

# Tommestok og tryllestav

- Målestokke for udvikling
- Privatsektoren som vidundermiddel?

D E N N Y V E R D E N  
TIDSSKRIFT FOR INTERNATIONALE STUDIER

# Katalysatorer og forbindelser

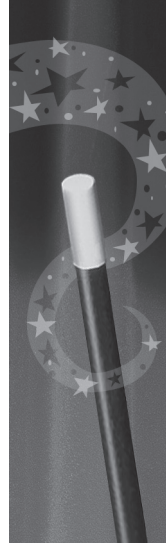
## Gode uformelle institutioner og den globale økonomi i fattige lande<sup>1</sup>

### Indledning

Det er nu almindeligt anerkendt, at institutioner er vigtige for vækst og udvikling. Forskningen vedrørende institutioner er eksploderet i de senere år, og resultaterne peger alle på, at lande, som har 'gode' institutioner, er tilbøjelige til at klare sig bedre på en række indikatorer for udvikling. Hovedparten af denne forskning har dog fokuseret på meget formelle institutioner: kvaliteten af bureaukratiet, retssystemet og beskyttelsen af ejendomsretten samt demokrati. Derudover er størstedelen af forskningen baseret på det nationale niveau, fordi det er her, der er data til rådighed. Disse studier fanger imidlertid ikke alle de centrale måder, hvorpå institutioner hjælper med til at skabe frugtbare investeringer i Verdens fattige lande.

I denne artikel kommer jeg ind på en anden slags institution: De uformelle institutioner, som virker som katalysatorer for den private sektor; institutioner, som forbinder virksomheder med staten og forskellige slags virksomheder med hinanden og muliggør, at der kan finde læring sted. Disse institutioner kan have et sprogligt eller etnisk særkende, være old boys-netværk, eller omhyggeligt opbyggede politiske alliancer. Jeg argumenterer i artiklen for, at disse mindre formelle institutioner kan være lige så vigtige for vores forståelse af mulighederne for frugtbare investeringer, gode jobs og global konkurrenceevne i fattige lande som de mere formelle institutioner.

En katalysator er en slags gnist, som antænder en ild. Katalysatorer kan levere ideen til et produkt, en produktionsproces eller en ny form for organisering. De er ansvarlige for ahaoplevelsen, hvor en entreprenør tænker: "Det er en god ide, og den kan jeg løbe med." En katalysator er en formidler af forandring. I den private sektor kan en katalysator facilitere en ny løsning på investerings- eller produktivitetsproblemer, eller de kan lede opmærksomheden hen på en ny idé eller et nyt produkt.



Jeg fokuserer på tre slags mere eller mindre uformelle 'forbindelser' som kan virke som katalysatorer, eller som kan hjælpe spillere i den private sektor med at lære, hvordan man kan løse problemer såvel i forbindelse med markedet som med staten: ved hjælp af kæder, netværk og koalitioner. Artiklens næste afsnit gennemgår kort den rolle, som især uformelle institutioner spiller for udvikling. I det følgende afsnit introducerer jeg kort tre uformelle institutioner, og i resten af artiklen giver jeg eksempler og diskuterer deres styrker og svagheder.

## Institutioner og udvikling

Institutioner er med Douglass Norths (1990: 2) velkendte beskrivelse "begrænsninger der er udtænkt af mennesker, og som udformer menneskelig interaktion". De kommer til udtryk i både formelle og uformelle regler, normer og adfærdsmønstre, der fungerer som guide for folks valg. North skelnede mellem institutioner og organisationer, som han så som "grupper af enkeltpersoner, der er bundet af et eller andet fælles formål med henblik på at opnå nogle mål" (North 1990: 5). I praksis lapper de to begreber dog meget ind over hinanden. Sociologer, som fokuserer på politiske institutioner, er almindeligvis tilbøjelige til at bruge formelle organisationer i deres analyser: politiske partier, regimer, bureaukратиets kapacitet, samtidig med at de også bruger de regler, som styrer disse institutioner: stemmeregler, forfatninger, partisystem osv.

