

# “Dobbelkommunikasjon”: Norske handelsinteresser innen teletjenester

Handelskampanjens tekstserie  
Hva er norske interesser?

---



**HANDELSKAMPANJEN**

Dobbeltkommunikasjon: Norske handelsinteresser innen teletjenester.  
Handelskampanjens tekstserie: Hva er norske interesser?  
Publisert av Handelskampanjen 2010

Forfatter: Elin Volder Rutle

Handelskampanjen samler organisasjoner fra bonde-, fag-, miljø- og solidaritetsbevegelsen.

Medlemmer av handelskampanjen er Attac, Fagforbundet, For velferdsstaten, Handel og Kontor, Latin-Amerikagruppene i Norge, Natur og Ungdom, Nei til EU, Norges Bondelag, Norges Bondekvinnelag, Norges Bygdeungdomslag, Norsk Bonde- og Småbrukarlag, OIKOS – økologisk landslag, PRESS, Utviklingsfondet og Spire.

Innholdet i rapporten står for forfatterens regning.

© Handelskampanjen. Innholdet kan brukes fritt med henvisning til utgiver og forfatter

Layout: Helle Johnsrud

Trykking: Arkan

Opplag: 500

ISBN: 978-82-91923-13-0

Rapporten er utgitt med støtte fra NORAD

**[www.handelskampanjen.no](http://www.handelskampanjen.no)**

## Innhold

Forord	03
Forkortelser	04
Sammendrag	05
1. Innledning	06
Tjenesteavtalen (GATS) og forhandlinger om videre deregulering	06
2. Norsk posisjoner i WTO-forhandlingene	09
3. Utvikling av kravene	11
3.1 Bakgrunn for norske posisjoner	11
3.2 Argumenter for posisjonene	12
3.3 Statlig støtte har bidratt til Telenors prosjekter	13
4. De norske posisjonene – argumenter og motargumenter	15
5. Konklusjon og utfordringer til norske myndigheter	17

## Forord

Når handelskampanjen har fått utarbeidet dette notatet om en av Norges store offensive interesser, telekommunikasjon, skyldes det at det er behov for å diskutere hva som er norske interesser ut over næringslivsinteresser. Helt siden handelskampanjen ble etablert har det vært vårt anliggende at utviklingsland skal ha anledning til å bruke de virkemidler som er nødvendige for å sikre offentlig kontroll med vitale tjenester for land og folk, og at utviklingsland skal ha anledning til å bruke virkemidler som også Norge har brukt til å utvikle vår velferdsstat.

Telekommunikasjonssektoren er en av de raskest voksende næringssektorer i verden. Telenor har vokst fra å være Norges nasjonale teleselskap til å være verdens 7. største leverandør innen mobiltelefoni på tjue år, og er nå aktiv i 13 land. Selskapet har økt fra 15 millioner abonnenter i 2000 til 164 millioner ved slutten av 2008.

Kommunikasjon er god butikk, og stor politikk. Kampen om markeds kontroll er i full gang. Fusjonen av America Online (AOL) og Time Warner i 2000 omfattet aksjeverdier i størrelsesorden 350 milliarder dollar. Konsernet eier internettleverandører, plateselskap, tv-stasjoner som CNN, kabel-tv-nettverk, filmstudio, forlag med mer. Det gikk en tvist i WTO mellom kinesiske Huawei Telecom som hadde kopiert patenter fra det amerikanske Cisco Network. Huawei mottok 10 mrd US\$ i kreditt fra Kina for å utkonkurrere de store vestlige telekommunikasjonsselskaper da de gikk inn i Afrika.

Grameen Phone-aksjene steg med 150 prosent den første dagen på børsen i Bangladesh hovedstad Dhaka, meddelte nettavisen E24 17.11.2009. Ved børs slutt ble selskapet verdsatt til drøyt 19 milliarder norske kroner. Telenor kontrollerer fortsatt 55,8 prosent av Grameen Phone -aksjene. Grameen Telecom, som fredprisvinner Mohammad Yunus står bak, har 34,2 prosent av aksjene, men ønsket nasjonal aksjemajoritet. Samme avis kan to dager senere fortelle at Telenor, ifølge rykter, ønsker å øke markedsandelen i Pakistan gjennom oppkjøp av en pakistansk konkurrent for 7,5 milliarder kroner.

Norge har stilt krav om markedsadgang og deregulering innen telekommunikasjon til en rekke land der norske selskap har interesser. Den rød-grønne regjeringen trakk kravene til de minst utviklede land i 2005 etter krav fra norsk sivilt samfunn. EU har bedt samtlige av de minst utviklede landene som er med i WTO om å liberalisere sine telekommunikasjonstjenester.

Telekommunikasjonssektoren er i de fleste land en sektor som har nasjonal betydning. Både som en generell næringsvirksomhet, og som infrastruktur for viktige sosiale og økonomiske sektorer. Derfor har de fleste land i verden bidratt aktivt til å få bygget ut infrastrukturen, og å sikre at det var en organisasjon under nasjonal kontroll som hadde ansvar og plikter til å formidle tjenestene. Full avregulering innen denne sektoren betyr at det blir minimal mulighet for politisk styring med utbygging og tilgang til områder som har svakere kjøpekraft, enten på grunn av fattigdom, eller på grunn av spredt bosetting.

Det norske Telenor utviklet seg under nasjonalt monopol, statlig eierskap, konsesjons- og lovgiver i samme departement, krav om krysssubsidiering slik at også områder med spredt bebyggelse fikk tilgang til tjenestene. Det er vanskelig i dag å påstå at dette var en dårlig modell. Telenor er tross alt i dag et av verdens største og mest konkurransedyktige teleselskap. Norske erfaringer i oppbygging av et nasjonalt teleselskap som siden kan bli konkurransedyktig, blir ulovlig i framtidens Pakistan, Bangladesh, Thailand, med flere, dersom EUs og de norske krav om deregulering følges.

