringsprosjekter. Dersom man bare gir bistand i plan- og utviklingsfasen, men ikke i implementeringsfasen, er det stor risiko for at prosjektene stopper opp før de kommer til gjennomføringsfasen. Det forhold at Uganda i likhet med mange andre u-land hovedsakelig eksporterer landsbruksvarer, innebærer at utviklingen av handelen i stor grad også vil være avhengig av utviklingen av internasjonal og norsk handelspolitikk for landsbruksvarer i forhold til utviklingsland. Selv om det nå er innført toll- og kvotefrihet for en del vareslag som importeres fra MUL-landene, kan andre handelshindre gjøre det vanskelig å få tilstrekkelig lønnsomhet i handelen.

### Inntekter til staten ved import fra uland

Det at staten har betydelige inntekter ved toll er vel kjent. En betydelig del av disse kan henføres til import fra uland, som figur 2 nedenfor viser.

**Figur 2: Deklarert toll i 2004 fordelt på EU, u-land og andre land. Mill. NOK.**



Kilde: Finansdepartementet, St.prp 1 Skatte-, avgifts- og tollvedtak (2005-2006)

Staten har også andre inntekter på import fra uland, riktignok ikke i samme størrelsesorden. Staten i regi av SLF auksjoner bort de kvotene som er gitt under GSP. Her ga den beskjedne honningimporten en inntekt på over en million kroner i auksjonsavgift i 2004, som tabellen nedenfor viser. Prisene på honningkvoten ble høyere i 2005 og økte til NOK 10,25 per kg og ga dermed SLF en inntekt på nesten NOK 2 millioner.

**Tabell 3: SLFs inntekter på auksjon av GSP-kvoter i 2004.**

Avtale	Kvote	Volum	Deltagere	Tildelt	Pris	Tildelt	Inntekt
		Tonn	#	#	kr/kg	%	
<b>GSP</b>	Corned beef (global)	145	7	4	0,03	100	4 650,0
	Corned beef (GSP)	55	6	5	0,04	100	2 050,0
	Herm. Skinke	100	5	5	0,01	100	1 100,0
	Herm. Tunge	50	1	1	0,01	20	500,0
	Honning	192	9	5	6,12	100	1 175 050,0
<b>Totalt</b>			28	20			

Kilde: SLF

## 4 Forum for utviklingshandel

### 4.1 Bakgrunn

Forum for utviklingshandel (FFU) er en ”ikke-fortjenesteorganisasjon” som arbeider for å etablere nye handelslinjer for dagligvarer fra utviklingsland. FFU bygger på et samarbeid mellom dagligvarehandelen og bistandsmiljøet i Norge. Avtalen mellom FFU og Norad om økonomisk støtte til FFU ble effektiv 15. oktober 2002. Avtalen var i utgangspunktet ment å løpe fra 2002 til utgangen av 2004, men er blitt forlenget i to omganger til mars 2006.

Ifølge kontrakten mellom Norad og FFU er formålet med Norads støtte å sikre etablering og drift av FFU i en 3 års oppstartsfase. I kontrakten begrunnes tilskuddet til FFU med at virksomheten primært vil være av tilretteleggende og ikke-kommersiell natur og derfor vil trenge støtte for å komme i gang. I prosjektbeskrivelsen som er vedlagt kontrakten, defineres FFUs formål som ”å arbeide for god og økt import av (daglig)varer fra utviklingsland til det norske markedet i samsvar med forbrukernes og samfunnets ønsker og basert på eksportørlandenes behov og råvarerressurser og det varetilbudet som slike land har å tilby.”

Initiativet til Forumet bygget på den erfaringen og kompetansen som det tidligere Dagligvarehandelens u-landsutvalg (DU) hadde opparbeidet gjennom flere års arbeid med vareimport fra land i sør.

FFU ønsker å være en pådriver for at det blir gitt assistanse til produsenter i sør gjennom blant annet veiledning, organisering, produktutvikling og opplæring. FFU arbeider for å forbedre rammebetingelsene og framtidsmulighetene for import fra utviklingsland til Norge ved å gjøre varene kommersielt tilgjengelige i dagligvarehandelen, og for å forbedre u-landsvarenes omdømme i det norske markedet. FFU ønsker å være et informasjons- og kontaktpunkt mellom nord og sør.

Varespekteret er definert som kolonialvarer, og i nåværende fase med fokus på tørrvarer. Dette er varer som gjerne forbindes med bearbejdede landbruksvarer, selv om de også innbefatter råvareimport som for eksempel bananer. De importpolitiske rammebetingelsene for denne importen er som kjent vanskelige. På den ene siden har man landbrukspolitiske problemstillinger og på den andre siden utviklingslandenes problem med bearbejding av varer som tilfredsstiller vestlige krav og regler.

### 4.2 Målsettinger

Det overordnede målet for FFUs virksomhet er at en gjennom bedrifter oppnår ny, reell import av foredlede dagligvarer fra sør. Det er samtidig et mål at eksisterende importlinjer videreutvikles. Delmål har vært og er:

1. Først og fremst å identifisere gode u-landsvarer som har og/eller kan få – potensiale til å overleve i konkurransen på et vestlig marked.
2. Dernest å gjøre varene tilgjengelige gjennom dagligvarehandelen på kommersiell basis for norske og siden utenlandske forbrukere flest.
3. Til sist å reaktivere og/eller videreutvikle importlinjer fra u-land som FFU og det tidligere Dagligvarehandelens u-landsutvalg har initiert.

### **4.3 Aktiviteter**

På tross av at FFUs budsjett i utgangspunktet skulle dekke bare en 70 % stilling, er FFU i prosjektdokumentet tillagt en rekke aktiviteter. Disse er slik de står i prosjektdokumentet:

- Å hjelpe til med å identifisere u-landsvarer som bidrar til å skape utvikling og som har, og/eller kan få, potensiale til å overleve på et vestlig marked.
- Å være pådriver for at det blir gitt assistanse til produsenter i sør når nødvendig gjennom veiledning, organisering, produktutvikling og –modifisering, opplæring, markedskommunikasjon, mv.
- Å arbeide for en forbedring av rammebetingelsene og framtidsmulighetene for slik import til Norge (og internasjonalt) – herunder står arbeidet med å oppnå markedsadgang sentralt.
- Å være en pådriver og et kontaktpunkt overfor myndighetene og samfunnet i så henseende og å være en katalysator og tilrettelegger i prosessen med å få til økt u-landsimport i praksis.
- Å arbeide for å gjøre varene tilgjengelige gjennom dagligvarehandelen på kommersiell basis for norske (og siden gjerne utenlandske) forbrukere flest.
- Å arbeide for en forbedring av u-landsvarenes omdømme; blant annet gjennom påvisning av det kvalitetskontrollapparat som slik produksjon og import er underlagt.
- Å informere om de utfordringer og problemstillinger som er forbundet med u-landsimport.
- Å skape allianser og arbeide for etablering av samarbeid mellom ulike instanser som arbeider på samme arena og mot samme mål.
- Å utnytte arbeidet i andre fora med etisk handel ved utføring av disse formål der det er ”tangering”.

Et viktig praktisk tiltak for FFU er opprettelse av såkalte u-landshyller. Det er i dag etablert 10 slike hyller i større supermarkeder i Norge i 3 store dagligvaregrupperinger. Antallet u-landshyller planlegges økt til 50. Pr. idag omfatter varespekteret 51 u-landsvarer med opprinnelse i 16 forskjellige u-land.

### **4.4 Midler/budsjetter**

FFUs budsjett kan synes beskjedent sett i forhold til listen over aktiviteter som forventes. Det ble i utgangspunktet bare avsatt midler til en 70 % stilling, samt et beløp til andre kostnader slik som reisekostnader, informasjons- og sekretariatskostnader. FFU har også en tilknytningsavgift til ITC (International Trade Centre) som dekkes. I august 2003 ble spesielt lønnsrammen økt, slik at samlet størrelse på tilskuddet fra Norad økte fra 650 000 til 1 045 000 kroner. Bakgrunnen var en søknad fra FFU. Norad hadde forståelse for FFUs argument om behovet for en heltidsansatt leder av prosjektet.

### **4.5 Motivasjon**

Motivasjonen til gjenopprettelsen av DU, nå under navnet FFU, er trolig å finne i DU-erfaringene. Det er samme person som er primus motor og eneste ansatte i FFU, som



var drivkraften i DU. Året 2002 var trolig sett på som strategisk riktig for en gjenopptakelse av virksomheten fordi myndighetene bebudet tollfritak for MUL fra 1. juli 2002. Dette ble også gjennomført, men på grunn av andre handelshindre enn toll har virkningen trolig ikke blitt så sterk som forventet.

Både for Norad og for FFUs initiativtakere var trolig også de handelspolitiske forholdene av betydning. Handel hadde kommet sterkere på dagsordenen i forbindelse med Doha-runden i WTO-forhandlingene. Dette gjaldt både for bistandsmyndighetene og for handelsnæringen. For Norad gjaldt det å støtte utviklingen av handelen med u-land, noe som lenge hadde vært en uttalt politisk målsetting. For handelsnæringen syntes det å være en rasjonell begrunnelse for å forberede seg på en mulig kommende kommersiell handelsstrøm fra nye leverandørmarkeder. Videre kunne de såkalte u-landshyllene være et profileringsverktøy overfor kundene.

Selv om Norge er et lite marked, kan landet være et nyttig testmarked for produkter som senere kan importeres til andre land, først og fremst EU. Det kan være et argument for at import til Norge har større betydning for ulandene enn det volum som importeres.

#### **4.6 Omgivelser og rammebetingelser**

##### **Rammebetingelser for import av landbruksvarer**

Det meste av FFUs import er av landbruksvarer. Mange av disse er underlagt rammebetingelser som i realiteten begrenser importen også fra MUL, slik som beskrevet ovenfor.

##### **Økonomiske forhold**

Når det gjelder FFUs økonomiske forhold mener vi det er nødvendig å redegjøre for to forhold. Det ene er åpenbart FFUs egne økonomiske forhold, men i tillegg er det som vi skal se nedenfor også nødvendig å se på aksjeselskapet SUNTRADE AS, som står for deler av den praktiske importen i tilknytning til FFUs virksomhet.

##### FFU

Norad ga NOK 650 000 som tilskudd til FFUs drift i første virkeår, 2002, og i hvert av de to påfølgende driftsår NOK 1 045 000. FFU brukte ikke alle disse midlene innen den planlagte fristen og søkte om forlengelse av prosjektet, noe som ble innvilget.

Tabellen nedenfor viser nøkkeltall for FFU regnskaper i denne perioden.

**Tabell 3: Nøkkeltall i FFUs regnskap (NOK)**

	2002	2003	2004
Norad tilskudd	650000	217708	827292
Lønnskostnader	43054	300776	378896
Annen driftskostnad	38756	219047	227180

FFU er en "ikke-fortjenesteorganisasjon" som ikke driver kommersiell virksomhet og som i sin helhet finansieres av Norad. Det er vanskelig å se for seg at denne virksomheten kan videreføres uten fortsatt støtte fra norske myndigheter. FFU er dessuten avhengig av eksterne aktører for import og distribusjon av u-landsvarene. De store dagligvaresystemene (kjeder og importører) tar seg av volumimporten.

## SUNTRADE AS

Når det gjelder import av småkvantavarene, har FFUs styre funnet det formålstjenlig for FFU å benytte SUNTRADE AS i en overgangsfase til å stå for denne. I tillegg finnes det andre mindre leverandører.

Daglig leder og eneste ansatte i FFU er også daglig leder av importselskapet SUNTRADE AS. SUNTRADE AS driver som det står i årsberetningen *”en sammensatt virksomhet innenfor handel, og driver import og engros-salg både innenfor dagligvare- og konfeksjonsbransjen”*.

FFU viser til at denne fordelingen av import og distribusjon er en kostnadsbesparende praktisk forordning for både FFU og dagligvaresystemene i test- og oppstartsfasen. Denne fasen innebærer mange små leveranser som importeres stykkvis/kartongvis fra et stort antall leverandører og med varer fordelt fra ca. 15 land. Varene distribueres i små kvanta til p.t. 10 dagligvarebutikker fordelt på tre dagligvaregrupperinger.

SUNTRADE koordinerer ifølge FFU importen av 75-80% av innkjøpene relatert til u-landshyllene.

Tore Jørgensen er daglig leder i SUNTRADE AS. Det er Torbjørg Jørgensen som eier alle aksjene i selskapet. I følge Brønnøysundregistrene hadde SUNTRADE en omsetning på i overkant av NOK 900 000 både i 2003 og 2004. Årsresultatet var i 2004 på NOK 120 000, mens det var et underskudd i 2003 på vel NOK 24 000. Det ble tatt ut utbytte på NOK 140 000 i 2004 og NOK 100 000 i 2003. SUNTRADE AS hadde ingen vesentlig lønnsutgifter i noen av de nevnte regnskapsårene. Tallene er gjengitt i tabell 4.

**Tabell 4: Utvalgte regnskapstall for SUNTRADE AS (NOK):**

	2003	2004
Driftsinntekter	kr 938 871	kr 905 666
Lønnskostnad	kr (1 085)	kr 2 291
Driftsresultat	kr (14 785)	kr 181 506
Årsresultat	kr (24 460)	kr 120 708
Utbytte	kr 140 000	kr 100 000

SUNTRADE AS ble etablert i 1984 og FFU/SUNTRADE AS oppgir at SUNTRADE AS ikke hadde noe overskudd på dette importarbeidet i omtalte år 2003 og 2004. Årsresultat og utbytte som listet i tabellen ovenfor, gjelder ifølge FFU/SUNTRADE AS tidligere og annen virksomhet. Det skal heller ikke ligge an til noe positivt årsresultat for SUNTRADE AS for 2005. FFU/SUNTRADE AS viser til at koordinering og oppstart av slik variert u-landsimport medfører betydelige kostnader.