Politologer er for nylig begyndt at opbygge et grundlag for analyse af de uformelle institutioner, defineret som "normalt uskrevne regler, som samfundet deler, og som skabes, kommunikeres og gennemføres uden for de officielt sanktionerede kanaler" (Helmke & Levitsky 2004, 727). Norths definition af institutioner har altid indbefattet mindre formelle "spilregler", som begrænser og tilskynder til en adfærd hos enkeltpersoner og organisationer. For eksempel lagde han, i sin fremhævnin g af institutioner, som gjorde producenter i stand til at holde transaktionsomkostningerne nede, vægt på både formelle og uformelle "friktioner", der kunne forhindre udbud og efterspørgsel i at fungere glat. I en markedsudveksling løber der omkostninger på, som f.eks. søgeomkostninger: Den tid det kræver at indsamle informationer om kvaliteten af det produkt som tilbydes, og sælgers eller købers troværdighed; forhandlingsomkostninger: forsikring mod risici, eksplicitte gebyrer som kan komme på tale og håndhævelsesomkostninger, hvis det er nødvendigt til at sikre, at den anden part lever op til handelen (North 1990).

## Katalysatorer og forbindelser: tre 'uformelle' institutioner

Det er mere end femten år siden, jeg første gang blev interesseret i spørgsmålet om uformelle institutioner og den private sektor, da jeg hørte om

en industriel succeshistorie blandt de indfødte i Østnigeria, som bestemt ikke kunne forklares ved 'god regeringsførelse' eller 'gode statsinstitutioner'. En gruppe nigerianske handlende i Biafra bevægede sig hurtigt fra at drive handel over i fremstillingsvirksomhed med brug af teknologi og teknisk assistance fra deres asiatiske leverandører. Det var klart for mig, at selv i et ret ugæstfrit miljø kunne iværksættere, som næsten ingen toldbeskyttelse fik, være konkurrencedygtige og fremstille produkter, som nigerianere og andre vestafrikanere gerne ville købe, hvis bare de kunne løse vidensproblemet. De vidste, hvad de skulle producere, og hvordan det skulle markedsføres, men de vidste ikke, *hvordan* de skulle producere det. Dette problem blev løst gennem deres asiatiske forbindelser, forbindelser som også fungerede som katalysatorer.

Et eksempel fra Mauritius, en lille ø i det Indiske Ocean, der vandt ry som en succeshistorie for sin hurtige industrialisering, peger også i retning af uformelle institutioner. Mauritierne begyndte deres eksportorienterede tekstilindustri lige efter uafhængigheden. De første investorer i den nye eksport-produktionszone-ordning var hovedsageligt fra Hong Kong og Taiwan, men kontakterne mellem disse investorer og dem på Mauritius blev fremmet af et stærkt fællesskab blandt kinesere, som havde slået sig ned på Mauritius. Forbindelser mellem mauritiske iværksættere og iværksættere i udlandet var med til at løse nogle problemer. Men derudover bidrog tre andre ting til, at man fik løst nogle problemer. For det første at de mauritiske kinesere arbejdede tæt sammen med regeringen i fælles bestræbelser på at fremme en eksportorienteret industrialisering udenlands. For det andet var virksomhedssammenslutningerne og staten i Mauritius tæt forbundne, på en måde som man ikke fandt i tilfældet med de nigerianske iværksættere, og endelig var de mauritiske firmaer en del af en global forsyningskæde.

Disse to eksempler peger på vigtigheden af tre slags uformelle 'forbindelser': netværk, kæder og koalitioner.

- *Virksomhedsnetværk*. Netværk er en forbindelsesform, der kan beskrives som et flertrådet 'net', hvor hver tråd er en formel eller uformel forbindelse mellem enkeltpersoner eller organisationer. Et andet centralt begreb i netværksanalysen er formidleren: Folk eller organisationer, som danner bindeled mellem netværk, og muliggør, at ideer og ressourcer flyder mellem netværkene. Man kan tænke på dem som en slags *venture*-kapitaludbydere dvs. typiske mæglere på nye områder.
- *Globale værdikæder*. Jeg bruger 'kæder' som forkortelse for 'globale værdikæder', som forbinder spredte produktionssteder med forbrugssteder. Kæder er en speciel form for netværk, som indebærer vertikale og lineære forbindelser. Gary Gereffi (1999: 1) definerer vare/værdikæder bredt som "hele rækken af aktiviteter fra design, produktion og markedsføring af et produkt". En global kæde indebærer en bilateral, regional og tværregional placering af disse aktiviteter, hvoraf mange

vil være underentrepriser og endda under-underentrepriser til den, der oprindeligt startede kæden. Kæder er institutioner, i og med at de er struktureret af regelsæt, både formelle og uformelle. Medens forskning i globale værdikæder ofte understreger, at de tildels er bundet sammen af en søgen efter det sted, hvor produktionsomkostningerne er billigst, fremhæver forskning i virksomhedsnetværk andre grunde til forbindelsen: kalkuleret tillid, forpligtelse og gensidighed.