Vi håper dette notatet kan bidra til en videre debatt.

Hilsen Handelskampanjen  
Helene Bank  
Spesialrådgiver i For velferdsstaten

## Forkortelser

EFTA – European Free Trade Association

ForUM – Forum for Utvikling og Miljø

GATT – General Agreement on Trade and Tariffs

GATS – General Agreement on Trade in Services

MUL – Minst utviklede land

NHD – Nærings- og handelsdepartementet

NHO – Næringslivets hovedorganisasjon

UD – Utenriksdepartementet

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

WTO – World Trade Organization

## Sammendrag

Telekommunikasjon er blant Norges offensive interesser i forhandlingene om handel med tjenester (GATS-forhandlingene) i Verdens handelsorganisasjon (WTO). Med offensive interesser menes sektorer der norske selskap ønsker markedsadgang og deregulering i andre land. Norge har stilt krav om deregulering innen telekommunikasjonssektoren både direkte/bilateralt til 26 enkeltland, og der vi blant annet deltar i et kollektivt krav sammen med andre WTO-medlemmer rettet til 24 land.

Næringslivet er generelt svært fornøyd med hvordan deres interesser har blitt støttet opp under gjennom norsk deltagelse i disse forhandlingene. Utenriksdepartementet (UD) sier selv at norske interesser står i fokus, samtidig som de ønsker at forhandlingene skal bidra til å styrke utviklingslandenes deltakelse i internasjonal handel. Utviklingslandenes interesser skal være ivaretatt gjennom at de skal ha mulighet til å holde visse sektorer fra deregulering utenfor for å sikre egen utvikling.

Spesielt en sak som har blitt trukket frem for tvisteløsningsordningene i WTO viser likevel at utviklingslandenes muligheter til å sikre oppbyggingen av egne selskaper og infrastruktur er svekket<sup>1</sup>, og at det de ser som viktige samfunnsmessige behov ikke blir anerkjent. Dermed står selskapers rett til inntjening over lands rett til demokratisk kontroll over egen infrastruktur.

Det statlig eide Telenor er Norges viktigste aktør på det internasjonale markedet for telekommunikasjon, og er aktivt inne i flere utviklings- og mellominntektsland. Telenor har som en av sine målsettinger å sikre at den norske staten har inntjening via deres prosjekter i utlandet.

Krav til liberalisering av telekommunikasjonssektoren bidrar til å svekke nasjonal kontroll over en viktig del av et lands infrastruktur. Det betyr også at selskaper som Telenor bidrar til å svekke fattige lands muligheter til å bygge opp egne, konkurransedyktige selskaper innenfor dette feltet. Den svekkede nasjonale kontrollen med tjenestene betyr også at selskapenes inntjening står over nasjonale mål om lik tilgang eller lik pris i hele landet, og det kan bidra til å svekke utbyggingen av telekommunikasjonstjenester i rurale strøk. Dessverre viser både norske myndigheter og næringsliv liten forståelse for de problemene liberalisering kan skape.

---

1 <http://www.wto.org/english/tratope/dispute/cases/ds204e.htm> (Nedlastingsdato 14.12.2009)

# 1. Innledning

Telekommunikasjon, er sammen med skipsfart og maritime tjenester, energitjenester, sjøforsikring og ingeniørrelatert virksomhet blant Norges hovedinteresser innenfor multilaterale og bilaterale forhandlinger om handel med tjenester. Norge har i Verdens handelsorganisasjon (WTO) fremlagt bilaterale forhandlingskrav overfor 51 land, hovedvekten av disse er industrialiserte land utenfor EØS-området. Det er stilt bilaterale krav innenfor telesektoren til 26 av disse. I følge Utenriksdepartementet (UD):

”fører Norge en åpen handelspolitikk for tjenestenæringene, noe som også er reflektert i de forpliktelser vi allerede har i WTO. Vi har færre handelshindringer på tjenesteområdet enn de fleste land. Vi ønsker at andre land skal åpne opp sine markeder for norsk næringsliv tilsvarende det vi gjør for deres bedrifter på vårt marked”<sup>2</sup>.

Norske telebedrifter i utland har særlig fokusert på mobiltjenester, satellittkommunikasjon, innholdstjenester og i tillegg noe innenfor konferansemarkedet. Telekommunikasjon representerer i stor grad et marked i vekst<sup>3</sup>. Vekstpotensialet for mobiltjenester er særlig stort i utviklingsland der tilgangen på teletjeneste tidligere har vært lav. Veksten i mobilmarkedet har de siste årene gjort kommunikasjonstjenester tilgjengelig for mange flere, og særlig for de fattige. På mobil har norske bedrifter fokus på hele spekteret fra infrastruktur til innholdstjenester.

## Tjenesteavtalen (GATS) og forhandlinger om videre deregulering

Tjenester kan defineres som et produkt av menneskelig aktivitet som har som mål å dekke et menneskelig behov, og som ikke er en konkret vare. Det er mange typer tjenester fra en telefonoppringing, eller en hjerteoperasjon til veikonstruksjon, elektrisitetsoverføring, utdanning, barnepass eller vannrensing<sup>4</sup>.

Generalavtalen om handel med tjenester (-“General Agreement on Trade in Services”-, GATS) er en forholdsvis ny avtale. Den ble forhandlet fram under det som kalles Uruguay-runden, som utvidet den da 46-årige GATT-avtalen til Verdens handelsorganisasjon (WTO) i 1994. Den er forskjellig fra andre WTO-avtaler ved at den har begrensede forpliktelser for alle land, der hvert land selv kan velge hvilke tjenestesektorer de vil liberalisere. Dette blir ofte betegnet som en utviklingsprofil ved GATS - avtalen.