Etter vår oppfatning må SUNTRADE A/S av flere grunner anses som en integrert del av FFUs virksomhet:

1. Ifølge FFUs styreleder har FFUs styre bedt om at ”SUNTRADE i en overgangsfase samordner det praktiske importarbeidet...” SUNTRADEs aktivitet blir dermed overlappende med FFUs virksomhet blant annet for de punktene som går på ”ny import fra MUL” og å ”videreutvikle eksisterende importlinjer”.
2. Det kan virke som daglig leder arbeider til dels overlappende med FFU og Suntrade AS. Enkelte aktører har gitt uttrykk for at det er vanskelig å vite hvilken ”hatt” daglig leder har på til enhver tid.

3. Det synes åpenbart at bak den omsetning som SUNTRADE AS har oppnådd, ligger det en arbeidsinnsats som daglig leder har utført. SUNTRADE AS har ikke hatt bokførte lønnskostnader i 2003 og 2004, og dette kan tolkes slik at FFU indirekte har betalt for denne arbeidsinnsatsen gjennom lønnskostnadene til daglig leder i FFU, jfr. punkt 1 og 2 ovenfor.

Selv om bakgrunnen for en slik ordning er et ønske om å finne en kostnadsbesparende og praktisk ordning i en oppstartfase, kan en slik sammenblanding av roller være uheldig fordi den kan skape tvil om hvor motivasjonsfaktoren ligger og om hvilke incentiver som ligger bak. Det er en særlig fare for dette når det ikke gis klar informasjon om disse forholdene.

#### **4.7 Kompetanse**

Den heltidsansatte lederen i FFU er eneste betalte menneskelige ressurs<sup>6</sup> i prosjektet. Imidlertid er også andre engasjert. Blant annet har COOP stilt sitt prøvekjøkken til disposisjon for testing og utprøving av varer. Dessuten bidrar også andre, men da enten utbetalt eller utenfor prosjektbudsjettet.

Den daglige lederen har betydelig erfaring fra handel med utviklingsland, siden han også var med i forgjengeren for FFU, DU. Den daglige lederen har dessuten bakgrunn fra dagligvarebransjen, noe som åpenbart er relevant her.

FFUs styre består av Steinar Kringlebotten, adm. dir. i Norges Colonialgrossisters Forbund (NCF) og styreleder i FFU, Marit Bjerkås, Coop, Thomas Angell, HSH og Fredrik Gjernes, Kirkens Nødhjelp.

Når det gjelder Norges Colonialgrossisters Forbund (NCF) er dens største medlemmer Norgesgruppen ASA og ICA Norge AS. NCF dekker ca. 60 % av norsk dagligvarehandel og samarbeider nært med resten. NCF er også medlem av HSH. NCF styres direkte av topledere i medlemsbedriftene og spesialiserer seg ut fra deres ønsker på saker relevante for dagligvarehandelen i samfunnet.

FFUs kompetanse til å utvikle og anvende nye metoder og systemer for dokumentasjon av resultater må ses i sammenheng med organisasjonens rapportering til Norad.

##### **4.7.1 Rapportering til Norad**

I kontrakten med Norad er det et eget kapittel vedrørende rapportering. Her kreves det en årlig rapport med aktivitetsplan for påfølgende år. Kontrakten har også et vedlegg med retningslinjer for oppsett av årsrapport. Dette har riktignok Norad anmodet FFU om å se bort ifra, og å føle seg fri til selv å sette opp disposisjon for årsrapport etter eget ønske, men innenfor gitte rammer om lengde. Likeledes krever kontrakten et årlig møte mellom FFU og Norad, som FFU skal innkalle til.

Årsrapportene gir detaljert informasjon om FFUs aktiviteter, aktuelle vareslag og mulige importland. Med årsrapport 2004 spesielt i mente foreligger det imidlertid lite kvantifiserbar informasjon om den importen som kommer ut av virksomheten og hvordan den foredeler seg på MUL og andre u-land. For eksempel nevnes "Ny import til testsalg i 2004" uten konkrete data om volumet. Likeledes vises til "positiv forbrukerrespons" uten ytterligere informasjon om salget.

---

<sup>6</sup> Vi ser bort fra honorarer til regnskap og revisjon og evt andre mindre kostnader av administrativ art.

Gjennom egne beregninger på grunnlag av den informasjonen vi har klart å oppdrive, har vi kommet fram til at u-landshyllene i 2004 hadde en samlet grossistverdi på rundt 1,1 til 1,2<sup>7</sup> millioner kroner. Dette omfatter ikke volumimporten som går gjennom kjedene. Dette er anslag som vi på grunn av korte tidsfrister foreløpig ikke har kunnet verifisere i FFU.

Ifølge referatet fra det årlige møte i juni 2004 mellom Norad og FFU ba Norad FFU om å utarbeide en mer oversiktlig rapport. Norad anmodet spesielt om at "enkelte navn og prosjekt omtales på en mer utfyllende måte". SUNTRADE er så langt vi kan se ikke nevnt i noen av årsrapportene for 2002, 2003 eller 2004. Dette til tross for at rapportene omhandler både organiseringen av FFU, kontakter, samarbeidspartnere samt andre praktiske forhold. Norad opplyser at de heller ikke har fått noen muntlig orientering om SUNTRADEs virksomhet.

På bakgrunn av den rapporteringen som foreligger, er det vanskelig å danne seg et fullstendig bilde av situasjonen for FFU i felt. Det synes også klart at årsrapportene kan bli vesentlig bedre når det gjelder dokumentasjon av konkrete resultater. Det er imidlertid så langt vi kan se ikke gitt tilstrekkelig klare signaler fra Norads side om at det skal utvikles og anvendes nye metoder og systemer for dokumentasjon av resultater av virksomheten. Vi har i og for seg ingen grunn til å tvile på at FFU har den nødvendige kompetanse for dette forutsatt at dette arbeidet gis tilstrekkelig prioritet og at det settes inn tilstrekkelige ressurser til dette.

Fra FFUs side oppgis manglende kontinuitet når det gjelder kontaktpersoner i Norad som en utfordring for FFU. Det vises til at det stort sett har vært nye kontaktpersoner å forholde seg til for FFU hvert år fra den opprinnelige søknaden og fram til nå.

#### **4.7.2 FFUs markedsføringsstrategi med hensyn til salg av u-landsprodukter.**

FFU har i sin markedsføringsstrategi satset på to hovedkanaler for u-landsprodukter; u-landshyllene i større dagligvareforretninger for småleveranser og volumimport gjennom store kjeder og importører. På grunn av manglende data om oppnådde salgsvolumer er det vanskelig å trekke sikre konklusjoner om effektiviteten av denne strategien. Det anbefales derfor først å foreta en kartlegging av salgresultatene og utviklingstendensene for de to salgskanalerne, og deretter vurdere eventuelle endringer i strategien, inkludert valg av profil. I den forbindelse kan det være aktuelt å foreta markedsundersøkelser for forskjellige u-landsprodukter.

---

<sup>7</sup> Anslaget er gjort som følger: FFU har oppgitt at SUNTRADE AS har 75-80% av import/grossist leveransene til ulandshyllene. Regnskapene for SUNTRADE AS (fra Brønnøysundregistrene) viser at salgsinntektene for 2004 og 2003 var henholdsvis NOK 874 869 og 891 804. Ut fra dette beregnes samlet import/grossistomsetning. Omsetningen for SUNTRADE AS var ifølge regnskapet for 2004 marginalt mindre i 2004 enn i 2003.

## 4.8 Kapasitet

### 4.8.1 Kapasitet til å samordne med private og offentlige bistandsaktører, endringsvilje, kommunikasjonsarbeid i forhold til opinion, lærings- og overføringsverdi til relevante partnere.

Selv om FFU er en "ikke-fortjenesteorganisasjon" driver den en virksomhet som i praksis er nærmere knyttet opp mot operativ handelsvirksomhet enn de andre aktørene som er gjenstand for denne undersøkelsen. Dette kan bety at det er større risiko for overlapping mellom FFU og andre forretningsaktører enn for IEHs og HSHs vedkommende.

De nevnte u-landshyllene fører blant annet Max Haavelar-varer, som generelt selges under betegnelsen "Fairtrade". U-landshyller er på sin side merket "Fair Trade". I en forretning finnes det en egen Fairtrade-hyller i regi av Max Havelaar Norge i tillegg til en Fair Trade-hyller. Enkelte Fairtrade-produkter som "Mayahonning" finnes i både Fairtrade og Fair Trade hyllene. Disse to begrepene "Fairtrade" og "Fair Trade" er til forveksling like, og kan virke forvirrende på omverdenen. En bedre koordinering av disse aktivitetene vil trolig gi mer slagkraft.

FFU samarbeider med bistandsaktører som Kirkens Nødhjelp, som er en av stifterne av FFU. Det vises også til kontakt og dialog med HSH i forbindelse med deltagelse på delegasjonsreise til Uganda. FFU viser også til kontakt med IEH og Max Havelaar

Når det gjelder HSH (HSH er representert i FFUs styre), er det etter vår oppfatning i stedet for et samarbeid mer snakk om en *arbeidsdeling*, noe som også faktisk er avtalt mellom partene. Det kan virke som det er en viss frykt på begge sider for å "trække i hverandres bed", selv om HSH har et vesentlig bredere potensielt produktspekter enn FFU. Vi har fått meddelt at det er foreslått en samlokalisering av FFUs og HSHs virksomhet uten at dette har blitt effektivt så langt.

FFU henviser også til samarbeid med Norad og Utenriksdepartementet samt Norsk Utenrikspolitisk Institutt.

Når det gjelder kommunikasjonsarbeid i forhold til opinionen, trekkes spesielt FFUs gode nettverk og flittige kontakt med beslutningstakere fram som et nyttig og positivt bidrag. Deler av FFUs produktspekter er i praksis tungt rammet av importvernet og opp gjennom årene har FFU og det tidligere DU brakt importhindringer inn blant annet i Stortingets spørretime, avisinnlegg og saker som det politiske miljø har engasjert seg i. Forankringen i NCF har også bidratt til dette ved at NCF kommuniserer med deler av dagligvarebransjen blant annet gjennom Handelsbladet FK. Vi mener FFUs daglig leder gjør en god innsats på dette området.

Når det gjelder norsk dagligvarehandel, synes en effekt å være at norske kunder lærer disse varene å kjenne. Kundegruppen som er interessert i u-landshyllene oppgis å være spesiell, men økende. Enkelte representanter for produsenter og dagligvarehandelen som vi har intervjuet har imidlertid uttrykt bekymring for kvalitetssikringen av noen av de produktene som FFU/SUNTRADE AS importerer.

### 4.8.2 Potensiale for samarbeid med lignende aktører internasjonalt

FFU oppgir at de ikke har klart å identifisere tilsvarende organisasjoner som FFU i andre land. Importvolumet er foreløpig begrenset, og det synes foreløpig ikke å være noe stort potensial for et internasjonalt samarbeid utover rent kommersielle kontakter.

Dagligvaregrupperingene har kontakter både på nordisk og internasjonalt plan. FFU har kontakt med FN-organisasjoner som ITC og UNCTAD. Videre oppgir FFU å ha kontakt med organisasjoner og firma internasjonalt som arbeider med utfordringene forbundet med "God Handel".

#### **4.8.3 Vurdering av oppnådde resultater**

FFU viser i sin årsrapport til en rekke resultater som ny import til testsalg, varig distribusjon, positiv forbrukerrespons, ønske om utvidelse av både sortiment og antall butikker. Som nevnt over gir årsrapporten ingen dokumentasjon på de omsetningsresultatene. FFU har fått støtte fra Norad for et eller flere andre prosjekter (blant annet tilsagn med Norad-referanse 822.1 GLO-3240) som også er finansiert av Norad, men som ikke ligger under FFUs bevilgning GLO 3240 GLO-02/300. Denne bevilgningen ligger utenfor mandatet for denne undersøkelsen..

I FFUs kontrakt/prosjektdokument oppgis forventede resultater etter 3 års perioden å være:

- En signifikant økning i importen til Norge av utvalgte, foredlede dagligvarer fra u-land. Etablering av nye importlinjer.
- Økt interesse blant forbrukere for gode dagligvarer fra u-land og hvilke kvaliteter som disse representerer.
- Ut fra resultatene i pkt.1 – etablering av kontakter for tilsvarende/lignende import til andre (nordiske) land.

Det synes klart at FFU har oppnådd å skape økt interesse blant forbrukerne for dagligvarer fra u-lande. Når det gjelder omfanget av økningen i u-landsimporten, har vi foreløpig ikke grunnlag for å vurdere hvorvidt den er signifikant. Vi har heller ikke informasjon om at det er etablert lignende import til andre nordiske land.

## 5 Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon (HSH)

### 5.1 *Stiftelse, medlemmer og formål*

Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon, HSH, er den ledende arbeidsgiver- og interesseorganisasjonen for handel og tjenesteytende næringer i Norge. HSH ble stiftet 1. januar 1990, da følgende organisasjoner gikk sammen:

Handelens Arbeidsgiverforening  
Norges Detaljistforbund  
Norges Grossistforbund  
Norges Handelsstands Forbund  
Norske Agenters Landsforbund.

De seneste årene har HSH vokst både innen handel, tjenesteytende næringer og frivillig sektor. HSH har nå over 11.000 medlemsvirksomheter innen handel, service, helse, omsorg, utdanning, kultur og frivillighet. HSH ivaretar sine medlemmers interesser og tilbyr dessuten ulike typer tjenester. I tillegg skal organisasjonen være en aktiv samfunnsaktør.

Beskrivelsen av HSH vil i det følgende fokusere på de delene av virksomheten som har betydning for arbeidet med å fremme import fra utviklingsland.