- *Vækstkoalitioner.* En koalition er en (midlertidig) alliance blandt aktører, for eksempel virksomheder eller virksomhedssammenslutninger, dannet med et bestemt formål, for eksempel at muliggøre at en lovgivning bliver vedtaget, eller at en regulering ændres. De kan skubbe på ændringer i politik, eller de kan være med til at sikre, at politikker fortsættes. En koalition er en uformel organisation, som kan være styret af formelle eller uformelle regler. En vækstkoalition er en speciel slags koalition. Den binder aktører i den private sektor og regeringen sammen i et aktivt samarbejde mod et mål om politikker, som begge parter forventer vil give investeringer, stigninger i produktiviteten og konkurrencedygtighed samt bedre beskæftigelse (Bräutigam, Rakner, og Taylor 2002).

Hvordan arbejder disse uformelle forbindelser egentlig, og hvorfor er de vigtige for vores forståelse af muligheder og begrænsninger for den private sektor i fattige lande? I de følgende tre afsnit diskuterer jeg eksempler på disse forbindelser og viser, hvordan de har virket som katalysatorer, reduceret transaktionsomkostninger og på anden måde muliggjort en stigning i investeringer og beskæftigelse, som ellers ikke ville have fundet sted.

## Etniske virksomhedsnetværk

Etniske virksomhedsnetværk består af de professionelle og sociale relationer mellem iværksættere, som har en særlig fælles etnisk eller kulturel baggrund. Disse relationer findes i mindst tre separate former: Familiebånd, som binder dele af en stor familievirksomhed sammen, sociale bånd, som dannes gennem fælles sociale historier, og professionelle bånd baseret på forbindelser knyttet gennem gentagne virksomhedstransaktioner. Disse tre kategorier spænder fra det uformelle til det formelle og lapper ofte over hinanden. Selve netværkene er vævet sammen med tråde af informationer, fælles kontakter, sommetider finansiering og en grad af tillid. Der er et vigtigt element af eksklusion i begrebet netværk, sammenfattet i termen old boys-netværk.

Asien har en lang historie med kinesiske og indiske virksomhedsnetværk, der strækker sig over hele regionen. Disse transnationale diaspora-netværk har været genstand for mange studier, og mange har bemærket deres evne til at bistå de enkelte medlemmer med at komme ind på de globale markeder og med at ekspandere ind i nye territorier. Vi har også

informationer om etniske virksomhedsnetværk i fattige lande i Afrika, hvor mange af de indfødte iværksættere fra lande i Afrika syd for Sahara tilhørte veletablerede virksomhedsnetværk. Hausa-og igbo-stammernes handelsnetværk er legendariske, ligesom 'Mercedes mama'erne', markedskvinderne i Vestafrika, som flyver til og fra Europa med deres handelsvarer i store bylter. Imidlertid viser forskning i indfødte virksomhedsnetværk i Afrika syd for Sahara, at det er mindre sandsynligt, at de i forhold til europæiske og asiatiske netværk (i Afrika) skaffer den slags forbindelser – kredit, information og eksempler – som kan sætte en iværksætter i gang med en globalt konkurrencedygtig produktion (se f.eks. (McCormick 1999; Barr 2000)).

Hvorfor det? Mange virksomheder i Afrika syd for Sahara forbliver i den uformelle sektor, og det kunne forklare nogle begrænsninger for indfødte netværk. Forskere mener også, at indfødte afrikanske virksomhedsnetværk er opdelt efter etnicitet og socioøkonomisk status. Det ser også ud til, at det er mindre sandsynligt, at afrikanske virksomheder har forbindelse til andre grupper uden for regionen, som bidrager med modeller, ideer og ressourcer.