En regjering som åpner et tjenesteområde for internasjonal liberalisering, det vil si forplikter seg til å deregulere, skal føle seg trygg på at en annen regjering ikke kan omgjøre dette vedtaket etter neste valg. Det sikres ved å legge inn dette tjenesteområdet som en bunden forpliktelse i GATS.

Som internasjonal avtale har GATS en ekstrem bredde. Den omfatter enhver tenkelig tjeneste, og den har konsekvenser for enhver offentlig myndigheter både på nasjonalt, regionalt og lokalt nivå. GATS dekker også alle måter å tilby tjenester på.

Avtalens artikkel 1 definerer hovedmåter å tilby tjenester på, fire såkalte ”modes of supply”:

1. Ved å yte tjenester på tvers av grenser, som når et firma yter tjenester i andre land enn der det er registrert, for eksempel fjernundervisning eller arkitekttjenester.
2. Ved tjenester som nyttes utenlands, som når en utenlandsreisende drar nytte av tjenester i andre land, for eksempel turisme eller når pasienter får operasjon i et annet land.

2 [http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/dok/andre/Brev/Prinsipputtalelser\\_og\\_fortolkninger/2002/Tjenesteforhandlingene-i-WTO---Norges-bilaterale-forhandlingskrav-overfor-andre-land.html?id=271583](http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/dok/andre/Brev/Prinsipputtalelser_og_fortolkninger/2002/Tjenesteforhandlingene-i-WTO---Norges-bilaterale-forhandlingskrav-overfor-andre-land.html?id=271583) (Nedlastingsdato (NL) 16.01.2009)

3 Knut Sørli, seniorrådgiver i avdeling for internasjonalisering og samfunnsøkonomi i Næringslivetshovedorganisasjon (NHO), personlig intervju 04.12.08. Alle referanser til Sørli er hentet herfra om ikke annet er oppgitt.

4 SinclairS. (2000) ”GATS: How the World Trade Organization’s New “Services” Negotiations Threatens Democracy. Canadian Centre for Policy Alternatives.

3. Ved å investere på tvers av grenser, som når en bedrift oppretter et salgskontor eller en bank oppretter en filial i et annet land, dette gjør GATS til en investeringsavtale på tjenesteområdet.
4. Ved å arbeide utenlands, som når et firma lar ansatte arbeide eller ta på seg oppdrag i andre land.

Det er ubalanse i spesielt de to siste måtene å yte tjenester på som utgjør hovedkonflikten i GATS-avtalen mellom industrialiserte land og den 3. verden.

GATS begrenser seg ikke til grensekryssende handel med tjenester i snever forstand. Den dekker forhold som har vært definert som innenrikspolitikk. Avtalen dekker alle offentlige tiltak, virkemidler og regler som "påvirker handel med tjenester". Den dekker alle tjenestesektorer og alle måter å tilby tjenester på, enten det skjer gjennom salg av tjenester i et annet land, ved at forbrukere kjøper tjenester i andre land, ved investering i andre land eller ved at folk yter tjenester i et annet land.

Et land som åpner et tjenesteområde fullt ut for utenlandsk konkurranse, gir utenlandske selskap fri adgang til å selge sine tjenester, å etablere selskap som tilbyr disse tjenestene, å ta med seg de ansatte selskapet finner det nødvendig hvis det ikke er tatt noen forbehold/lagt inn noen begrensninger i GATS.

GATS stiller noen krav som gjelder alle land, alle tjenestesektorer og alle virkemidler, såkalt horisontale forpliktelser, f.eks.

1. Den såkalte bestevilkårsregelen: det at de fordeler et land gir et annet når det gjelder handel med tjenester, skal gis samtlige medlemsland i WTO. Norge kan altså ikke inngå særavtaler, verken med et naboland eller med et land i den tredje verden som del av et utviklings samarbeid, uten å gi samme fordeler til økonomiske aktører fra andre WTO-medlemsland.
2. Kravet om åpenhet (transparency) som betyr at det skal være innsyn fra utlandet i hvordan handelen med tjenester foregår i alle WTO-land.

På andre områder omfatter GATS bare det som et land har forpliktet seg til skal omfattes av avtalen, såkalt vertikale forpliktelser. Det gjelder f.eks. reglene om "nasjonal behandling" og markedsadgang ("Nasjonal behandling" betyr at utenlandske selskap skal behandles på samme måte som innenlandske selskap). Alle land har derfor presentert lister over de tjenesteområdene som de vil la omfattes av GATS-reglene om nasjonal behandling og fri markedsadgang. Det skjedde den gang GATS og WTO ble etablert i 1994.

Disse vertikale "forpliktelsene" som de kalles (commitments), kan være "bundne" eller "ubundne". Bundne forpliktelser betyr at det må gis kompensasjon til andre WTO-land hvis de endres eller trekkes tilbake. Forpliktelsene er altså ikke helt uforanderlige, men den samlede liberaliseringen som et land har forpliktet seg til gjennom listen av "forpliktelser", skal ikke reduseres.

Regjeringene kan også erklære noen forpliktelser som "ubundne": det betyr at på disse tjenesteområdene kan det i framtida innføres nasjonale regler eller tas i bruk nasjonale virkemidler som er i strid med GATS-reglene. Slike tiltak kan gjennomføres uten at det må gis kompensasjon til andre WTO-land. Et land kan legge inn to typer begrensninger i forhold til de forpliktelsene landet har påtatt seg:

1. Innen et tjenesteområde kan landet unnta visse tjenester som landet ikke ønsker å utsette for fri markedsadgang og nasjonal behandling.
2. Innen et slikt tjenesteområde kan det presiseres at bestemte lovregler (f.eks. om innvandring, offentlige godkjenningsordninger, o.l.) fortsatt skal gjelde. Unntak skal i regelen ikke være lenger enn 10 år, selv om det ikke er satt noen fast dato på dette<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Das, B.L. "The World Trade Organisation: A Guide to the Framework for International Trade", Third World Network, Penang, Malaysia



Avtalen innebærer at land forplikter seg til å liberalisere stadig flere tjenestesektorer, gjennom stadig nye forhandlingsrunder. Det et land en gang forplikter seg til, er i praksis en uopprettelig forpliktelse, og kan svært vanskelig gjøres om. Begrensninger som er satt opp, kan ikke utvides eller skjerpes.