### 5.2 *Verdibasis*

Ifølge HSH har næringslivet i tillegg til sitt primære økonomiske ansvar også et legalt, et etisk og et filantropisk ansvar. Det legale ansvaret omfatter kravet til å holde driften innenfor lovens regler. Det etiske ansvaret – som omfatter hensynet til miljø- og sosiale konsekvenser - innebærer spesielt å opptre med respekt og rimelighet i forhold til interessene og forventningene til eiere, kunder og andre forretningsforbindelser, ansatte, lokalsamfunnet, miljøet osv. Det filantropiske ansvaret går utover de forventningene som er knyttet til bedriftens forretningsmessige aktivitet og omfatter bedriftens engasjement i kulturelle aktiviteter, sponsing av idrett og ytelser til veldedige formål.

HSHs syn er at når kunder, medarbeidere og publikum i lokalsamfunnet opplever at bedriften gjennom sine disposisjoner tillegger deres interesser verdi i seg selv, øker det tilliten til bedriften som leverandør, som arbeidsgiver og som medspiller i samfunnet. Når interessentene opplever at bedriften ikke kun er motivert av kortsiktige økonomiske hensyn, men også legger langsiktige hensyn til grunn, vil det føre til sterkere lojalitet hos kunder, ansatte og skape viktig goodwill i samfunnet. Derfor henger det å ta samfunnsansvar og å drive god virksomhetsstyring sammen med virksomhetenes lønnsomhet og posisjon i sitt marked (herunder også overfor myndighetene).

Styret i virksomheten har et særlig ansvar for å trekke vurderinger av samfunnsansvar inn i den strategiske planleggingen til virksomheten, og er en del av god virksomhetsstyring (corporate governance).

Ifølge HSH må virksomhetene stimuleres til frivillig å tilpasse seg kundenes/markedets etiske, miljømessige og sosiale krav til virksomheten. Det kan gjøres ved å markedsføre hva virksomhetene vinner på å ta samfunnsansvar samt legge til rette for ordninger som er enkle for virksomhetene å ta i bruk for f. eks å bli

bedre på miljøområdet. Gevinstene av å delta er bla. a. sparte driftsutgifter ved miljøhandling, miljøprofil som gir konkurransefortrinn, bedre arbeidsmiljø, lettere å bli godkjent som underleverandør, mindre belastninger på naturen og regnskapslovens krav til miljørapportering oppfylles lettere.

HSH gir medlemmene råd og veiledning ved å:

- Veilede og gi råd i hvordan virksomhetene kan jobbe med å integrere etikk samt hvordan man kan øke miljøkompetansen i handelen.
- Oppfylle de krav/forventninger som myndigheter/kunder har til virksomhetenes miljøarbeid, f eks til avfallshåndtering - retur- og gjenvinningsordninger
- Arbeide for å få flere virksomheter med avtale om inkluderende arbeidsliv.
- Veilede i seniorpolitikk og ansettelse av funksjonshemmede.
- Veilede i likestillingsarbeid.
- Veilede i etisk handel og problemstillinger til blant annet barnearbeid og miljø.

HSH arbeider for å skape arenaer og nettverk for formidling av kunnskap og erfaring om hvordan virksomhetenes samfunnsansvar kan ivaretas.

### **5.3 Strategier**

HSH legger betydelig vekt på kunnskap og innovasjon for å sikre vekst og verdiskapning i næringslivet. Videre går HSH inn for et nært samspill mellom offentlig, privat og 3. sektor (helse, kultur og utdanningsvirksomhet).

Når det gjelder internasjonal handel, anser HSH denne som helt avgjørende både for verdiskapningen og velstandsutviklingen i samfunnet. Reduserte handelshindringer bidrar til vekst og velstand globalt og til økonomisk og sosial utvikling i den fattige del av verden.

Ifølge HSH er Norge er som et lite land med en åpen økonomi tjent med at vi kan handle internasjonalt med så få hindringer som mulig. Dette er viktig for at så vel importørene som eksportørene skal kunne hevde seg på internasjonale markeder. Redusert importvern bidrar til mer konkurranse og rimeligere produkter for kundene.

HSH vil arbeide for økt handel over landegrensene og internasjonale kjøreregler globalt og regionalt, samt norsk oppfølging gjennom toll- og avgiftsreduksjoner.

HSH ønsker at det internasjonale vare- og tjenestebyttet reguleres av forpliktende avtaler gjennom WTO. I de pågående forhandlingene i Doha-runden her HSH særlig opptatt av:

nedbygging av handelshindringer for både landbruks- og industrivarer og tjenester,

hensyn til utviklingslandene gjennom fjerning av eksportsubsidier, aksept av asymmetriske tollreduksjoner og bedre markedsadgang i nord for varer fra sør,

enklere handelsprosedyrer, og

strengere regler for bruk av beskyttelsestiltak, herunder antidumpingtiltak.

HSH ønsker å stimulere importen fra utviklingsland. Sentrale eksportvarer fra disse landene



er landbruksprodukter og tekstiler. Norge har fremdeles et betydelig importvern, særlig for landbruksvarer, landbruksbasert næringsmiddelindustri, klær og enkelte andre innstatsvarer. Etter HSHs mening finnes det ingen gode argumenter for toll på industrivarer. Alle disse bør fjernes. Toll på landbruksvarer og innsatsvarer til næringsmidler/ næringsmiddelindustrien bør trappes ned.

HSH ønsker i første omgang å fjerne importvernet som ikke har vesentlig positiv virkning for norske næringsinteresser. Dette gjelder varer hvor

tollsatsene er lave (for eksempel lavere enn 5 pst.)

norsk produksjon er liten

tollsatser er satt så høyt at selv en reduksjon vil innebære minimal import (tollsatser med "luft")

HSH har gjennom stiftelse av og deltakelse i organisasjonen Initiativ for etisk handel, IEH, bidratt til å sette temaet etisk handel på dagsordenen i Norge. Et sentralt formål er å sørge for at ingen norske importører handler fra produsenter som benytter barnearbeid eller på annen måte bryter med internasjonale konvensjoner. Alle de store importørene i Norge er med i IEH, med de forpliktelsene det innebærer.

#### **5.4 Oppgaver**

I juli 2003 inngikk HSH en avtale med Norad med sikte på å arbeide for økt import fra utviklingsland. På grunnlag av denne opprettet HSH et importkontor, på engelsk betegnet OIP (Office of Import Promotion), for å tilrettelegge for økt import fra utviklingslandene, særlig MUL-landene. I 2004 og 2005 har arbeidet i hovedsak vært fokusert på Vietnam og Uganda. OIP, som har én medarbeider, samarbeider i denne forbindelse både med norske og utenlandske organisasjoner, blant annet CBI i Nederland, som har laget en database hvor eksportører fra utviklingsland og importører fra Europa kan finne hverandre. HSHs arbeide har båret konkrete frukter. Flere HSH-medlemmer og andre virksomheter har med bistand fra OIP funnet frem til produsenter i utviklingsland. Særlig i Vietnam, som for øvrig heller ikke er MUL-land med tollfritak til Norge, ser vi at denne utviklingen har gått fort. De erfaringer som er gjort siden HSH OIP ble opprettet, bidrar til at kunnskap kan overføres også til andre land.

#### **5.5 Kompetanse**

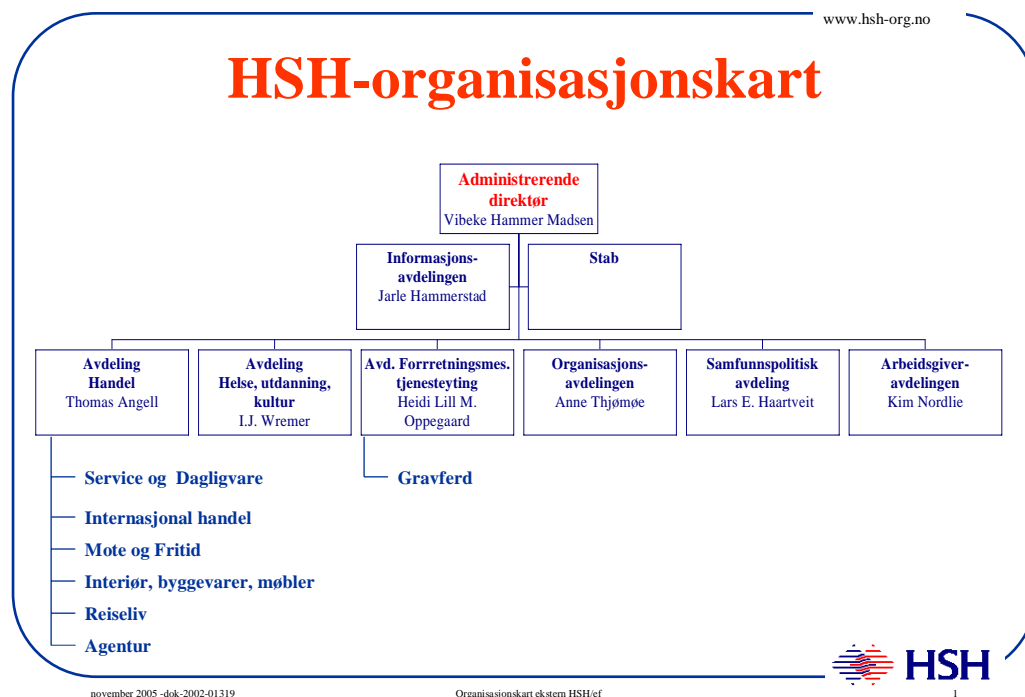
HSH har som en ledende arbeidsgiver- og interesseorganisasjon for handel og tjenesteytende næringer i Norge betydelig kompetanse på de fleste områder av betydning for handel og tjenesteytende virksomhet, herunder når det gjelder internasjonal handel. Organisasjonen driver med rådgivningsvirksomhet til sine medlemsbedrifter på en rekke fagområder. Lederen av importkontoret (OIP) har høyere utdanning både fra Norge og utlandet samt operativ erfaring fra blant annet produktutvikling og internasjonal innkjøpsvirksomhet, og har på denne bakgrunn gode forutsetninger for å forstå og bistå norske bedrifter som ønsker bistand til å utvikle, markedsføre og kjøpe varer fra utviklingsland, og for å gi veiledning og opplæring til bedrifter i utviklingsland. Samtidig er det åpenbart at én person vanskelig kan ha kapasitet og spisskompetanse på alle aktuelle områder på fagfeltet. Samarbeid med andre organisasjoner i Norge og utlandet kan i noen grad kompensere for dette. Det vises for øvrig til nedenstående avsnitt om resultatene av virksomheten.

## 5.6 Kapasitet

HSH hadde pr. 31.12. 2004 77 ansatte som arbeider over hele organisasjonens virkeområde. Importkontoret har for tiden kun en medarbeider, noe som naturlig nok er en begrensende faktor med sikte på videre utvikling av virksomheten. Det har imidlertid vært satset bevisst på å utvikle et nært samarbeid med andre norske organisasjoner som NHO og utenlandske organisasjoner som det hollandske CBI og nordiske organisasjoner.

## 5.7 Administrative systemer

HSH er ledet av et hovedstyre og et sentralstyre, og har et råd som representerer 9 ulike fagområder. Administrasjonen har følgende hovedfunksjoner: Informasjon, handel, næringspolitikk, arbeidsgiverpolitikk, administrasjon, HUK (helse, utdanning og kultur) og forretningsmessig tjenesteyting. OIP er organisatorisk plassert i avdelingen for handel. I startfasen opprettet HSH en engasjementsstilling som importrådgiver for å drive denne virksomheten. Funksjonen er nå oppgradert til en fast stilling som leder av OIP. Det vises til nedenstående organisasjonskart.



Figur 3: HSHs organisasjonskart

## 5.8 Organisasjonskultur

HSH har fokus på et godt arbeidsmiljø og likeverdighet mellom kvinner og menn. Det er et betydelig innslag av kvinner i organisasjonen, herunder ledelsen (inkl. adm.dir). HSH arbeider for økt sysselsetting og et mer inkluderende og åpent arbeidsliv.

## **5.9 Målsetning, virkemidler, aktivitetsplaner og resultater**

Avtalen mellom Norad og HSH ble inngått i mars 2003 og gjaldt i utgangspunktet finansiering av en engasjementsstilling i HSH for perioden 2003-2005. Virksomheten startet 1.7.2003, og avtaleperioden ble senere forlenget til 1.7.2006. Den årlige støtten er i avtalen fastsatt til NOK 920.000 pr. år.

I henhold til målsetningen for arbeidet skal HSH gjennom denne stillingen bidra til å øke importen til Norge av leveringsdyktige produkter fra utviklingsland generelt og de minst utviklede land (MUL) spesielt.

Virkemidlene som er spesifisert i avtalen, skal være:

Opprettelse av en database for importører og eksportører med sikte på å koble disse og dermed bidra til at leverandører fra utviklingsland får kontakter i det norske markedet (matching data base).

Tilpasning av design, emballasje, merking, markeds kunnskap og distribusjonsskjede.

Avtalen forutsetter videre en overordnet aktivitetsplan for treårsperioden:

- År 1: Etablering av database og drift av denne, samt etablering av et system for å kanalisere og følge opp forretningsforespørsler. I tillegg skal det utarbeides informasjonsmateriell.
- År 2: Utarbeidelse av markedsrapporter knyttet til ulike produktsegmenter.
- År 3: Videreføring med etablert infrastruktur.

Ifølge avtalen kan andre funksjoner tillegges engasjementsstillingen i årlig møte. Aktiviteter som ikke fremgår av årsprogrammet, skal godkjennes av Norad før igangsettelse.