Fafchamps (2000) fandt i Kenya og Zimbabwe, at kun europæiske og asiatiske netværk tilbød deres medlemmer en betydelig fortrinsadgang til leverandørkredit, primært fordi ikke-indfødte grupper havde adgang til informationer om, hvor pålidelige andre i deres netværk var, men ikke om dem udenfor. Meaghers (2005) forskning hævder, at økonomiske resultater i den uformelle sektors netværk påvirkes af det "specifikke institutionelle indhold" i et netværk, "og af karakteren af båndene til det bredere samfund og staten." Mit eget arbejde i Nigeria viste, at etniske virksomhedsnetværk leverede ideer og informationer i langt højere grad end de leverede kapital og kredit, skønt der fandtes uformelle *venture*-kapital-institutioner blandt igbo'erne, og disse var væsentlige for nogle iværksætter-opstarter (Bräutigam 1997). De bånd, som gjorde det muligt for disse netværksdeltagere at komme videre over i fremstillingsvirksomhed, var dem, som blev knyttet gennem forbindelserne til udenlandske virksomhedsnetværk – forbindelser som disse iværksættere var i stand til at få adgang til gennem deres egne handelskontakter.

## Globale værdikæder

Globale kæder er mere formelle end virksomhedsnetværk. Det gælder specielt for de højere niveauer i kæden: Den faktiske underentreprise eller under-underentreprise kan være mindre formel. Det som imidlertid er helt uformelt i dette tilfælde, er de utilsigtede konsekvenser af disse kæder, når de fungerer som katalysatorer for lokale virksomheder. Vi kan dog se særlige mønstre i spredningen af ideer, og regelmæssigheder i den måde, hvorpå værdikæder bliver flossede i enderne, når lokale

virksomheder, som kan blive konkurrenter til de oprindelige firmaer, tages med ind.

To modsatrettede eksempler illustrerer potentialer og problemer i den globale værdikæde for tøj. Bangladesh er en succeshistorie om lokale firmaer, der lærer, hvordan man eksporterer gennem forbindelserne til transnationale selskaber. I Sydafrika fortsatte centrene for en global tøj-kæde med at fokusere på hjemmemarkedet, med færre forbindelser til den globale økonomi og langt mindre afsmittende effekt, når det drejer sig om at klare de forhindringer, der stod i vejen for at komme ind i den globale økonomi.

I eksemplet fra Bangladesh var katalysatoren Daewoo, et stort koreansk konglomerat med interesser inden for mange sektorer.<sup>2</sup> Sidst i 1970'erne begyndte Daewoos tøjdivision at søge efter steder i udlandet, hvor den kunne producere tøj, hvilket ville gøre det muligt for firmaet at undgå de tøjkvoter, som var blevet indført af Europa og USA. Bangladesh var på det tidspunkt et kvotefrit land. Noorul Quadar, en tidligere regeringsembedsmand med gode forbindelser, gik ind i en *joint venture*-kontrakt med Daewoo om produktion af skjorter. Daewoo uddannede 130 arbejdere i Korea, og det nye selskab, Desh, betalte Daewoo kommission af salg og royalties til gengæld for teknologi. Desh producerede skjorter til eksport, og i løbet af få år havde denne idé bredt sig i den private sektor i Bangladesh. Det er bemærkelsesværdigt, at ud af de 130 arbejdere, som blev uddannet i Korea, etablerede 115 egne tøjeksportfirmaer, og i 2004 var anslået 1,6-3 millioner mennesker i Bangladesh beskæftiget i næsten 10.000 fabrikker, store som små.

Den koreanske side af den globale værdikæde delte ud af mange af de informationer, som findes om, hvordan man får succes i den globale økonomi. Daewoo lærte Desh, hvordan man på en teknisk vanskelig, men nyttig, måde klarer eksportfinansieringen under en stram valutakontrol. De satte Desh i stand til at bruge et frilagersystem til toldfri import af stof og andre ting til produktionen af eksportvarer, og de rådgav regeringen i effektiv ledelse af systemet. I løbet af fem år producerede 700 bangladeshiske firmaer skjorter og andre tekstilvarer til eksport i Europa og Nordamerika.