En ny runde med tjenesteforhandlinger startet i 2000. Selv om det var et sammenbrudd på ministermøtet i Seattle 1999 og siden i Cancun i 2003, har det ikke hindret at det ble videre forhandlinger innen tjenester. Slike forhandlinger var allerede vedtatt ved dannelsen av WTO, og en del av den såkalte "innebygde agenda". Selv om tjenesteaftalen<sup>6</sup> tydelig sier at avtalen og dens virkning skal gjennomgås før nye forhandlinger kan finne sted, har dette ikke skjedd. Forhandlingene er altså satt i gang uten at forutsetningene for forhandlingene er oppfylt og under mangel av grunnleggende statistiske data, som WTO-medlemmene har blitt enige om skal være en del av en slik vurdering<sup>7</sup>. Forhandlingene skjer ved at WTO-medlemmer sender anmodninger/krav til andre medlemmer om å deregulere tjenestesektorer som avsenderen har interesse av i det enkelte landet. Dersom kravet etterkommes vil denne dereguleringen gjelde alle WTO-medlemmer.

Etter WTOs ministermøte i 2005 ble det innført en ny forhandlingsmåte såkalt kollektive krav, der flere land kunne sende felleskrav til et eller flere andre WTO-medlemmer.

---

6 GATS artikkel XIX

7 Mashayekhi, M, and Julsaint, M 2002: Assessment of Trade in Services in the Context of the GATS 2000 Negotiations. T.R.A.D.E. Working Papers 13, South Centre ([www.southcentre.org](http://www.southcentre.org))

## 2. Norske posisjoner i WTO-forhandlingene

I en redegjørelse fra Utenriksdepartementet om Norges deltakelse i kollektive krav anses telekommunikasjon som en kommersiell tjeneste, og det blir argumentert for at telekommunikasjon også støtter opp om annen økonomisk virksomhet. I samme dokument argumenteres det og for at Norge ikke støtter "krav på områder som regnes som nøkkelsektorer for offentlige tjenester"<sup>8</sup>. Dette kan forstås som at de ikke ser telekommunikasjon som et sentralt offentlig ansvar, noe som står i motsetning til synet på utbyggingen av telesektoren i startfasen i Norge.

Den norske regjeringen ber om liberalisering av telekommunikasjonstjenester i en rekke land der Telenor er aktiv, med eller uten støtte fra det norske bistandsbudsjett. Også andre aktører, som Prosafe og Oceanor har aktiviteter på telekommunikasjonssektoren. Land der Norge har stilt krav om de-regulering enten alene eller sammen med andre industriland (kollektive krav) er Sør Afrika, Colombia, Bangladesh, Pakistan, og sannsynligvis Angola, Brasil, Argentina, Mexico, India, Indonesia, Kina, Malaysia, Filippinene og Thailand.

Krav om deregulering innen telekommunikasjon omfatter alle leveringsmåter i GATS-avtalen. Norge legger spesielt vekt på telefonsamtaler, sentralsystem, e-post, Internett og intranett. Norge ber om at det ikke blir noen unntak i forpliktelsene<sup>9</sup>. Tilleggskrav fra den norske regjeringen er å fullt ut akseptere det omfattende referansedokumentet<sup>10</sup> om prinsipper for politiske reguleringer innen basis telekommunikasjonstjenester, som dekker markedsadgang for å bruke eksisterende infrastruktur.

I WTO deltar Norge i tillegg i et kollektivt krav om liberalisering innenfor telekommunikasjon som er rettet til 24 land. De bilaterale kravene gir ikke noe mer informasjon enn det kollektive<sup>11</sup>. Handelskampanjen har ikke fått tilgang på teksten. UD uttaler at "De kollektive kravene representerer en slags målestokk for hvor forpliktelsene på de forskjellige sektorer bør ligge, men innebærer ikke at de som er med på å fremme kravene er forpliktet til å oppfylle alle deler av kravene som fremsettes"<sup>12</sup>. Det er i all hovedsak de vestlige, industrialiserte landene som står bak disse kravene. At de stiller sterkere krav til de fattige landene enn til seg selv er kanskje ikke overraskende. Det gjør det likevel sannsynlig at et gjennomslag for kravene vil bidra til å styrke skjevhetene i handelssystemet enda mer.

Det kollektive kravet anerkjenner at telekommunikasjon er en absolutt nødvendig del av infrastrukturen. Kravene er svært omfattende, og det stilles blant annet krav til at det ikke skal være nasjonal særbehandling eller krav til nasjonal kontroll over selskapene, at det ikke skal være restriksjoner på etableringen eller antall tjenesteleverandører og at det ikke skal stilles krav til kommersiell tilstedeværelse eller ordninger. Som del av kravet er det og forventet at landene forplikter seg til alle delene av referansedokumentet utviklet i forhandlingsgruppen for grunnleggende telekommunikasjon. Dette handler i stor grad om hvordan konkurranse og regulering skal foregå på det som blir beskrevet som en rettfærdig, åpen og uavhengig måte. Om man forstår dette slik er avhengig om man mener at konkurranse på like vilkår mellom land og selskaper som har hatt svært ulike vekstbetingelser kan anses som rettfærdig eller om fordelene noen har hatt tidligere bør kompenseres gjennom konkurransesystemet.