Til det årlige møte skal det foreligge forslag til årsrapport for det forutgående år, revisjonsrapport og årsprogram for neste år. Arbeidet er basert på at Norad godkjenner årsrapporten med eventuelle endringer. UD har vært invitert til årsmøtene.

### *Oppnådde resultater i 2003*

Ifølge årsrapporten ble følgende resultater oppnådd i løpet av året:

- Avtale for opprettelse av såkalt matching database med den hollandske organisasjonen CBI ble inngått i desember 2003 med sikte på at databasen skulle være operativ fra februar 2004.
- Utarbeidelse av informasjonsmateriale i en internasjonal kortversjon om HSH (ikke belastet prosjektet)
- Oppfølging av løpende forretningsforespørsler
- Etablering av relasjoner med andre aktører, blant annet Norad, CBI, NHO og IEH.
- Avtale for opprettelse av Access Guide (oversikt over tekniske handelshindringer) ble inngått med CBI i desember 2003 med sikte på at denne skulle være operativ i mai/juni 2004.
- Deltagelse i prosjektgruppen for NIS 2 i Uganda
- Forberedelse og oppfølging av delegasjonsbesøk fra Uganda

- Utarbeidelse av presentasjonsmateriale for HSH IPO Service

Ifølge den godkjente årsrapporten for 2003 ble alle planlagte resultater for året oppnådd, men med noe forsinkelse for den operative delen av matching databasen.

#### *Foreslåtte aktiviteter for 2004*

HSHs forslag til aktivitetsplan for 2004 omfattet blant annet følgende:

- Operasjonalisering av Access Guide i annet kvartal
- Ferdigstillelse av diverse markedsrapporter (ikke spesifisert i referatet) innen utløpet av 2004
- Løpende rekruttering av mellomstore og store importører/bedrifter
- Deltagelse i arbeidet med NIS (Næringsutvikling i Sør) II, Vietnam
- Deltagelse i NIS II, Uganda
- Økt samarbeid med andre skandinaviske lands importkontorer om prosjekter, herunder markedsrapporter

Det ble under det årlige møte fra Norads side påpekt varsomhet mot å påta seg oppgaver utover hva som er nedfelt i avtalen.

Ifølge den godkjente årsrapporten for 2004 ble følgende resultater oppnådd i 2004:

- Offisiell åpning av importkontoret med fokus på matching databasen fant sted juni 2004.
- Det ble arbeidet videre med den såkalte Access Guide i samarbeid med CBI. Fremdriften ble forsinket på grunn av organisasjonsendringer i Norad..
- Publisering av 4 markedsrapporter på HSHs websider.
- Utarbeidelse av en sektorstudie for Vietnam, og i tilknytning til NIS 2 planlagt, tilrettelagt og gjennomført en handelsdelegasjon til Vietnam høsten 2004. 10 av de 10 selskapene som var med på delegasjonsbesøket, har startet forhandlinger om produksjon med ulike vietnamesiske partnere, og noen bedrifter har startet import fra landet. Et selskap vi har intervjuet, har gitt meget positive tilbakemeldinger på HSHs arbeid med å tilrettelegge for kontakter i forbindelse med delegasjonsbesøket.
- I forbindelse med NIS 2 i Uganda fant det sted et delegasjonsbesøk våren 2004. Det ble etablert en del forretningsforbindelser som blant annet har ført til vareprøveforsendelser. Det ble også etablert kontakter innenfor reiselivsbransjen, som blant annet har medført at representanter for ugandiske reiselivsmyndigheter og –bedrifter i regi av Enjoy Africa deltok på den norske reiselivsmessen i januar 2005 med støtte fra Norad. Et selskap vi har intervjuet opplyser at det nå har tatt inn et parti varer fra Uganda som et resultat av kontakter som ble opprettet under delegasjonsbesøket våren 2004.
- HSH har bidratt med kunnskapsoverføring til Indonesia ved undervisningsvirksomhet våren og høsten 2004 i regi av NHOs institusjonssamarbeid.
- Løpende oppfølging av forretningsforespørsler.

Bortsett fra de foreslåtte aktiviteter i Bangladesh er tiltakene i aktivitetsplanen for 2004 ifølge protokollen fra møtet med Norad blitt oppnådd.

#### *Foreslåtte aktiviteter for 2005*

- Det tas sikte på publisering av access guide på Norads og HSHs websider i løpet av første kvartal 2005
- Utarbeide revidert strategi for arbeidet med Vietnam etter at det er kommet kommentarer fra den norske ambassaden
- Gjennomføring av CSR-seminar i Vietnam i uke 10 i samarbeid med NHO, IEH og det vietnamesiske handels- og industrikammer (VCCI)
- Utarbeide revidert strategi for arbeidet med Uganda etter at det er kommet kommentarer fra den norske ambassaden
- Vurdere mulighetene for utvidet engasjement i Afrika i samarbeid med NHO og SCC
- Øke aktivitetene innenfor kunnskapsoverføring spesielt rettet mot kvinnelig entreprenørskap og SMB
- Tettere samarbeid med NHO-bi
- Eventuelle andre oppgaver i samråd med Norad

Det ble på årsmøtet fra Norads side etterlyst en sterkere synliggjøring av importkontorets arbeid og oppnådde resultater

HSH OIPs rapport for 2005 vil ifølge HSH vise at alle aktiviteter er utført for 2005. I tillegg til engasjementsstillingens tilskudd på kr. 920 000, ble det i 2005 gitt både mandat og separate budsjetter til oppfølgingen av HSHs arbeide med Uganda og Vietnam, fra Norad. Access guide ble ferdig i august 2005, og lagt ut på HSHs hjemmesider da. HSH har tatt kontakt med Norad med sikte på opprettelse av en link mellom Norad og HSH for denne.

Når det gjelder måling av bruken av matching database og access guide, er det foreløpig ikke mulig å registrere dette særskilt. Det arbeides imidlertid med et skillesystem i HSHs datasystem som vil gjøre det mulig å registrere antall besøk på både matching database og access guide.

#### **5.10 HSHs rapportering til Norad**

I et vedlegg til avtalen mellom HSH og Norad er det fastlagt en mal for årsrapporten fra HSH.: Avtalen regulerer antall sider for innrapportering og fremdrift til max 4 sider. Rapportmalen omfatter følgende punkter

1. Forventede/planlagte resultater som er oppnådd i rapporteringsperioden.
2. Evt. ytterligere resultater som er oppnådd.
3. Planlagte resultater som ikke er oppnådd, herunder årsaker til manglende måloppnåelse
4. Forbruk av midler i rapporteringsperioden, pr. separat revidert regnskap
5. Forventede/planlagte resultater for påfølgende år
6. Oppståtte eller potensielle problemer som kan hindre gjennomføring av planene

7. Forslag til tiltak som kan utbedre problemet(ene)
8. Andre aktuelle kommentarer.

Den skriftlige rapporten suppleres med muntlige opplysninger under årsmøtet.

Den skriftlige rapporteringen beskriver for så vidt de aktivitetene som gjennomføres i felten, men er relativt kortfattet og stikkordsmessig. Det foreligger i rapportene forholdsvis lite informasjon om de konkrete bedriftsrettede resultatene som kommer ut av virksomheten, både for bedrifter i Norge og i utviklingslandene. Økt informasjon om dette vil gi et bedre grunnlag for å vurdere i hvilken grad målsetningen om økt import fra utviklingsland oppfylles.

Det skrives separate rapporter fra Uganda og Vietnam som legges ved den årlige rapport for 2005. Deltakerbedriftene leverer inn sine rapporter som underlag til disse. I 2004 ble separat rapport fra delegasjonsbesøket til Vietnam innlevert med deltakernes rapporter som underlag. Det samme gjelder for delegasjonsbesøket fra Uganda og til Uganda i 2004.

Ifølge terms of reference fra Norad for denne organisasjonsgjennomgangen bør det legges økt vekt på kvalitet og relevans i mål- og planleggingsdokumentene, realisme mellom overordnede mål og tilgjengelige ressurser, spredning av arbeidet og tematisk "spissing" i forhold til innsatsområdene. Dette er forhold som bør reflekteres klarere i forbindelse med en avtale om videreføring av HSHs arbeid på dette område.

#### **5.11 Kompetanse når det gjelder nye metoder og systemer for dokumentasjon av resultater av bistand.**

De metodene og systemene som benyttes for å dokumentere resultatene av HSHs arbeid på det aktuelle område, er i stor grad fastlagt i avtalen mellom Norad og HSH. Dersom det er et ønske fra Norads side at det utvikles nye metoder og systemer for slik dokumentasjon, er grunn til å tro at HSH som profesjonell interesseorganisasjon har den nødvendige kompetanse for dette. Dersom det eventuelt er behov for spisskompetanse som ikke finnes i organisasjonen selv, vil det være mulig å leie inn slik ekspertise.

#### **5.12 Samordning med private og offentlige bistandsaktører, endringsvilje, kommunikasjonsarbeid i forhold til opinion, læring- og overføringsverdi til relevante partnere.**

Importkontoret i HSH har hatt et bevisst forhold til å samordne virksomheten med andre kompetente bistandsaktører. Dette gjelder blant annet CBI, Sweden Chamber of Commerce (SCC), NHO-bi og organisasjoner i utviklingslandene.

Når det gjelder NHO-bi er det etablert en arbeidsdeling blant annet i forbindelse med NIS II, som innebærer at NHO-bi arbeider med norske etableringer i u-land og HSH med import fra de samme landene og eventuelt fra felles prosjekter. HSH arbeider også med eksport av reiselivstjenester og match-making prosjekter i samarbeid med andre aktører som NB-Partner og Innovasjon Norge. Samarbeidet med NHO-bi synes å fungere godt. HSH har tatt initiativ til å arbeide en dag i uken ved NHOs bistandssekretariat for ytterligere å styrke koordineringen av arbeidet.

Når det gjelder FFU burde forholdene i utgangspunktet ligge til rette for et samarbeid i og med at deres målsetning i stor grad er sammenfallende. Videre er lederen av handelsavdelingen i HSH styremedlem i FFU. Organisasjonene synes imidlertid i

praksis bare i liten grad å samordne sin virksomhet. Begge parter opplyser at de har tatt initiativ til et nærmere samarbeid, og at forsøkene ikke i særlig grad har ført til konkrete resultater. Ettersom det i realiteten er én person i hver organisasjon som arbeider med import fra utviklingsland, bør det være synergieffekter ved en nærmere koordinering av virksomheten.

HSH har vært med på å stifte IEH og er også representert i dets styre. HSH opplever kontakten som god, og samarbeidet utvides stadig til nye områder.

Når det gjelder Max Havelaar Norge, er det ikke opprettet noe formalisert samarbeid med denne organisasjonen. Dette synes ikke å være naturlig ettersom organisasjonene har såvidt ulike mandater. Både HSH og Max Havelaar henviser imidlertid til hverandre i sin kontakt med bedriftene. Begge organisasjoner er representert i et utvalg i UD som arbeider for økt handel med utviklingslandene, og møtes fra tid til annen gjennom dette.

Så langt vi har kunnet bringe på det rene, har HSH generelt og importkontoret spesielt utvist en klar vilje til å tilpasse virksomheten til endrede rammevilkår og ønsker fra norske bedrifters og myndigheters side. Det er også tatt en rekke initiativ til å gjennomføre nye oppgaver.

HSH har i startfasen valgt å holde en lav mediaprofil for importkontorets virksomhet. I den senere tid har imidlertid OIP gradvis trappet opp medieprofilen, og det har i 2005 vært innslag på TV, i fagblader, utenlandske aviser og medlemsblader.

Dersom virksomheten skal videreføres og eventuelt trappes opp etter treårsperioden, bør det være mulig i større grad å gi eksternt informasjon om virksomheten. HSH har en egen informasjonsavdeling som kan bistå i dette arbeidet.

HSH har i sin importvirksomhet hatt et bevisst forhold til å samarbeide med og lære av andre organisasjoner med erfaring i internasjonal handel. HSH har også deltatt aktivt i opplæringsprogrammer i utviklingsland, blant annet i samarbeid med NHO-bi:

### **5.13 Økonomiske forhold og pålitelighet og relevans i organisasjonens system for ledelse og økonomistyring.**

HSH som organisasjon har en meget solid økonomi. Organisasjonen har en egenkapital på over NOK 100 mill., og hadde et overskudd på NOK 12,4 mill. i 2003 og NOK 0,2 mill. i 2004.

Virksomheten til importkontoret har hatt et budsjett på NOK 920.000 for de tre årene avtalen med Norad omfatter. I henhold til de regnskapene som har vært fremlagt for virksomheten i 2003 og 2004 har HSH holdt seg innenfor de avtalte rammene. Importkontoret har ikke andre inntekter av sin virksomhet, men har i noen grad nytt godt av gratis tjenester fra HSHs øvrige organisasjon.

Når det gjelder mulighetene for selvfinansiering av importkontorets virksomhet, synes det rimelig å anse generell rådgivningsvirksomhet innenfor internasjonale handelsspørsmål som en normal del av HSHs virksomhet. Dersom norske bistandsmyndigheter har spesielle målsetninger med virksomheten (for eksempel satsing på næringsutvikling i MUL og andre land med vanskelige rammevilkår for næringsvirksomhet, er det imidlertid grunn til å tro at en slik innretning fortsatt vil forutsette økonomisk støtte fra norske bistandsmyndigheter. Spørsmålet om fortsatt støtte til HSH synes derfor i stor grad å være avhengig av hvilke prioriteringer norske myndigheter har for dette arbeidet.

HSH synes å ha systemer for ledelse og økonomistyring som må forventes i en ledende arbeidsgiver- og interesseorganisasjon av denne typen, og å være fullt i stand til å administrere importkontorets virksomhet og de bistandsmidler som tilføres på en fullt ut forsvarlig måte.