I modsætning hertil fortæller Gillian Harts casestudie af taiwansk netværk i en gruppe af tøjproducenter i KwaZulu-Natal i Sydafrika om en række investeringer, som ikke blev til en eksportkatalysator (Hart 2002). Flytningen af dele af en global tøj-værdikæde til KwaZulu-Natal blev først udtænkt af en Hong Kong-industrimand, som havde slået sig ned der. Lokale regeringseksperter blev opmærksomme på det og arbejdede på at tiltrække flere investorer fra Asien. Omkring 1984, på det tidspunkt hvor eksporten fra Bangladesh til USA og Europa steg med raket fart, rejste bureaukrater fra byen Newcastle i Sydafrika til Taiwan og Hong Kong til

et seminar, hvor man fortalte de kinesiske investorer om det attraktive ved deres region. 59 taiwanske firmaer endte med at foretage investeringer i Newcastle og andre godkendte regioner, som hovedsageligt producerede strikvarer til det sydafrikanske marked. Nogle forsøgte at eksportere, men blev mødt af vanskeligheder, fordi hyppige strejker organiseret af en mobiliseret arbejdskraft gjorde det svært at opfylde ordrenes deadlines. Efter nogen tid fik de oprindelige investorer følgeskab af nye små firmaer. Nogle af de ældre firmaer gav kredit til de nye firmaer.

Modsætningen til Bangladesh er slående. For det første findes der i Sydafrika ikke noget, der svarer til den tidligere regeringsansatte iværksætterembedsmand i Bangladesh, som gik ind i en *join venture*-kontrakt med de asiatiske firmaer. For det andet ser det ikke ud til, at nogen af de sydafrikanske arbejdere kom til Asien for at blive uddannet. Og for det tredje etablerede de sydafrikanske arbejdere meget få nye firmaer.

## Vækstkoalitioner

Forskningen i vækstkoalitioner og udvikling har sin oprindelse i studier i Østasien, hvor forskere identificerede 'inkluderende institutioner' og 'indlejret autonomi' som vigtige aspekter af den måde, forretningsvirksomheder og regeringer interagerede på med henblik på at etablere den eksportdynamik, som karakteriserer denne region.

En vækstkoalition indebærer aktivt samarbejde blandt to eller flere aktører med det mål at fremme politikker, som skaber investeringer, beskæftigelse eller forandring. Forskningen viser, at vækstkoalitioner har større chance for at opstå i forbindelse med virksomhedssammenslutninger, som er (a) stærke og omfattende – som dækker mange sektorer og er nationale i stedet for specifikke for en særlig sektor eller region; (b) som kan tilbyde udvalgte, men gennemsigtige fordele for deres medlemmer, som f. eks. adgang til informationer og til internationale handelsmesser, og som (c) omfatter firmaer med forskellige besiddelser, så deres interesser kan fokuseres på de bredere forhold, som skaber vækst, i stedet for de snævrere interesser. Koalitioner må omfatte regelmæssige møder, strategisk arbejde, lobbyvirksomhed og hvad vi kunne kalde 'networking'. Når de arbejder godt, skulle vækstkoalitioner kunne skabe et miljø med bedre muligheder for den private sektor som helhed.

Kun meget få studier har fokuseret direkte på faktisk eksisterende eller potentielle vækstkoalitioner i fattige lande i Syd. Africa Coalition for Trade og den amerikanske Africa Growth and Opportunity Act (AGOA) giver et interessant eksempel fra synsvinklen uformelle forbindelser. Det omfatter både regeringen og den private sektor i Mauritius og både regeringer og private sektorer i andre afrikanske lande. I december 1994 bad den amerikanske kongres præsident Bill Clinton om at forberede

en lovgivning, som skulle fremme integrationen af afrikanske lande i verdenshandelen. Det endte med at blive til AGOA. Fra begyndelsen var lovens hensigt at opmuntre til økonomiske og politiske reformer i Afrika ved at belønne reformlande med begunstiget adgang til det amerikanske marked. Medens loven blev forhandlet, organiserede Mauritius støtte fra andre afrikanske lande og virksomheder, som var interesseret i, at der blev gennemført en handelslov for Afrika. Over tid førte regeringens og den private sektors fælles bestræbelser til opbygningen af en stærk transnational koalition med henblik på at udforme og dernæst fremme gennemførelsen af loven, som blev til AGOA i 2000.