UD understreker at det kollektive kravet er basert på en såkalt "best mulig" tilnærming (maximum extent possible), og at det ikke stilles krav til skal eller må på dette feltet<sup>13</sup>.

8 [http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/tema/Handelspolitikk/wto/WTO---Doha-runden/krav\\_tjenester/5.html?id=275682](http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/tema/Handelspolitikk/wto/WTO---Doha-runden/krav_tjenester/5.html?id=275682) (NL 16.01.09)

9 Bank, Helene (2004) : Til tjeneste for hvem? Utviklingsperspektiv på Tjenesteavtalen – GATS, Tjenesteforhandlingene. Koplinger mellom norsk handles- og bistandspolitikk. Attac Norge.

10 [www.wto.org](http://www.wto.org)

11 Sagt på møte med Kjell Lillerud og Stein Ruud i WTO/OECD-seksjonen i UD 14.01.09. Alle referanser til Lillerud er hentet herfra om ikke annet er oppgitt.

12 [http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/tema/Handelspolitikk/wto/WTO---Doha-runden/krav\\_tjenester/5.html?id=275682](http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/tema/Handelspolitikk/wto/WTO---Doha-runden/krav_tjenester/5.html?id=275682) (NL – 16.01.09)

13 Lillerud 14.01.09

I det kollektive kravet påpekes det også at de anerkjenner at utviklingsland har behov for fleksibilitet i overensstemmelse med artikkel XIX.2 i GATS. Denne artikkelen sikrer at det skal være tilfredsstillende fleksibilitet for de individuelle utviklingslandene, slik at de kan åpne færre sektorer, liberalisere færre typer transaksjoner og at de kan utvide markedstilgangen parallelt med utviklingen i landet.

Erfaringene fra tvisteløsninger i GATS har ikke vært gode med tanke på mulighetene til å benytte seg av rettene i XIX.2, og det er også konkrete eksempler innenfor telekommunikasjon der utviklingsland må bevise at en ny regulering er helt nødvendig. Dette svekker langt på vei den fleksibiliteten denne artikkelen var ment å sikre. Et eksempel er knyttet til telekommunikasjon i Mexco, der nye reguleringer som sikret staten inntekter til å utvikle og bygge ut infrastruktur knyttet til telekommunikasjon måtte fjernes siden Mexico ifølge GATS-panelet ikke klarte å bevise nødvendigheten av dem<sup>14</sup>. Det betyr også at det vil være vanskelig å ha reguleringer basert på et føre-var-prinsipp. En slik bevisføring vil være svært ressurskrevende, noe som er et særlig hinder for utviklingsland.

Det kollektive kravet er et krav om økt liberalisering av telesektoren. Et frislipp av konkurranse i denne sektoren vil ha både positive og negative effekter for de aktuelle landenes innbyggere. Erfaringer viser at konkurranse innenfor telesektoren har ført til bedre utbredelse og lavere priser. Samtidig kan fokuset på lønnsomhet bety en økning i gapet mellom by og land, og det vil i all hovedsak bety at nasjonal kontroll over denne viktige kommunikasjonsinfrastrukturen svekkes betraktelig.

<sup>14</sup> South Centre Analytical Note January 2005 lastet ned fra [http://www.southcentre.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=370&Itemid=67](http://www.southcentre.org/index.php?option=com_content&task=view&id=370&Itemid=67) (NL 22.01.09)

### 3. Utvikling av kravene

UD sier at de viktigste aktørene som har vært med å utvikle de norske kravene innenfor tjenesteforhandlingene i WTO (GATS-forhandlingene), har vært de berørte fagdepartementene<sup>15</sup>. I tillegg har 30 organisasjoner fra næringslivet og arbeidstakerorganisasjonene vært inkludert, men det er ikke kommet frem hvilke av disse som har vært del av å utvikle kravene innenfor telekommunikasjon. NHO mener at de og UD er enige om at telekommunikasjon bør være en av de norske offensive interessene Norge bør prioritere og ellers om målsettinger for denne sektoren. De mener også at hensikten med WTO-forhandlinger er at norske næringsinteresser blir ivaretatt og at myndighetene ser det som en forpliktelse å fremme norske interesser. Knut Sørli i NHO sier i klartekst at:

”myndighetenes agering på dette er helt i tråd med hva næringslivet har ønsket”<sup>16</sup>.

Telenor er Norges største selskap innenfor denne sektoren og per i dag regnet som verdens syvende største mobiloperatør<sup>17</sup>. Harriet Berg, ansvarlig for myndighetskontakt i Telenor, skriver at de har løpende dialog med UD når det gjelder bilaterale handelsavtaler, men mindre når det gjelder de multilaterale forhandlingsrundene<sup>18</sup>. Jeg vil likevel påstå at Telenor som et delvis statlig eid selskap har hatt en særstilling i utviklingen av de norske kravene.

I Stortingsmelding 17 (1997-98) om Telenor AS sin virksomhet<sup>19</sup> er allerede mange av Telenors strategier og rammer for nasjonal og internasjonal konkurranse skissert. Denne ble skrevet rett før reguleringen av teletjenester i Norge ble sterkt liberalisert. I utredningen skriver de:

”Telenor har valgt en offensiv strategi for å møte de nye utfordringene. Tap av markedsandeler og lavere fortjenestemarginer i Norge skal oppveies ved deltagelse i lønnsomme prosjekter i utlandet på områder hvor Telenor har dokumentert særlige kompetansemessige fortrinn”.

Dette skal bidra til økte statlige inntekter, som det står i stortingsmeldingen:

”Det er et hovedmål for Telenor å gi staten som eier tilfredsstillende avkastning på sin investerte kapital innenfor de rammer for virksomheten som er fastsatt i selskapets vedtekter.”