#### **5.14 Den kommersielle effekten av HSHs virksomhet**

Det foreligger lite konkret informasjon om den kommersielle effekten av HSHs virksomhet. Det er til nå ikke utarbeidet systematiske oversikter over de kommersielle resultater som er oppnådd av de bedriftene som deltar i arbeidet. Det er også mangelfull informasjon om bruken av en del av de virkemidlene som er opprettet (matching database og access guide).

Utvikling av importen fra u-land, og spesielt land med vanskelige rammevilkår, er en til dels krevende og langsiktig prosess. Arbeidet har pågått i såvidt kort tid at man ikke kan forvente omfattende kommersielle resultater av virksomheten. Det kan også være vanskelig å isolere virkningen av HSHs tiltak i forhold til andre mulige forklaringsfaktorer. De systemer som er avtalt med Norad for rapportering av resultater, gir liten foranledning for å kvantitativ måling av resultatene. Intervjuer vi har foretatt viser imidlertid at HSHs virksomhet har hatt direkte betydning for importen av vareslag som møbler fra Viet-Nam og gavegjenstander fra Uganda. I tilfellet Viet-Nam har denne importen kommet i stedet for import fra Kina.



## 6 Initiativ for etisk handel (IEH)

### 6.1 Mandat

Initiativ for etisk handel (IEH) er formaliseringen av et samarbeid mellom norske organisasjoner og bedrifter som arbeider for å fremme handel som sikrer menneskerettigheter, utvikling og miljø. IEH ble stiftet 27.11.2000 av Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon, Coop Norge, Kirkens Nødhjelp og Landsorganisasjonen i Norge. Styret ledes av Gunstein Instefjord fra Kirkenes Nødhjelp. IEH bistår medlemmene med praktiske utfordringer knyttet til etisk handel. Dette gjøres gjennom nettverksbygging, opplæring, kursing og kompetansebygging, utvikling av verktøy, bedriftsspesifikk rådgivning og utarbeidelse av landstudier.

Ved utgangen av 2005 var 35 bedrifter og 8 organisasjoner medlemmer i IEH. IEHs virksomhet er delvis finansiert ved medlemskontingenter, delvis med støtte fra Norad.

### 6.2 Målsettinger

Norads målsetter slik de er formulert i kontrakten med IEH er to-delt. Norad sier at forutsetningen for kontrakten er at den økonomiske støtten skal brukes til å fremme IEHs hovedmålsettinger:

- a) at varer som importeres og/eller selges i Norge ikke skal være laget ved hjelp av brudd på globalt anerkjente menneskelige og faglige rettigheter (med hovedvekt på ILOs kjernekonvensjoner)
- b) å bidra til at norske myndigheter og bedrifter gjør mer for å kjøpe og importere varer produsert i sør

Dette er Norads formuleringer. Ser man på IEHs arbeid og egne formuleringer synes hovedmålsetting a) å være gjeldende. Når det gjelder hovedmålsetting b) er det vanskelig å se at den eksplisitt gjelder for IEH. IEH har selv, blant annet i søknad til Norad i 2004 gjort det klart at "etisk handel og samfunnsansvar dreier seg prinsipielt om å forbedre menneskerettigheter og miljø i eksisterende verdikjede". Riktignok tilføyer IEH til slutt at "IEH arbeider generelt for at norske bedrifter skal handle mer fra land i sør", uten at dette er konkretisert som arbeidsoppgave. Vi kan heller ikke fra annen dokumentasjon eller intervjuer finne at IEH på en direkte måte arbeider for å øke importen fra u-land.

IEH legger vekt ikke bare på importvolum, men også på at internasjonal handel skal være utviklingsfremmende og at varene må være produsert under forsvarlige arbeidsforhold. Under aggregerte import- og eksporttall kan det skjule seg arbeidsulykker, yrkesrelatert sykdom, barnarbeid og tvangsarbeid – forhold som IEH mener holder utviklingen tilbake i de land det importeres fra.

### 6.3 Aktiviteter

IEH har følgende hovedaktiviteter:

#### **Rekruttering:**

IEH har vokst fra ett til 35 bedriftsmedlemmer siden organisasjonen ble stiftet i 2000. Flere av de store bedriftene i Norge er med, blant annet Norgesgruppen, IKEA,

Telenor og COOP. COOP var også med som initiativtaker til IEH. Nedenfor viser antall nye medlemmer som har meldt seg inn. Medlemmene for 2000 er initiativtakerne.

**Tabell 6: Antall nye medlemmer i IEH fordelt på bedrifter, organisasjoner og nye medlemmer totalt:**

Antall nye	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Bedrifter	1	4	3	10	7	10
Organisasjoner	3	4	0	0	1	0
Nye totalt	4	8	3	10	8	10

Som tabellen viser, har det vært en varierende, men i de siste 3 årene kraftig økning i antall bedrifter som har meldt seg inn. Når det gjelder organisasjoner, er det bare Fotballforbundet som har kommet inn siden 2001.

Medlemskap i IEH medfører en del forpliktelser for bedriftene, og derfor underlegges beslutningen om medlemskap grundig vurdering fra bedriftenes side. Forpliktelsene går både på å følge IEH-plakaten for den internasjonale handelsvirksomheten, samt betale en medlemskontingent. IEH bruker en betydelig arbeidsinnsats på å rekruttere nye bedrifter. Dette er en tidkrevende prosess som vanligvis innebærer flere møter, telefonsamtaler og e-postutveksling.

#### **Utvikle verktøy og metoder tilgjengelig for medlemmenes arbeid med samfunnsansvarlig innkjøp/etisk handel**

IEH er involvert i hver enkelt medlemsbedrifts oppbygging og implementering av "Code of Conduct". Bedriftens "Code of Conduct" er et sett av standarder som ligger til grunn for bedriftens etiske atferd. Det er bedriften selv som må utarbeide en "Code of Conduct" og denne leses og kommenteres av IEH før den vedtas av/i bedriften. Implementeringen følger tre faser. Fase 1 er å etablere interne systemer. Her samarbeider bedriften med IEH om å lage handlingsplan for gjennomføringen. Fase 2 er å kontrollere og bidra til forbedringer i hele verdikjeden. Dette skjer også til dels i samarbeid med IEH. Fase 3 er en uavhengig verifikasjon av at bedriften følger "Code of Conduct". Dette skjer etter råd fra IEH, blant annet når det gjelder valg av verifiseringsordning og verifiseringsinstans.

I tillegg til dette leverer hvert medlem en årlig rapport om sine aktiviteter og resultater.

IEH opprettet i 2003 også et samarbeid med Bedriftsøkonomisk Institutt (BI) og Det norske Veritas (DnV) for å lage et databaseverktøy; RAID – Rapportering som Intern Driver. Dette kan IEHs medlemsbedrifter benytte ved kartlegging av arbeidsforholdene hos sine produsenter. Prosjektet ble slutført og presentert høsten 2004 og ved årsmøtet 2005.

#### **Gi medlemmene støtte i deres arbeid med samfunnsansvarlig innkjøp/etisk handel og bruk av verktøy**

Alle medlemmene har en fast kontaktperson i sekretariatet. Medlemmene har krav på en viss støtte som en del av medlemskapet.

## **Opinionsarbeid: Skape oppmerksomhet om temaet samfunnsansvarlig innkjøp/etisk handel i opinionen**

IEH anvender tre nødvendige og gjensidig avhengige kriterier for å få flere bedrifter til å påta seg et forpliktende ansvar for arbeidsforhold i leverandørkjeden. Dette er:

- I. Relevante og håndterbare verktøy
- II. Lett tilgjengelig og kostnadseffektiv støtte
- III. Høy oppmerksomhet om temaet etisk handel i det offentlige rom

IEH ser seg selv som premissleverandør for de to første. Tilbakemeldingene vi har fått, går ut på at de i hvert fall i en stor grad utgjør dette også ved at de er en partner man kan hente hjelp, råd og informasjon hos. Når det gjelder ”høy oppmerksomhet i det offentlige rom” er IEH avhengig av eksterne aktører i tillegg til egen aktivitet.

IEH styrket sitt informasjonsarbeid ved at en faglig informasjonsrådgiver for etisk handel ble ansatt i april 2004. IEHs informasjonsarbeid består blant annet av et elektronisk nyhetsbrev med over 400 mottakere, vedlikehold og utvikling av IEHs hjemmesider, som er en oppslagstavle for det norske CSR-miljøet, arbeid mot media; både egne initiativ og svar på oppslag og debatter i media. Hjemmesidene til IEH hadde i januar 2005 et snitt på 128 besøk per dag, samlet i underkant av 4 000 besøk i måneden, mens dette hadde økt til 197 besøk i snitt per dag, samlet i underkant av 6 000 besøk i måneden per november 2005.

## **Samarbeid med organisasjoner og institusjoner som driver virksomhet relevant for eller tilstøtende IEHs aktiviteter**

IEH har et omfattende nettverk som spesielt brukes mye til informasjonsinnhentning og læring. IEHs medlemmer er åpenbart viktige partnere, likeledes norske relevante fagmiljøer og institusjoner. Også internasjonalt har IEH et samarbeid med en rekke aktører som både er informasjonskanaler og utøvende og standardsettende organisasjoner.

### **6.4 Midler/budsjetter**

IEH har vært støttet av Norad siden 2002, men inngikk 3. mars 2003 en samarbeidsavtale gjeldende ut 2005. Fra IEHs side ble det så sent som i februar 2004 opplyst at IEH var innstilt på at 2005 ville være det siste året med offentlig driftstilskudd fra Norad. Driftsmidler for samarbeidsavtalens periode (2003-2005) beløper seg til NOK 2.3 mill.

IEH hadde en målsetting om å bli selvfinansierende da de inngikk avtale med Norad i 2000. Denne målsettingen er nå revurdert, og IEH har kommet fram til at det er nødvendig med fortsatt støtte. IEH har sendt inn en foreløpig søknad for perioden 2006-09 med et budsjett på 800 000 pr år. IEHs egenfinansiering – i all hovedsak medlemskontingenten – er økende, noe som også fremgår av nedenstående tabell. Tabellens siste kolonne viser at IEHs egenfinansiering har økt fra 24 til 67 %. Allikevel anser IEH finansieringssituasjonen som usikker. Reservene er så små at i følge IEH selv vil det medføre problemer dersom IEH skulle oppleve utmeldelser.

## **Tabell 7: Forholdet mellom ekstern finansiering (Norad/UD) og egenfinansiering (medlemskontingent):**

År	Norad/DU	Egenfinansiering	IEH-andel (%)
2001	926 000	280 000	24%
2002	970 000	335 000	26%
2003	900 000	972 000	52%
2004	800 000	1 250 000	60%
2005	800 000	1 600 000	67%

Som tabellen viser, har Norad-finansiering vært stabil på mellom NOK 970 000 og nå NOK 800 000 de to siste årene. Egenfinansieringen derimot, som er så å si utelukkende medlemskontingenten, har økt fra kun NOK 280 000 i 2001 til NOK 1,6 millioner i 2005. Dette skyldes økt medlemsmasse.

Medlemmene – både bedrifter og organisasjoner – kan motta prosjektmidler fra Norad til konkrete oppgaver på området. Dette er midler som ikke inngår i tabellen ovenfor og som ligger utenfor denne gjennomgangens mandat.

### **Kontingentsystemet**

Stifterne laget et kontingentsystem allerede ved oppstart. Stifterne hadde ingen andre norske organisasjoner/institusjoner av samme karakter å sammenligne seg med da kontingentene ble fastsatt. I tillegg var det også usikkerhet knyttet til hvor raskt og hva man kunne tilby medlemmene av relevant servicetilbud. Fastsettelsen ble derfor gjort etter beste skjønn. Kontingentsystemet har vært og er under diskusjon. Styret vedtok med virkning fra 1.1.2003 følgende nye kontingentsystem:

- 1) Bedrifter betaler kontingent i forhold til total omsetning (1 promille), dog begrenset nedad til minimum kr 5.000,- og oppad til kr. 50 000.-
- 2) Landsomfattende organisasjoner betaler kr. 20 000.-.
- 3) Regionale organisasjoner betaler kr. 5 000.-.
- 4) Lokale organisasjoner betaler kr. 1000.-.
- 5) Kommuner og fylker betaler kr. 20 000.-.

IEH oppgir at de i ettertid ikke har fått utmeldinger som følge av endringen av kontingentsystemet, men en utmelding med begrunnelse i bedriftens økonomiske situasjon. På den andre siden oppgir IEH at de har opplevd tilfeller hvor bedrifter har sagt nei til medlemskap på grunn av kontingentstørrelsen. Også tilbakemelding fra relevante bedrifter viser at kontingentsystemet er av betydning ved rekruttering.

Også utkastet til ny strategi (gjeldende for perioden 2006-2009) drøfter kontingentsystemet. Styret har konkludert med at medlemskontingentens nivå og innretning skal vurderes og at et nytt kontingentsystem eventuelt skal gjøres gjeldende i løpet av strategiperioden.

IEH vektlegger flere hensyn i vurderingen av nivået og strukturen på medlemskontingenten. IEH mener det ikke er en hensiktsmessig strategi å løse IEHs finansielt sett usikre situasjon ved å heve kontingenten. Dette skyldes i flere årsaker:

- IEH må ikke beslaglegge ressurser som ellers ville gått til forbedringsarbeid. Medlemskontingenten skal ikke av medlemsbedriftene oppleves som så høy at det ikke kan settes av midler til aktivt arbeid med samfunnsansvarlig innkjøp i

bedriftene. Medlemskapet i IEH skal være en starthjelp for bedriftene og en støtte i deres eget arbeid, men ikke utgjøre hovedtyngden av deres engasjement når det gjelder samfunnsansvarlig innkjøp.