Med en meget lille og fokuseret bemanning – en ambassadør og tre diplomater – var den mauritiske ambassade i stand til at udvide sin indflydelse gennem partnerskaber, som blev indgået ikke kun med den private sektor hjemme i Mauritius, men også med andre afrikanske ambassader og regeringer og deres ‘virksomhedssammenslutninger’.<sup>3</sup> De indlejrede forbindelser mellem regeringen og den private sektor var meget tætte under hele indsatsen. Mauritius leverer ét eksempel på en meget professionel, velorganiseret virksomhedssektor, som regelmæssigt går til regeringen med politiske spørgsmål. Dette engagement har, som vi har set, nu en global dimension. Begge sider forventer den type samspil. Grundlaget var truslerne og løfterne fra globaliseringen og specielt en tidligere periode med strukturtilpasninger og de senere forhandlinger i GATT og WTO. Det ser imidlertid ud til at have været vigtigt, at virksomhedssektoren og specielt de store eksportsektorer blev kontrolleret lokalt; der var kun få indflydelsesrige multinationale selskaber, som kunne komplicere dannelsen af en bredt funderet vækstkoalition.

## Konkluderende bemærkninger

Hvilke brede konklusioner kan vi uddrage af disse eksempler, og hvilken praktisk anvendelse har de? For det første er det vigtigt at tænke på, hvordan disse uformelle institutioner arbejdede som katalysatorer: De havde *mæglere, som dannede bindeled mellem forskellige verdener*, men det var ikke bare to verdener. Det var to egnede verdener. Det er velkendt, at ukendskab til eksportmarkederne eller produktionsprocesserne fungerer som en barriere for at komme ind, men når man har dette kendskab, kan barriererne forsvinde, som vi så det i eksemplet fra Bangladesh. I Bangladesh f.eks. lærte 130 bangladeshiske arbejdere og en tidligere regeringsembudsmand i deres første kontakt med Daewoo, hvordan man navigerer på de globale markeder. I Nigeria var det kontakt mellem asiatiske virksomhedsnetværk og igbo-handelsnetværkene, men det var først da nigerianerne rejste til Asien, at ideen om at blive en fremstillingsvirksomhed virkelig tog form. Etablering af kontakter kan være med til at få disse katalyserende øjeblikke til at opstå. Det er en mulig rolle for bistandsorganer. Det er imidlertid vigtigt at huske på, at disse grupper

skal være på et passende niveau teknologisk, i hvert fald hvad angår de første trin, hvor der indgår en hel del kopiering og reproduktion. De eksempler, jeg har vist, indebar alle teknologi på et niveau, der lå over det, der eksisterede i landet, men ikke for meget over. Det var “stumper som kunne optages”, som trin på en stige.<sup>4</sup> Det ville måske ikke fungere at bringe skandinaviske virksomheder sammen med virksomheder i et fattigt land for eksempel. Det er måske mest sandsynligt, at det er kontakter af Syd-Syd-typen, der fungerer.

For det andet er der en rolle for udenlandsk bistand i at være med til at fremskaffe den type *information, støtte og rådgivning, som kan hjælpe virksomheder og arbejdere* med at strikke den slags politikker sammen, som afværger to almindelige problemer for den private sektor i starten af et globalt engagement: Strejker, som gør det vanskeligt eller umuligt for firmaerne at levere ‘til tiden’ og udnyttelse af arbejdskraften, som f.eks. børnearbejde eller tvunget overtid, som helt med rette gør et land sårbart som mål for transnationale støttenetværk eller strejkeaktivitet blandt lokale fagforeninger.

For det tredje: Hvorvidt det lykkes denne slags uformelle institutioner at gøre iværksættere i stand til at få succes som investorer, ser ikke ud til at afhænge af, om et land fører en specielt ‘god politik’. Det er vigtigt få mere viden om, *hvilke basale typer politik, som er tilstrækkelige* og nødvendige i stedet for at forsøge at opnå lærebogsperfektion. Vi kan se fra eksemplet i Nigeria, at en industriel dynamik kan blive startet af katalysatorer udefra, og at den kan trives selv i et fjendtligt miljø. Men Nigeria-eksemplet viser også, at hvis disse firmaer skal have succes som eksportører, må der som minimum være eksportvenlige politikker.