#### 3.1 Bakgrunn for norske posisjoner

Det ligger fire vurderinger til grunn for de norske posisjonene i WTO- forhandlingene:

1. Norsk næringslivs adgang til eksportmarkedene bør være minst like god som utenlandske selskapers adgang til det norske markedet
2. Forhandlingene bør lede til likebehandling og best mulig markedsadgang for norske tjenesteeksportører til eksportmarkedene i framtiden. Ikke bare nåværende, men også fremtidige markedsmuligheter er viktige
3. De industrialiserte land utenfor EØS representerer hovedmarkedene i forhandlingssammenheng. De strategisk og økonomisk viktigste kravene fra norsk side er derfor rettet mot disse landene
4. Forhandlingene skal lede til at utviklingslandenes reelle deltakelse i internasjonal handel blir forbedret<sup>20</sup>.

<sup>15</sup> Lillerud 14.01.09

<sup>16</sup> Sørli 04.12.08

<sup>17</sup> [http://www.telenor.com/about/telenor\\_in\\_brief/](http://www.telenor.com/about/telenor_in_brief/) (NL 16.01.09)

<sup>18</sup> Personlig kommunikasjon per epost 19.12.08

<sup>19</sup> <http://www.regjeringen.no/nb/dep/sd/dok/regpubl/stmeld/19971998/Stmeld-nr-17-1997-98-.html?id=191441> (NL 14.01.09)

<sup>20</sup> [http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/tema/Handelspolitikk/wto/WTO---Doha-runden/krav\\_tjenester/2.html?id=275679](http://www.regjeringen.no/nb/dep/ud/tema/Handelspolitikk/wto/WTO---Doha-runden/krav_tjenester/2.html?id=275679) (NL 16.01.09)

Punkt 1 indikerer at Norge ikke planlegger å gi bedre betingelser til noen enn det Norge selv har. Det er ingenting som tyder på at dette ikke gjelder for utviklingsland. Hadde disse fått mer gunstige handelsbetingelser ville det trolig ha hatt stor betydning for å oppnå målet om at de skal få en større reell deltakelse i internasjonal handel. Dette ville trolig bidratt til en styrking og utvikling av egen hjemmeindustri, noe som er sentralt for å ha en reell deltakelse i internasjonal handel.

### 3.2 Argumenter for posisjonene

Det norske markedet for telekommunikasjon er svært åpent. UD argumenterer for at en sentral målsetting for Norge i forhandlingene er at andre og flere land skal forplikte seg til å åpne sine hjemmemarkeder mer eller mindre på linje med det norske. Det er likevel en viktig del av den norske posisjonen at man skal ta hensyn til utviklingslandenes spesielle behov, for eksempel ved å innrømme lange overgangstider for å avvikle evt. statlige monopoler. De norske posisjonene her er blant annet basert på norske og internasjonale erfaringer om at avvikling av monopoler skaffer lavere priser og mer varierte tilbud. Dette er helt på linje med NHOs posisjon, som mener at konkurranse er et udelt gode som skaffer kompetanseflyt over grensene.

En viktig del av inntektene til teleoperatører kommer fra utenlandssamtaler og disse blir fordelt ut fra avregningssystemet til den internasjonale teleunionen. I UD bemerkes det at dette systemet praktiseres på en slik måte at utviklingsland har en relativt sett større andel av disse inntektene enn de vestlige landene det ringes fra. Dette gjør at utviklingsland stiller krav om å beholde dette, og her har Norge, ifølge UD, vist større forståelse enn andre land.

Både UD, Telenor og NHO viser forståelse for at telekommunikasjon er en sentral del av et lands infrastruktur. Et viktig spørsmål blir dermed utøvelsen av nasjonal kontroll. Fra UD's side fremheves det at GATS-systemet er svært fleksibelt lagt opp og at landene i prinsippet kan ha de restriksjoner og reguleringer de mener er nødvendig for å sikre økonomisk og sosial utvikling. Det viktige er at disse restriksjonene og reguleringene fremstår på en åpen og oversiktlig måte som sikrer forutsigbarhet og mest mulig likebehandling av alle aktører i markedet. Det er forståelse for at land har restriksjoner de mener er nødvendige for dem. For eksempel har mange land begrensninger på utenlandsk eierskap, for eksempel Thailand og Malaysia der Telenor har datterselskaper. UD påpeker videre for at mange markeder allerede i praksis er svært åpne. WTO-forhandlingene kan minske gapet mellom det som er realiteten i verdenshandelen og de forpliktelsene land har tatt i WTO. Dette kan "bidra til å bedre styringsmulighetene i en global økonomi". Telenor mener ikke at argumentet om at telekommunikasjon er en del av et lands sentrale infrastruktur er et argument for at infrastruktur eller drift skal være nasjonalt eid. Harriet Berg uttaler at

"Teleaktører etablerer virksomhet på basis av avtaler med myndigheter om bruk av frekvenser (lisenser). Kravene i slike lisenser sammen med nasjonal regulering av teletjenester, sikrer omfattende nasjonal kontroll"<sup>21</sup>.

NHO er opptatt av at man må bidra til at utviklingsland får gode regler for konkurranse. I dette ligger det at de også må sikre åpenhet knyttet til fordeling av knappe goder som tildeling av frekvenser. Knut Sørli ser liberalisering av markedene for teletjenester "som en klar vinn - vinn situasjon". Uten konkurranse blir teletjenestene dyrere og dårligere tjenester. Derfor er det positivt for norske selskaper og det landet selskapet er i.