- IEH må være et alternativ for alle, ikke bare for de mest lønnsomme.
- Medlemskontingenten må ikke settes så høy at den utgjør et hinder for bedrifter som ønsker å melde seg inn og sette i gang et arbeid på samfunnsansvarlig innkjøp.
- En forhøyet medlemskontingent kan medvirke til at eksisterende medlemmer melder seg ut, og resultere i en finansielt sett verre posisjon for IEH enn den man hadde før kontingenthevingen.

Vår vurdering er at kontingentsystemet synes noe ugunstig for bedrifter i det mellomstore omsetningsskiktet. Kontingenten når maksimum ved NOK 50 millioner i omsetning, som er en ikke spesielt stor omsetning for en handelsbedrift. Derimot er kontingenten på NOK 50 000 relativt lav for de store aktørene. Vi tror at kontingentsystem slik det er utformet kan være et hinder for de mellomstore og små importørene (i et intervall rundt 50 millioner). Dette kan ha betydning for IEH fordi vi antar at mye av rekrutteringspotensialet til IEH fremover vil være nettopp disse mellomstore bedriftene.

## **6.5 Motivasjon**

### **Opprettelsen av IEH**

IEH ble opprettet som et samarbeid mellom ulike aktører; en arbeidsgiverorganisasjon, EN fagforening, en bedrift og en frivillig organisasjon, som var alle med på å starte IEH. Den britiske ETI var modell for organisasjonen, i design så vel som arbeidsform. IEH skulle være en pådriver for og et ressurscenter for etisk handel/ansvarlig innkjøp, det vil si norske importbedrifters tiltak rettet inn mot forbedringer i arbeids- og miljøstandarder hos produsenter i lavkostland.

Da IEH ble stiftet, var etisk handel en problemstilling som få bedrifter i Norge hadde befattet seg med, og opinionens interesse var også begrenset. Stifterne så imidlertid konturene av et økt engasjement i Norge med utgangspunkt i at engasjementet internasjonalt var økende. Store internasjonale merkevareprodusenter var på denne tiden i gang med å utforske hvordan de kunne bruke sin påvirkningskraft som kunder til å bidra til at produsenter i lavkostland forbedret sine arbeids- og miljøstandarder.

### **Verdibasis**

Utgangspunktet for samarbeidet i IEH er Plakaten. Denne utgjør IEHs retningslinjer for etisk handel, inkludert intensjonserklæring og implementering. Plakaten er basert på ILO- og FN-konvensjoner og IEH krever at medlemsbedriftene setter dette som normativt grunnlag for sitt arbeid. Retningslinjene berører spørsmål knyttet til områdene:

- Tvangsarbeid
- Organisasjonsfrihet og rett til fagorganisering
- Diskriminering
- Barnearbeid
- Helse, miljø og sikkerhet
- Lønn

- Arbeidstid
- Brutal behandling
- Regulære ansettelser
- Hensyn til samfunnet utenfor fabrikkporten
- Miljø

Standardene angir minimums- og ikke maksimumsstandarder.

### **6.6 Kompetanse**

IEH har 3 fulltidsansatte personer, en leder, en prosjektleder og en informasjonsrådgiver. Informasjonsrådgiveren kom til sekretariatet i april 2004. Det synes som om sekretariatet klarer å leve opp til de forventinger som medlemmene har til sekretariatet. Medarbeiderne får gode skussmål når det gjelder faglig dyktighet.

### **6.7 Kvalitet og relevans i mål- og planleggingsdokumenter.**

Det aller meste av målsettingene i kontrakten (som er eneste styringsdokument fra Norad som vi er forelagt) er i tråd med IEHs egne målsettinger og slik sett er de relevante nok. En av målsettingene; å gjøre mer for å øke importen, jfr. punkt b) i avsnittet målsettinger ovenfor, synes ikke å være relevant slik vi redegjorde for ovenfor.

### **6.8 Kompetanse når det gjelder å utvikle og anvende nye metoder og systemer for dokumentasjon av resultater**

Alle IEHs medlemmer rapporterer årlig til IEH om sitt arbeid med etisk handel. Rapporten følger et spørreskjema bestående av ca 6 deler:

1. Om bedriften,
2. Informasjon om bedriftens etiske policy,
3. Informasjon om bedriftens eget arbeid med gjennomføringen av retningslinjene for etisk handel
4. Informasjon om leverandøren/produzentens gjennomføring av tiltak som gjelder etisk handel
5. Informasjon om annet arbeid knyttet til etisk handel
6. Ekstern kommunikasjon
7. Tilbakemeldinger til IEH

På denne måten har IEH fått et verktøy for å følge og dokumentere medlemmenes aktiviteter, fremskritt og resultater, og ikke minst også gi mulighet for medlemmenes synspunkter på IEHs egen praksis. Verktøyet synes egnet som et styringsverktøy samt som verktøy for å dokumentere resultater.

I tillegg bidrar slik egenrapportering til at en:

- Tilfredsstiller krav og behov til åpenhet
- Synliggjøring av hva IEH-fellesskapet innebærer
- Kan også danne grunnlaget for samarbeid mellom medlemmer
- Hjelper medlemmene til å vurdere egen innsats

Ikke minst det siste punktet synes vi er viktig.

Vi savner allikevel indikatorer som kan kvantifisere den handelen som gjennomføres av IEHs medlemmer, som for eksempel hvor stort er volumet (omsetningsverdi, importverdi, relevant mengdeenhet el.l.), hvor mye øker bedriftens handel med uland og spesielt MUL. Dette burde være lett og lite ressurskrevende for medlemmene å inkludere i rapporten.

Når det gjelder IEHs rapportering til Norad, er den standardisert og følger de krav som settes til rapportering i kontrakten, samt gjennom eventuelle anmodninger fra Norad i de årlige møtene. I kontrakten for 2003 står det under rapportering at:

- IEH skal så snart som mulig etter kontraktstidens utløp utarbeide en foreløpig rapport og regnskap for tildeling
- IEH skal oversende sluttrapport for støtteperioden med reviderte regnskaper innen 6 måneder etter periodens utløp.

Når det gjelder årsrapporten, er den relativt kortfattet, og en betydelig del av denne er sammendraget av funnene fra medlemmenes rapport egenrapportering. Dette synes å være en kostnadseffektiv og dekkende rapportering.

Det avholdes også et årlig møte mellom IEH og Norad, hvor IEH lager et kortfattet notat

Det synes det ikke som om IEH har fått klare signaler på rapportering ut over det som er kontraktsfestet.

### **6.9 Kapasitet til å samordne med private og offentlige bistandsaktører, endringsvilje, kommunikasjonsarbeid i forhold til opinion, lærings- og overføringsverdi til relevante partnere**

IEHs viktigste samarbeidende bistandsaktører er medlemmene og Norad.

Nettverk i Norge: IEHs viktigste samarbeidsorganisasjoner og institusjoner er naturlig nok medlemmene – både bedrifter og organisasjoner. Samarbeidet med disse er beskrevet andre steder.

Kirkens Nødhjelp, LO, HSH var initiativtakere til IEH og har fortsatt et tett samarbeid med IEH. Disse organisasjonene er også representert i IEHs styre. Alle organisasjonene har aktiviteter/prosjekter sammen med IEH, og de har også nyttige nettverk som IEH kan dra nytte av ved behov, og vice versa.

IEH har også kontakt med et bredt spekter av relevante aktører og institusjoner, som for eksempel BI, UiO, NIMA, Forbrukerombudet (FO), Forbrukerrådet, DNV, Kompakt – UD, Storebrand – SRI avd., Tekstilpanelet, Forum, EtikkTakk. Dette i tillegg til naturlige dialogpartnere som Max Havelaar etc. Som nevnt tidligere har IEH et samarbeidsprosjekt med BI og DnV om RAID.

Når det gjelder organisasjoner som arbeider på tilgrensende/overlappende felt, er det for eksempel god kontakt med Max Havelaar uten at det av den grunn kan karakteriseres som en samordning. Det er et vell av konsepter for rettferdig og etisk handel. Det synes å være liten samordning mellom de norske aktørene på tvers av de forskjellige konseptene.

### **6.10 Potensiale for samarbeid med lignende aktører internasjonalt.**

CSR er et felt som utvikles raskt, og siden det vedgår handel globalt er hele problemspekteret naturligvis også globalt. Vi anser derfor internasjonalt samarbeid som sentralt. IEH har en rekke internasjonale samarbeidsaktører og har ikke kunnet prioritere mye tid på hver av disse, noe som er forståelig. Det er åpenbart riktig å være selektiv i bruk av ressurser på samarbeid. En viktig nytteeffekt av samarbeid er informasjonsutveksling, noe alle samarbeidende internasjonale organisasjonene bidrar med i større eller mindre grad. De viktigste internasjonale organisasjonene som IEH har hatt interaksjon med synes å være:

- Social Accountability International (SAI)
- Ethical Trading Initiative (ETI)
- Fear Wear Foundation (FWF)
- Fair Labour Association (FLA)
- Clean Clothes Campaign (CCC)
- SOMO Centre for research on multinational companies
- Supplier Ethical Data Exchange (Sedex)
- Insight Invest
- Nordic Partnership
- Vietnam Business Links Initiative (VBLI)
- ILO

Det britiske ETI er ett av IEHs forbilder, og var modell for opprettelsen av IEH. Sekretariatet til ETI har ti heltidsansatte, to på deltid samt at de også gjør utstrakt bruk av konsulenter, selv om ETI ikke har mer enn 38 bedrifter, 4 fagforeninger og 16 NGOer som medlemmer. De mottar betydelig støtte fra DFID. IEH deltar i informasjonsutveksling med ETI gjennom møter og korrespondanse, og bruker nettsider og deltar på ETIs konferanse hvert andre år.

IEH benytter seg åpenbart av et omfattende nettverk. Allikevel er det vanskelig å se at IEH har en eller flere partnere som de i dag høster særlige synergieffekter gjennom. Oppgaver som RAID, landnotater og andre felles oppgaver, også utenom ren informasjonsutveksling, burde være mulig i større grad enn i dag.

### **6.11 Samlet vurdering av IEH.**

#### **IEHs progresjon er god**

IEH synes å være i godt gjenge, og har en god progresjon i arbeidet. Sekretariatet får gode skussmål, medlemsmassen øker, om enn noe langsomt, og medlemmene følger opp med å gjøre sin import etisk forsvarlig. Det arbeides også aktivt mot opinionen. Interessen for etisk handel har vært økende i Norge i tråd med en tilsvarende utvikling internasjonalt. IEH er derfor et riktig tiltak til riktig tid.

#### **Kontingentsstruktur**

IEHs kontingentsstruktur innebærer at medlemsskap lett kan oppfattes som kostbart, særlig for mellomstore bedrifter. For slike bedrifter kan det være mer fordelaktig å forholde seg til systemer som Max Havelaar. Dette kan virke begrensende på utviklingen av medlemsmassen, og dermed selvfinansieringsgraden. Styrets beslutning om å vurdere kontingentsstrukturen bør derfor følges aktivt opp.



## **Norad-finansiering**

Ved en eventuell videreføring av Norads støtte vil vi foreslå at Norads midler rettes inn mot å skape resultater som er til nytte for et bredt publikum, både medlemmer og ikke-medlemmer. Dette kan være oppgaver som utvikling av dataprogram (for eksempel RAID), informasjonsvirksomhet rettet mot allmenheten og importnæringen som helhet. Dette til forskjell fra å skape resultater som bare enkeltbedrifter nyter godt av, og det dermed i større grad bør kunne finansieres av bedriften selv og gjennom medlemskontingenten.

### **Økning i importvolum bør fokuseres sterkere**

Selv om Norads målsetting for avtalen med IEH også innebærer fokus på økt import, synes ikke dette å være et direkte satsningsområde for IEH. Vi foreslår at økt import blir et konkret satsningsområde i IEHs fremtidige virksomhet.

Det er grunn til å minne om at en kvalitetssikret etisk handel slik det kreves av IEHs medlemmer er strengere og mer krevende enn de krav som generelt stilles til import og dermed kan medføre lavere import. Dette er selvsagt IEH og Norad klar over, men vi etterlyser tiltak for å motvirke denne effekten.

### **IEH i en vekstfase**

IEH er i en vekstfase, og har de siste årene fått 7 til 10 nye medlemmer i året. Videre har aktiviteten økt på fagområdet CSR og leverandørutvikling. Norad bør i det videre arbeidet være spesielt oppmerksom på IEHs strategiarbeid. IEHs arbeidsmetoder og arbeidssituasjon har hittil vært preget av at det er en liten forening. Organisasjonen har for tiden en begrenset arbeidsstokk, som synes å ha en betydelig arbeidsmengde. Arbeidsmetodene er til dels tungvinte. Blant annet er rekruttering av nye medlemmer arbeidskrevende, vanligvis med flere møter og kontakter før bedriften eventuelt melder seg inn. Det kreves deretter en ytterligere arbeidsmengde før bedriften kan sies å være oppgående med sin Code of Conduct. Den finansielle situasjonen er sårbar, noe også styre og administrasjon er klar over. Dagens medlemmer er primært store bedrifter og organisasjoner. Små og mellomstore bedrifter vil trolig kunne utgjøre en større del av rekrutteringsgrunnlaget i fremtiden. Når arbeidsmengden øker ytterligere, vil IEH av kapasitetsgrunner sannsynligvis måtte fokusere på å betjene medlemmene på bekostning av de fellestiltakene som også er en del av målsetningen for Norads bevilgning. IEH bør derfor vurdere å legge om deler av sin virksomhet med sikte på bedre å kunne håndtere et større aktivitetsnivå. NORAD bør være spesielt oppmerksom på dette i det videre samarbeidet med IEH, for eksempel i forbindelse med hjelp til strategiutvikling og alternative arbeidsmåter.