Endelig kan eksempler som dette løbe ind i problemer, selv om de bliver støttet af globale kæder, der agerer som katalysatorer, virksomhedsnetværk, der overfører informationer, og koalitioner, der presser på for favorable politikker og love. Nogle af disse problemer handler om svage lokale og nationale uddannelsesfaciliteter og dårlige evner til at fremskaffe certificering af standarder. Et uddannelsessystem som giver *en bred basis i grundlæggende ingeniørmæssige og tekniske færdigheder* for arbejdere og teknikere, som så kan sendes til udlandet til avanceret, *on-the-job*-træning, er stadig vigtig. Hertil kommer behovet for *test-, måle- og kalibreringsfaciliteter*, så firmaerne kan blive i stand til at imødekomme globale kvalitetsstandarder for deres produkter. Regeringer kan være med til at levere stordriftsfordele ved at udvikle laboratorier til dette testarbejde – i stedet for at overlade det til hvert enkelt firma – og med at fremme det, som en undersøgelse har kaldt “en ofte uformel, men konstant *benchmarking*-proces blandt de små firmaer, hvor alle opmuntrede og hjalp hinanden” (Humphrey and Memedovic 2003, 45).

Uformelle netværk, kæder og koalitioner kan ikke helt erstatte statens

formelle institutioner, når der skal skabes et gunstigt miljø for den lokale private sektor. Men jeg håber i denne artikel at have vist, at de kan være vigtige katalysatorer, og at de kan være med til at reducere omkostningerne ved at lære industrialisering og produktion til et globalt marked. Kombineret med en udviklingsstat har disse uformelle forbindende institutioner skabt 'mirakler'. Men selv i mere svage stater med dårligere ledere har de sat lokale private sektorer i stand til at 'lette' på en måde, som en liberalisering af handelen ikke ser ud til at være i stand til at gøre.

*Deborah A. Bräutigam er lektor ved  
International Development Program, School of International Service,  
American University, Washington, D.C.*

*Oversat af Ellen-Marie Bentsen*

## Noter

<sup>1</sup> Artiklen er en bearbejdet version af Deborah Bräutigams keynote præsentation på FAU-konferencen 2006, 10.-11.5.06 (se [www.fau.dk](http://www.fau.dk)). Bearbejdningen er foretaget af Søren Jeppesen og Peter Kragelund.

<sup>2</sup> Denne diskussion trækker på Easterly (2002) and <sup>Rhee</sup> (1990).

<sup>3</sup> Paul Ryberg, interview, Washington, DC, 15 March 2005.

<sup>4</sup> Denne observation skylder jeg David Hirschmann, personlig kommunikation, 26. april 2006.

## Litteratur

Barr, Abigail. 2000. Social capital and technical information flows in the Ghanaian manufacturing sector. *Oxford Economic Papers* vol. 52, no. 3:539-559.

Bräutigam, Deborah. 1997. Substituting for the state: institutions and industrial development in eastern Nigeria. *World Development* vol. 25, no. 7:1063-1080.

Bräutigam, Deborah, Lisa Rakner, & Scott Taylor. 2002. Business associations and growth coalitions in Sub-Saharan Africa. *Journal of Modern African Studies* vol. 40, no. 4:519-547.

Easterly, William Russell. 2002. *The elusive quest for growth: economists' adventures and misadventures in the tropics*. Cambridge, MA: MIT.

Fafchamps, Marcel. 2000. Ethnicity and credit in African manufacturing. *Journal of Development Economics* vol. 61:205-235.

Gereffi, Gary. 1999. *A commodity chain framework for analyzing global industries*. Sussex: Institute of Development Studies.

- Hart, Gillian. 2002. *Disabling globalization. Places of power in post-Apartheid South Africa*. Berkeley: University of California Press.
- Helmke, Gretchen, & Steven Levitsky. 2004. Informal institutions and comparative politics: a research agenda. *Perspectives on Politics* vol. 2, no. 4:725-740.
- Humphrey, John, and Olga Memedovic. 2003. *The global automotive value industry chain: what prospects for upgrading by developing countries*. Vienna: United Nations Industrial Development Organisation.
- McCormick, Dorothy. 1999. African enterprise clusters and industrialization: theory and reality. *World Development* vol. 27, no. 9:1531-1551.
- Meagher, Kate. 2005. Social capital or analytical liability? Social networks and African informal economies. *Global Networks* vol. 5, no. 3:217-238.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- Rhee, Yung Whee. 1990. The catalyst model of development: Lessons from Bangladesh's success with garment exports. *World Development* vol. 18, no. 2:333-346.