21 Harriet Berg og Ola Jo Tandre, rådgiver i avdeling for samfunnsansvar, i møte med Telenor 22.01.09

### 3.3 Statlig støtte har bidratt til Telenors prosjekter

Målet om økte statlige inntekter som er nevnt ovenfor, bør ses i sammenheng med hvilken rolle UD og NORAD har hatt i Telenors muligheter til å satse utenfor landets grenser. Norad bevilget i 1998 et lån på 50 mill kr og en garanti på 25 mill kr til Telenor/Grameen Phone, og har i tillegg bevilget 2 mill kr i opplæringsstøtte. Når Telenor har som et av sine "hovedmål å gi staten som eier tilfredsstillende avkastning" er det kritikkverdige å bruke bistandsmidler til å støtte deres investeringer. Telenor sier selv at invitasjonen fra NORAD var sentral for at Telenor vurderte å satse i Bangladesh, og deretter gikk inn<sup>22</sup>. Harriet Berg uttaler likevel at det begrensede lånet som Telenor fikk fra NORAD ikke var sentralt for å gå inn i markedet<sup>23</sup>. Underselskapet Telenor Consult hadde på slutten av 90-tallet også et tett samarbeid med NORAD og utviklingsbanker, og hadde oppdrag for operatører og myndigheter i en rekke land i tredje verden. Dette var viktig som en del av Telenors vurderinger av hvor de ønsket å satse. Telenor har også hatt et tett samarbeid med UD for å sikre seg markedsandeler hos lokale myndigheter i Tsjekkia, Slovakia og Polen<sup>24</sup>.

Fra UD's side blir det videre uttalt at det er en målsetting at all bistand som også bidrar til å støtte næringslivsformål, er ment å være gjensidig fordelaktige for mottakerlandets og norske interesser. Knut Sørli i NHO mener at en sammenblanding av bistand og norske næringslivsinteresser ikke er problematisk, men derimot ønskelig. De ser støtte til norske bedrifter som en del av fokuset på næringsutvikling i sør, som kan styrke økonomien og skape arbeidsplasser. Han mener at dette ikke kan regnes som subsidier, siden det først og fremst er støtte til forundersøkelser i MUL-land hvor det er vanskelig og høy risiko å gå inn.

At satsningen skal være gjensidig til støtte for både Norge og mottakerlandet står i konflikt med et annet argument for at telekommunikasjon skal være blant Norges offensive handelsinteresser. I stortingsmelding 17 97-98 blir det argumentert for at Telenors satsning i utlandet bidrar til å styrke norskbasert tele- og IT-industri gjennom at disse "får leveransemuligheter utenfor Norge gjennom Telenors internasjonale engasjementer." Så lenge mye av Telenors aktiviteter baserer seg på en norskbasert leverandørindustri kan de i liten grad bidra til å styrke industri i landet de kommer til.

Telenor eier 62% av datterselskapet Grameen Phone(GP) i Bangladesh, til tross for at majoritetseierskapet har vært sterkt kritisert av samarbeidspartner og fredsprisvinner Yunus i Grameen Bank. Som en av 6 aktører på mobilmarkedet har GP en markedsandel på omtrent 47% av de 43 millionene abonnenter i Bangladesh. De har også omtrent 4 millioner abonnenter som har tilgang på internett via mobiltelefon. Per i dag står GP for 5% av Telenors inntekter. Frem til og med første halvår 2008 har GP hatt inntekter på omtrent 10,7 mrd NOK, mens 12 mrd NOK er investert. Som deleier har Telenor investert 566 millioner NOK og tatt ut et utbytte på omtrent 501 millioner. Selskapet har betalt 1,9 mrd US\$ i skatt, noe som tilsvarer 57% av selskapets inntekter<sup>25</sup>. I Bangladesh finnes det etter hvert ganske mange arbeidsplasser knyttet til Telenor og GPs virksomhet. I 2008 ble det avdekket uholdbare arbeidsforhold og barnarbeid ved flere underleverandører til GP. Telenor har mottatt til dels sterk kritikk for manglende årvåkenhet rundt disse forholdene. Telenor har erkjent at deres fokus på underleverandører har vært utilstrekkelig og har satt i gang en rekke tiltak for å bedre dette. De mener videre at de positive virkningene av telekommunikasjonstjenester på sosial og økonomisk utvikling er betydelige. Eventuelle etiske problemstillinger knyttet til f.eks korrupsjon møtes ved klare retningslinjer i bedriften (korrupsjon er ikke tillatt). Problemer knyttet til dårlige arbeidsforhold møtes ved å etablere klare retningslinjer, avtaler med underleverandører, opplæring, bevisstgjøring, overvåkningsmekanismer mv<sup>26</sup>.

22 Personlig kommunikasjon med Harriet Berg i epost 19.12.08

23 Harriet Berg i møte 22.01.09

24 St.meld 17 97-98

25 <http://www.telenor.com/press/articles/20061205/>

26 Harriet Berg i møte 22.01.09.

Verdensbanken mener at vekst i bruk av mobiltelefon og internett fører til vekst i BNP, henholdsvis en økning på 0,6% for økning på 10% i mobil dekningsgrad i befolkninger, og økning av eksporten med 4,3% for hver prosents økning av internettbrukerne i et land. Det private rådgivingselskapet Deloitte kommer med flere konklusjoner som støtter argumentet om at vekst i Telekommunikasjonssektoren har positive ringvirkninger i en rapport om betydningen av Telekommunikasjon i Serbia, Ukraina, Malaysia, Thailand, Bangladesh og Pakistan. Rapporten var bestilt av Telenor og dekker land der Telenor har investeringer. Den ble ferdigstilt i januar 2008. Den anslår at i disse landene har BNP vokst mellom 3,7% og 6,2% som følge av mobilindustrien. Dette anslaget er basert på tall både fra leverandørindustrien, inkludert salg av mobiltelefoner og sim-kort, fra anslag knyttet til økt produktivitet, samt de mindre konkrete ringvirkningene. For eksempel sto Mobiloperatørene for 35% av utenlandske direkte investeringer i Pakistan i 2005-6. Mobiloperatørene har bidratt til økte inntekter gjennom skatter, der mobiloperatørene i disse seks landene i gjennomsnitt skattet 26% av sine totale inntekter i skatter. Rapporten anslår også at det skapes mange arbeidsplasser som resultat av veksten i mobiloperasjoner, disse er likevel i all hovedsak skapt som et indirekte resultat av industrien. Det er likevel viktig å påpeke at rapporten bare tar for seg betydningen av vekst i mobil sektoren, og ikke tar stilling til eierskap, liberalisering og konkurranse innenfor denne sektoren. Det er dermed ikke slik at disse tallene direkte kan tas til inntekt for et argument om at liberalisering av telekommunikasjonstjenester fører til økt vekst i et land.