### **Etisk handel – et handelshinder?**

Fordi det stilles større krav til etisk handel enn til ”vanlig” handel, kan det argumenteres for at krav om etisk handel utgjør et handelshinder. Mange u-land kan oppfatte nye krav som ikke nødvendigvis er hjemlet i internasjonale avtaler, men som må tilfredsstilles for å oppnå innpass på eksportmarkedene, som handelshindre. Etisk handel kan oppleves å føye seg inn i rekken av slike nye krav, og kan i ytterste konsekvens bidra til å redusere importen fra u-land. Dette forholdet bør søkes motvirket ved at økt import fra u-land stilles opp som en eksplisitt målsetning også for IEH.

## 7 Konklusjoner og anbefalinger

### 7.1 **Konklusjoner:**

#### **Norges import fra MUL er i dag meget begrenset**

Av Norges innførsel fra u-land på ca. NOK 43,7 mrd. i 2004 utgjorde importen fra MUL kun ca. NOK 2,1 mrd.<sup>8</sup>, eller ca. 4,8 %. Botswana alene utgjør knappe 65 % av MUL-importen, mens Bangladesh står for ca 22 %. Importen fra MUL kan derfor sies å være både liten og ujevnt fordelt.

#### **MUL-import står overfor reelle importhindringer**

Det er en erklært politisk målsetning å øke importen fra u-land, spesielt MUL. Importen fra MUL til Norge står imidlertid i realiteten fortsatt overfor importhindringer, spesielt for landbruksvarer. Her er det pr. i dag meget liten import og ingen økning som gir særlig grunn til håp om at de uttrykte politiske ønskene om økt import skal virkeliggjøres.

#### **Lite operative norske virkemidler for gjennomføring av næringslivsprosjekter i utviklingsland med vanskelige rammevilkår begrenser u-landsimporten**

Norske myndigheter støtter i noen grad prosjekter for identifikasjon og planlegning av prosjekter i u-land, men virkemidlene for gjennomføring av næringslivsprosjekter, særlig i u-land med vanskelige rammevilkår<sup>9</sup>, er på enkelte områder lite operative. Dette gjelder for eksempel finansieringsordninger som den norske garantiordningen for u-land, som kan være et viktig virkemiddel for å få i gang produksjon i utviklingsland for eksport til bla.a Norge. Her har det til tross for gode politiske intensjoner i mange år vært umulig å skjære gjennom og finne praktiske løsninger for en økning av garantirammen. Dette betyr at prosjekter som settes i gang, lett kan stoppe opp på grunn av manglende finansiering i gjennomføringsfasen.

#### **Fragmentering av satsingen**

Arbeid med import fra utviklingsland krever ofte en målbevisst og langsiktig satsing. De ressursene som stilles til disposisjon for de tre organisasjonene er relativt begrenset. To av organisasjonene har kun en medarbeider som arbeider med dette området. Dette har konsekvenser for de resultater man kan forvente, men betyr også at de strategiske valg NORAD gjør, blir enda mer avgjørende. Det er viktig at det satses på de organisasjoner og de konseptene som gir de beste resultater målt mot akkurat de valgte målsettingene. Slike målinger av resultater har imidlertid så langt ikke blitt foretatt. En fragmentering av satsningen – slik det til en viss grad er nå - kan etter vår mening bidra til å pulverisere resultatene.

#### **Konkrete resultater av tiltakene**

Alle de tre organisasjonene gjør et positivt arbeid i forbindelse med import fra utviklingsland. Vi har imidlertid ikke fått tilgang til statistiske data for å måle de kvantitative virkningene av deres arbeid. Det gjelder både økningen av importen som følge av de ulike tiltak og utnyttelsesgraden av en del av de virkemidlene som er utviklet. Det er derfor vanskelig å gjøre seg opp en mening om de konkrete

---

<sup>8</sup> Denne statistikken omfatter ikke all import fra u-land via tredjeland, jfr. kapitel 3.

<sup>9</sup> Nordic Consulting Group, juli 2005: Review of Norwegian Private Sector Development Instruments

resultatene av virksomheten. Malene for rapportering, som er fastlagt i avtalene med Norad, fokuserer mer på aktiviteter enn på resultater, og stiller ikke tilstrekkelige krav til en kvantitativ måling av resultater.

### **Forum for utviklingshandel (FFU)**

FFU er en "ikke fortjeneste-organisasjon" som arbeider for å øke importen av dagligvarer fra u-land i Norge. Virksomheten er i sin helhet finansiert av Norad, som i utgangspunktet har avtalt å støtte driften i en 3-års oppstartsperiode, som senere er blitt forlenget. Det satses særlig på markedsføring gjennom større kjeder og introduksjon av u-landshyller i supermarkeder (10 butikker til nå, som planlegges økt til 50). Dette er i og for seg praktisk og positivt tiltak, men det har til nå ikke vært mulig å oppdrive statistikk over omfanget av denne importen med fordeling på produkter og opprinnelsesland. Det er derfor vanskelig å måle resultatene av virksomheten.

FFU har gode nettverk både til bistands- og dagligvaremiljøet i Norge, men det synes likevel å være et potensiale for bedre samvirke med enkelte andre aktører som arbeider for økt import fra utviklingsland, for eksempel HSH. Samarbeidet med Max Havelaar Norge bør også kunne forbedres. De to organisasjonenes bruk av varemerker som er til forveksling like, Fair Trade og Fairtrade, kan virke forvirrende på omverdenen. Det bør også foretas en klargjøring av rollefordelingen mellom FFU og SUNTRADE AS, som NORAD til nå ikke har vært kjent med.

### **Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon (HSH)**

HSH er den ledende arbeidsgiver- og interesseorganisasjonen for handel og tjenesteytende næringer i Norge og har på grunnlag av en treårig avtale om tilskudd fra NORAD opprettet et importkontor som arbeider for økt import av u-landsvareer i sin alminnelighet. Et av de viktigste avtalte virkemidlene har vært etablering av en matching database for firmaer i Norge og u-land og en "access guide" for firmaer i u-land. Disse databasene er opprettet i samarbeid med det hollandske CBI og NORAD. Det har vært forsinkelser når det gjelder operasjonaliseringen av disse virkemidlene, særlig access guide. HSH tilskriver dette i noen grad forhold i Norad. HSH har foreløpig ikke utviklet metoder for å måle bruken av disse nettbaserte tjenestene.

HSH er involvert i arbeidet med NIS II, spesielt i Viet-Nam og Uganda, og har gjennom dette bidratt til etablering av kontakter mellom bedrifter i Norge og utviklingsland. Dette har i noen grad ført til konkrete importkontrakter. I ett tilfelle har dette betydd at import fra ett u-land (som Kina) er blitt erstattet med import fra et annet land som er høyt prioritert i bistandssammenheng (Viet-Nam).

Det utarbeides ikke statistikk over de konkrete resultatene i form av økt import fra u-land av tiltak utført av HSH, og det er derfor vanskelig å måle effekten av de ulike tiltakene og virksomheten som helhet. Det er av samme grunn problematisk å vurdere hvilke områder det bør satses på i fremtiden..

HSH synes å ha en bevisst innstilling til samvirke med andre organisasjoner. Dette gjelder blant annet CBI, det svenske SCC og NHO-bi. Når det gjelder sistnevnte arbeides det blant annet med opplæringsvirksomhet i u-land. Videre er HSH involvert i match-making-programmer med andre norske aktører. Det har ikke i særlig grad lyktes å etablere et samarbeid mellom HSH og FFU, til tross for at HSH er representert i FFUs styre.

## Initiativ for etisk handel (IEH)

IEHs virksomhet atskiller seg fra FFUs og HSHs ved at den ikke direkte tar sikte på økt import, men å sikre at importen produseres på sosialt og miljømessig forsvarlig vis. IEH har 35 bedrifter og 8 organisasjoner som medlemmer, og bistår disse med å utvikle og implementere "Codes of Conduct". IEH driver også opinionsarbeid med sikte på å skape oppmerksomhet om temaene næringslivets samfunnsansvar og etisk handel. Det foreligger ikke statistikk over hvor stor u-landsimport som foretas av IEHs medlemmer. Organisasjonen får et godt skussmål fra medlemmer som benytter deres tjenester. Til tross for en stadig stigning i antallet medlemmer, er dette ikke tilstrekkelig til å sikre selvfinansiering. Rekrutteringsaktivitetene er arbeidskrevende, noe som blant annet kan ha sammenheng med kontingentsstrukturen. IEHs styre har besluttet å foreta en vurdering av denne. IEH har en økende selvfinansieringsgrad (nå 67 %), men anser fortsatt Norad-støtte som nødvendig. IEH synes å ha gode relasjoner med andre organisasjoner og bedrifter som arbeider med u-landsimport.

## 7.2 *Anbefalinger*

NORAD bør i forbindelse med en eventuell forlengelse av avtalene klargjør kravene til måling av resultater særlig i form av økt u-landsimport mer presist enn nå. Dette vil gjøre det lettere å måle den konkrete virkningen av de forskjellige tiltakene.

Arbeidet for økt import fra utviklingsland bør koordineres bedre både på myndighets- og organisasjonsplanet, mellom disse nivåene og ikke minst i forhold til næringslivet, som er den instansen som til syvende og sist driver den konkrete handelsvirksomheten. Det er krevende å arbeide med u-landsimport, og skal man få til resultater, er det nødvendig med en større grad av samordning av innsatsen.

Når det gjelder myndighetsplanet, er importen fra utviklingsland i stor grad avhengig av norsk handelspolitikk overfor u-land, spesielt på landbrukssektoren. Ikke-tollmessige handelshindringer utgjør en betydelig praktisk begrensning for importen. Det bør derfor arbeides videre med nedbygging av handelshindre. Videre bør NORAD ta initiativ for å gjøre enkelte norske statlige finansielle virkemidler for implementering av prosjekter i u-land med vanskelige rammevilkår (for eksempel garantiordningen for utviklingsland) mer operative.

Også på organisasjonsnivået anbefales en bedre koordinering av virksomheten. En rekke organisasjoner mottar støtte fra NORAD for å fremme handel med utviklingsland (HSH, FFU, Max Havelaar, NHO-bi), men med noen unntak synes det å være liten samordning av deres virksomhet. Dette kan lett føre til fragmentering av innsatsen og unødig dobbeltarbeid.

På nivået mellom myndigheter og organisasjoner synes er det rom for bedre samvirke, for eksempel når det gjelder rapporterings- og tilbakemeldingsrutiner.

Med sikte på en bedre koordinering av arbeidet med u-landsimport anbefales det at NORAD arrangerer en praktisk workshop for å diskutere strategiske veivalg, struktur og arbeidsmetoder. Workshopen bør ha deltagelse fra handelspolitiske og bistandspolitiske myndigheter, aktuelle finansinstitusjoner, organisasjoner og bedrifter. De enkelte aktørene bør fremlegge sine strategier for virksomheten og konkret informasjon om resultatene av arbeidet så langt. Dette vil sammen med workshopen gi NORAD et bedre grunnlag for utarbeidelse av nye strategier for sin støtte til u-landsimport.

NORAD bør også, for eksempel ved en studie, vurdere mulighetene for ytterligere å styrke arbeidet med MUL-import ved samordning med andre land og internasjonale organisasjoner som arbeider for økt import fra utviklingsland.

## Vedlegg A: Terms of Reference

### Terms of Reference

#### Organisasjonsgjennomgang av Forum for Utviklingshandel (FFU)

##### 1. Bakgrunn

Forum for Utviklingshandel er en allianse innen varehandel i Norge. Forumet representerer ca 85 % av det norske dagligvaremarkedet med videre forgreninger i Norden. Initiativet til forumet bygger på den erfaring og kompetanse som det tidligere Dagligvarehandelens u-landsutvalg (DU) har opparbeidet gjennom flere års utvikling av ny vareimport fra land i sør. FFU ønsker å være en pådriver for at det blir gitt assistanse til produsenter i Sør gjennom veiledning, organisering, produktutvikling, opplæring med videre.. FFU arbeider for å forbedre rammebetingelsene og framtidsmulighetene for import fra utviklingsland til Norge, ved å gjøre varene kommersielt tilgjengelig i dagligvarehandelen. Forumet arbeider for å forbedre u-landsvareneenes omdømme i det norske markedet, og er et informasjons- og kontaktpunkt mellom nord og sør.

Det ble inngått avtale mellom Forum for utviklingshandel (FFU) og Norad juni 2002.

Det overordnede målet for tiltaket er at en gjennom bedrifter oppnår ny, reel import av foredlede dagligvarer fra Sør. Det er samtidig et mål at eksisterende importlinjer videreutvikles. Avtaleperioden utløper 31.12 05. Norad har brukt FFU som kanal for støtte til salg og markedsføring av dagligvarer fra utviklingsland gjennom utvalgte kjedebutikker.

FFU har søkt om videreføring av avtalen med Norad. Som en del av Norads vurderingsgrunnlaget bør det imidlertid foretas en organisasjonsgjennomgang av FFU. Gjennomgangen vil også være del av Norads iverksettelse av systematisk bruk av organisasjonsgjennomganger i arbeidet med aktører i det sivile samfunn. Formålet er å sikre en høy kvalitet på bistand og øke fokuset på resultater.

##### 2. Mål med gjennomgangen.

Målet med gjennomgangen er å foreta en vurdering av FFUs kompetanse, kapasitet og oppnådde resultater hovedsakelig "output" og "outcome" i samarbeidsperioden som et viktig innspill til Norads behandling av ny søknad.

##### 3. Arbeidsbeskrivelse

Oppdraget skal inneholde, men ikke nødvendigvis begrenses til, følgende oppgaver:

- Gjennomgå alle sentrale sider ved FFUs virksomhet og aspekter som har betydning for framtidig drift og bærekraft. Dette innebærer organisasjonens verdibasis, strategier, oppgaver, kompetanse, kapasitet, administrative systemer (bemanning, krav til ledelse og styre) og organisasjonskultur.
- Vurdere oppnådde resultater (output/outcome) slik de er uttrykt i samarbeidsavtalen med Norad.

