

Eksportresultat og Norges anseelse

# Kort gevinst på å godta bestikkelser

Av ambassadør A. Smith-Meyer, Oslo

1988 Programmet i NRK-TV om emnet eksport, bestikkelser og Norges anseelse 11/2 virket noe ensrettet - både styrt og debattert. Panelets majoritet ga uttrykk for å godta nødvendigheten av at norske eksportører, av kommersielle og andre grunner, må finne seg i bestikkelser under sine forhandlinger med visse utenlandske importører. Seerne fikk høre sannferdige erfaringer i så måte, riktignok fortalt med en humoristisk sleng som avdempet noe av alvorret i denne unorske praksis. Men tonen la allikevel diskusjonen til rette for et «ja» til bestikkelser for å sikre en handel og norske arbeidsplasser.

Det hele var en noe lettvektig forestilling som manglet alternativer. Således kom muligheter for å oppnå et tilfredsstillende eksportresultat uten bestikkelser, ikke frem i det hele tatt. Bare et par i panelet hevdet betydningen av og verdien i å holde en ren, klar linje.

Det ekstremt teoretiske eksempel som ble presentert om en kraftverkskontrakt til 2 milliarder kroner og hvor 500 norske arbeidsplasser sto i fare mot en bestikkelse/gave/provisjon til et beløp US \$ 1 mill., var det forståelig vanskelig å motstå. Bestikkelsen ble da også under visse forsikringer godkjent av skattedirektøren som en fradragspost, og vel også av de fleste som så programmet.

Det seriøse innlegg med et større vid-syn uteble, selv om det ble gjort spede forsøk på å komme til orde med argumenter som burde bringe debatten over på en mer balansert plattform, og dekke norsk eksportpraksis uten bestikkelser over lang sikt, dens moral og ikke minst norsk anseelse i utlandet generelt.

Under 40 års utenriktjeneste hvor mine oppgaver vesentlig var knyttet til utenriksøkonomi, eksport, industrisamarbeide og skipsfartstjenester i Det fjerne østen, Europa og Latin-Amerika, kom spørsmålet om bestikkelser naturlig nok på bane fra tid til annen i samtaler og diskusjoner. Man nådde sjelden eller aldri bunnen av problemet. Det stoppet som regel med småfunksjonæ-

ren som ble gitt ekstra for å oppnå bedre gli i det stedlige byråkrati. I utviklingsland har disse en så lav lønn at man har lett for å overse «forbrytelsen».

Naturligvis finner større bestikkelser sted. Men å skaffe beviser eller sikre sannferdige opplysninger som stadfester dette, er nærmest en umulighet. De tilfeller som ser dagens lys resulterer i at de involverte i norske øyne blir hengt ut til spott og spe. I det lokale miljø i utlandet blir de gjerne latterliggjort fordi de har opptrådt så klosset at bestikkelsen ble oppdaget. Det er den generelle oppfatning.

De fleste utviklingsland har streng lovhjæmmel om straff mot bestikkelser. Ikke en valgkamp finner sted uten en bærende programpost for motarbeidelse av dette uvesen. Hva som så kan finne sted i praksis etter valget er en annen sak.

Men norske eksportører bør ikke hoppe på denne karusell så lettvint som TV-programmet ga inntrykk av. Vi er kanskje ikke kjent for å være verdens beste forhandlere, men det sterkeste kort i vårt konkurranseforhold i utlandet er, om man vil tro det eller ei, et renommé for troverdighet og renslighet i finansiering, punktlig varelevering og etterservice og en teknologisk standard fullt på høyde med de fleste multinasjonale selskaper. Denne linje bør fortsette. Den skaper respekt som ikke innbyr til ouverture om bestikkelse. Er det seriøse motparter innen industri og handel, vet de vel at det ikke er av bestikkelser han/hun over tid tjener penger. Det er varen og tjenestens kvalitet som gjør ham rik, og styrker hans anseelse ute og hjemme.

Skulle norske eksportører innføre den praksis å godta bestikkelser som et nødvendig onde, vil det bli med en kort gevinst. På lang sikt vil det sterkt skade Norges økonomiske og industrielle omdømme, og senke dette til et nivå som ikke bare er norsk karakter uverdigg, men som det blir nesten umulig å rette opp.