- Kartlegge om organisasjonens rapportering til Norad avspeiler virkeligheten i felt og derfor gir Norad tilstrekkelig grunnlag for å vurdere videre støtte
- Det skal legges vekt på kvalitet og relevans i mål- og planleggingsdokumenter, realisme mellom overordnede mål og tilgjengelige ressurser, geografisk spredning av arbeidet og tematisk ”spissing” i forhold til innsatsområder.
- Vurdere organisasjonens kompetanse når det gjelder å utvikle og anvende nye metoder og systemer for dokumentasjon av resultater av Norad finansiert bistand
- Organisasjonens kapasitet til å samordne med private og offentlige bistandsaktører (herunder Initiativ for etisk handel, HSH, Max Havelaar), endringsvilje, kommunikasjonsarbeid i forhold til opinion, læring- og overføringsverdi til relevante partnere.
- Økonomiske forhold -kartlegge dagens og framtidig økonomisk situasjon med sikte på selvfinansiering. Vurdere pålitelighet og relevans i organisasjonens system for ledelse og økonomistyring.
- Vurdere FFUs markedsføringsstrategi med hensyn til salg av u-landsprodukter, og gi forslag til markedsundersøkelser og profilering.

#### **4. Metode**

Oppdraget skal utføres som en deskstudie samt intervju av relevante aktører.

#### **5. Rapportering**

På bakgrunn av analysen skal det gis anbefalinger om hvilket engasjement Norad bør ha i den videre finansiering av virksomheten samt gi Forum for utviklingshandel et godt grunnlag for å videreutvikle eget arbeid. Rapporten skrives på norsk.

Oppdraget skal gjennomføres innen en tidsramme på 60 timer og inkluderer rapportskrivning og møte med Norad (avrapping).

## Terms of Reference

### Organisasjonsgjennomgang av *Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon, HSH*

#### Bakgrunn

*”Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon, HSH, er hovedorganisasjonen for handel og tjenesteytendenæring i Norge. Organisasjonen ivaretar tjenesteytende virksomheters interesser og tilbyr tjenester som gjør det lettere å være arbeidsgiver og drive virksomhet. HSH har mer enn 10.000 medlemsvirksomheter innen handel, service, helse, omsorg, utdanning, kultur og frivillighet.”*

HSH har de siste 2 år, med støtte fra Norad, drevet et handelsfremmende program. Det overordnede målet for programmet er å til rette legge for økt handel fra utviklingsland, blant annet ved å dyktiggjøre utvalgte nøkkelaktører i utviklingslandene.

HSH vurderer sitt handelsfremmende program som vellykket. De mener imidlertid at arbeidet er tidkrevende, og at en må arbeide med et landsiktig perspektiv. På bakgrunn av de erfaringer HSH har høstet, ønsker de å videreutvikle og utdype den handelsfremmende virksomheten, i nært samarbeid med NHO, Utenriksdepartementet og Norad. For perioden 2006-2010 søker HSH om NOK 20 millioner i støtte.

Med tanke på en eventuell videreføring og oppskalering av samarbeidet med HSH, bør det foretas en organisasjonsgjennomgang. Gjennomgangen vil være del av Norads iverksettelse av systematisk bruk av organisasjonsgjennomganger i arbeidet med aktører i det sivile samfunn. Formålet er å sikre en høy kvalitet på bistand og øke fokuset på resultater.

#### **1. Mål med gjennomgangen**

Målet med gjennomgangen er å foreta en vurdering av HSHs kompetanse, kapasitet og oppnådde resultater, hovedsakelig ”output” og ”outcome” i samarbeidsperioden som et viktig innspill til Norads behandling av ny søknad for perioden 2006-2010.

#### **2. Arbeidsbeskrivelse**

Oppdraget skal inneholde, men ikke nødvendigvis begrenses til følgende oppgaver:

- Gjennomgå alle sentrale sider ved HSHs virksomhet og aspekter som har betydning for framtidig drift og bærekraft. Dette innebærer organisasjonens verdibasis, strategier, oppgaver, kompetanse, kapasitet, administrative systemer (bemanning, krav til ledelse og styre) og organisasjonskultur.
- Vurdere oppnådde resultat (output/outcome) slik de er uttrykt i avtalen med Norad.
- Kartlegge om organisasjonens rapportering til Norad avspeiler virkeligheten i felt og derfor gir Norad tilstrekkelig grunnlag for å vurdere videre støtte
- Det skal legges vekt på kvalitet og relevans i mål- og planleggingsdokumenter, realisme mellom overordnede mål og tilgjengelige ressurser, spredning av arbeidet og tematisk ”spissing” i forhold til innsatsområder.



- Vurdere organisasjonens kompetanse når det gjelder å utvikle og anvende nye metoder og systemer for dokumentasjon av resultater av Norad finansiert bistand
- Organisasjonens kapasitet til å samordne med private og offentlige bistandsaktører (herunder spesielt Forum for utviklingshandel og Max Havelaar), endringsvilje, kommunikasjonsarbeid i forhold til opinion, læring- og overføringsverdi til relevante partnere.
- Økonomiske forhold - kartlegge dagens og framtidig økonomisk situasjon med sikte på selvfinansiering. Vurdere pålitelighet og relevans i organisasjonens system for ledelse og økonomistyring.
- Vurdere den kommersielle effekten av HSHs virksomhet. Dokumentere hvorvidt organisasjonen har bidratt til legge til rette for økt import og salg u-landsprodukter i medlemsbedriftenes butikker.

### **3. Metode**

Oppdraget skal utføres som en deskstudie samt intervju av relevante aktører.

### **4. Rapportering**

På bakgrunn av analysen skal det gis anbefalinger om hvilket engasjement Norad bør ha i den videre finansiering av virksomheten samt gi HSHs et godt grunnlag for å videreutvikle eget utviklingsarbeid. Rapporten skrives på norsk.

Oppdraget skal gjennomføres innen en tidsramme på 60 timer og inkluderer rapportskrivning og møte med Norad (avrapping).

## Terms of Reference

### Organisasjonsgjennomgang av Initiativ for etisk handel - IEH

#### 5. Bakgrunn

Initiativ for etisk handel (IEH) er formaliseringen av et samarbeid mellom norske organisasjoner og bedrifter som arbeider for å fremme handel som sikrer menneskerettigheter, utvikling og miljø. IEH ble stiftet 27.11.2000 av Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon, Coop Norge, Kirkens Nødhjelp og Landsorganisasjonen i Norge. IEH bistår medlemmene med praktiske utfordringer knyttet til etisk handel. Dette gjøres gjennom nettverksbygging, opplæring, kursing og kompetansebygging, utvikling av verktøy, bedriftsspesifikk rådgivning og utarbeidelse av landstudier.

Ved utgangen av 2004 var 27 bedrifter og 8 organisasjoner medlemmer i IEH. IEHs virksomhet er delvis finansiert ved medlemskontingenter, delvis med støtte fra Norad.

IEH har vært støttet av Norad siden 3. mars 2003 og samarbeidsavtalen gjelder ut 2005. Driftsmidler i denne perioden beløper seg til NOK 2.3 mill. IEH har sendt inn en foreløpig søknad for perioden 2006-09 med et budsjett på 800 000 pr år.

Som en del av vurderingsgrunnet for et videre samarbeid med IEH, bør det foretas en organisasjonsgjennomgang. Gjennomgangen vil også være del av Norads iverksettelse av systematisk bruk av organisasjonsgjennomganger i arbeidet med aktører i det sivile samfunn. Formålet er å sikre en høy kvalitet på bistand og øke fokuset på resultater.

#### 6. Mål med gjennomgangen

Målet med gjennomgangen er å foreta en vurdering av IEHs kompetanse, kapasitet og oppnådde resultater, hovedsakelig ”output” og ”outcome” i samarbeidsperioden som et viktig innspill til Norads behandling av ny søknad for perioden 2006-09.

#### 7. Arbeidsbeskrivelse

Oppdraget skal inneholde, men ikke nødvendigvis begrenses til følgende oppgaver:

- Gjennomgå alle sentrale sider ved IEHs virksomhet og aspekter som har betydning for framtidig drift og bærekraft. Dette innebærer organisasjonens verdibasis, oppgaver, kompetanse, kapasitet, administrative systemer (bemanning, krav til ledelse og styre) og organisasjonskultur.
- Vurdere oppnådde resultat (output/outcome) slik de er uttrykt i avtalen med Norad.
- Kartlegge om organisasjonens rapportering til Norad avspeiler virkeligheten i felt og derfor gir Norad tilstrekkelig grunnlag for å vurdere videre støtte
- Det skal legges vekt på kvalitet og relevans i mål- og planleggingsdokumenter, realisme mellom overordnede mål og tilgjengelige ressurser, strategier, spredning av arbeidet og tematisk ”spissing” i forhold til innsatsområder.
- Vurdere organisasjonens kompetanse når det gjelder å utvikle og anvende nye metoder og systemer for dokumentasjon av resultater av Norad finansiert bistand

- Organisasjonens kapasitet til å samordne med private og offentlige bistandsaktører (herunder spesielt Forum for utviklingshandel, Max Havelaar og HSH), endringsvilje, kommunikasjonsarbeid i forhold til opinion, læring- og overføringsverdi til relevante partnere.
- Økonomiske forhold - kartlegge dagens og framtidig økonomisk situasjon med sikte på selvfinansiering. Vurdere pålitelighet og relevans i organisasjonens system for ledelse og økonomistyring.
- Vurdere hvorvidt potensialet for samarbeid med lignende aktører internasjonalt er fullt ut utnyttet.
- Vurdere om organisasjonen har kapasitet eller anledning til å avdekke kritikkverdige forhold hos medlemsorganisasjonenes leverandører i utviklingslandene, og i så fall om de har kapasitet til å veilede i produksjonsprosessen.

#### 8. Metode

Oppdraget skal utføres som en deskstudie samt intervju av relevante aktører.

#### 9. Rapportering

På bakgrunn av analysen skal det gis anbefalinger om hvilket engasjement Norad bør ha i den videre finansiering av virksomheten samt gi IEH et godt grunnlag for å videreutvikle eget utviklingsarbeid. Rapporten skrives på norsk.

Oppdraget skal gjennomføres innen en tidsramme på 60 timer og inkluderer rapportskrivning og møte med Norad (avrapporering).

## Vedlegg B: Liste over intervjuer

### Norad

Sveinung Fjose

### FFU

Steinar Kringlebotten

Styreleder FFU, Adm. dir. Norges  
Colonialgrossisters Forbund

Tore Jørgensen

Daglig leder

### HSH

Vibeke Hammer Madsen

Adm. dir.

Thomas Angell

Direktør

Ellen D. Gjeruldsen

Leder importkontoret

### IEH

Gunstein Instefjord

Styreleder

Leif Iversen

Daglig leder

Kristin Holter

Informasjonsrådgiver

Gunelie Winum

Prosjektleder

### NHO

Tori Nettelhorst Tveit

Direktør

Niels Chr. Nøkleby

Programdirektør

Inger Østby

Seniorrådgiver

Bjørn Frode Østern

Ambassadør (pensj.), rådgiver

### Bedrifter:

Confecta AS

Trond Wurschmidt, Adm.dir.

Coop Norge:

Marit Bjerkås; Varesikringssjef

Coop Norge:

Knut Lutnæs, Miljøsjeff Varesikring

IKEA

Christen Røhnebæk, Miljø- og  
samfunnsansvarlig

Max Havelaar Norge

Ragnhild Hammer, daglig leder

NB-Partner AS

Jan Hegsvold, Partner

Nidar

Eirik Gjertsen, Innkjøpsdirektør

PEHAN Produkter

Petter Hannevik, Daglig leder

Smart Club

Camilla With Bjørnqvist, Daglig leder  
Hjemmeinnredningsartikler

**Andre:**

CBI (Centre for the promotion of Imports from developing countries)	Hugo Verhoeven		
Konsulent, matvaresikkerhet	Atle	Ørbeck	Sørheim



## Vedlegg C: Benyttede dokumenter

Arne Melchior, NUPI (2005)	”The future of Norway’s GSP system”
FFU	Diverse informasjon fra FFU vedr. virksomheten
Finansdepartementet	St.prp. nr. 1 Skatte-, avgifts- og tollvedtak
Hamrin, Margaretha G.( 2005)	Evaluering av merkevareordningen Max Havelaar Norge
HSH	Diverse dokumentasjon fra HSH vedr. importkontorets virksomhet
IEH	Diverse dokumentasjon fra IEH vedr. virksomheten
Norad	Avtaler med FFU, HSH og IEH, samt årlige rapporter fra de samme organisasjonene
Norad/SIDA (2004)	Development of trade in Africa
Nordic Consulting Group (juli 2005)	Review of Norwegian Private Sector Development Instruments
Scanteam (2005)	Import fra utviklingsland til Norge
Statens landbruksforvaltning	Utviklingen i handelen av landbruksvarer 2002-2004

### Benyttede websider:

IEH:	<a href="http://www.etiskhandel.no">http://www.etiskhandel.no</a>
FLO:	<a href="http://www.fairtrade.org">http://www.fairtrade.org</a>
FFU:	<a href="http://www.ffuhandel.no">http://www.ffuhandel.no</a>
HSH:	<a href="http://www.hsh-org.no">http://www.hsh-org.no</a>
Max Havelaar Norge:	<a href="http://www.maxhavelaar.no">http://www.maxhavelaar.no</a>
SLF:	<a href="http://www.slf.dep.no">http://www.slf.dep.no</a>
Statistisk Sentralbyrå:	<a href="http://www.ssb.no/">http://www.ssb.no/</a>