## 4. De norske posisjonene – argumenter og motargumenter

Aktørene som jobber for de norske offensive handelsinteressene har, i liten grad selv kommet med argumenter mot eller problematiseringer av en slik politikk. Når de er blitt konfrontert med kritikk av slike standpunkter, har de kommet med ulike svar, og det ser ut til at de selv i liten grad har reflektert over mulige negative konsekvenser av den politikken de fremmer. Det er antatt en vinn - vinn situasjon av Telenors økonomiske aktivitet i utviklingsland.

Det kommer frem i stortingsmelding 17 97-98 at Telenor bygget opp sin kompetanse på mobil og satellittkommunikasjon i perioden der de hadde nasjonalt monopol. Et argument mot den norske offensive satsningen er at det svekker andre land sin mulighet for å bygge opp konkurransedyktige industri og tjenesteleverandører.

Knut Sørli i NHO mener at den teknologiske revolusjonen gjør det umulig å basere seg på monopol eller ta politiske beslutninger om et statlig monopol. Det er klart at den teknologiske revolusjonen fører til at situasjonen er endret, men et troverdig argument ville basert seg på en nøytral undersøkelse og analyse, før en kan trekke så tydelige konklusjoner om muligheter i markedet og den politiske reguleringen utelukkende basert på teknologiske fremskritt. For eksempel har både Bolivia og Venezuela de siste årene jobbet for en renasjonalisering av telesektoren, stikk i strid med en slik analyse om at dette ikke er mulig. I 2007 renasjonaliserte Venezuela selskapet CANTV gjennom omfattende aksjekjøp, og i samme år satt Bolivia i gang en prosess for å renasjonalisere det italiensk-eide Entel. Dette gikk ikke i orden før i mai 2008, men i etterkant av dette har både antall abonnenter og inntekter økt dramatisk. Inntektene i 2008 var antatt til å være nesten 30 millioner US\$ høyere enn i 2007<sup>27</sup>.

I 1997 var Telenor tilstede i nesten 100% av norske hustander og bedrifter, og mobilnettet dekket 95% av områdene der folk bor i Norge<sup>28</sup>. Telenors sterke posisjon etter at monolet var opphevet var i stor grad et resultat av monopolposisjonen de hadde hatt. Etter UD's mening kan det argumenteres for at selskaper i andre land har hatt tilsvarende muligheter til å bygge opp sine nasjonale selskaper til å bli konkurransedyktige. Forgjengeren til Den Internasjonale Teleunionen, den internasjonale telegrafunion, ble opprettet allerede i 1865 og mange har dermed hatt lang tid til å bygge seg opp. Det ble vist liten forståelse for at utviklingen innenfor telesektoren i flere land var og er kommet kortere enn situasjonen var i Norge på slutten 1990-tallet. Dette skyldes i stor grad at disse landene har hatt en svært svak økonomi. Det var også liten forståelse for at norske selskapers inntreden kunne svekke deres mulighet til å bygge seg opp. Den lave tilgangen til telekommunikasjonstjenester i land der Telenor har gått inn burde kanskje være et bevis på at nasjonale selskaper i disse landene ikke har hatt samme muligheter som det Telenor/Televerket hadde.

Et annet argument mot de norske posisjonene er at konkurranse ofte vil favorisere de mest lønnsomme områdene, både geografisk og innholdsmessig, og at dette kan gi svært ulike muligheter i et land. Det kan foreksempel gi mange operatører i bynære strøk med mange mulige abonnenter, mens rurale strøk får ingen eller svært dyr tilgang. I UD er man klar over slike problemstillinger og mener at dette er noe som må håndteres i forbindelse med utformingen av innenlandske reguleringer. For eksempel kan man tenke seg at dette løses gjennom krav til lisensene. Sørli i NHO mener at man må innse at det tar tid å bygge ut ny infrastruktur, og at konkurranse bør kunne tvinge frem raskere utbygging. Alternativt bør det være spesielle insitamenter som gjør at alle regioner får dekning. Han mener at det at politiske myndigheter stiller krav til utbygging i hele landet ikke er i konflikt med at man forsøker å fjerne etableringskrav og ytelseskrav som

27 Se blant annet <http://www.telecomsinsight.com/file/73664/entel-reports-success-from-renationalisation.html>, [http://www.budde.com.au/News\\_and\\_Views/2009/January/Still\\_no\\_settlement\\_between\\_Telecom\\_Italia\\_and\\_Bolivia.aspx](http://www.budde.com.au/News_and_Views/2009/January/Still_no_settlement_between_Telecom_Italia_and_Bolivia.aspx) og <http://www.iht.com/articles/2007/05/09/sports/cantv.php> (For alle NL 21.03.09)

28 St. meld 17 97-98.



begrenser konkurransen. Det er imidlertid høyst usikkert om slike tiltak er lovlig under GATS, og under de krav som Norge stiller til avregulering. Telenor mener kritikken ikke er en presis beskrivelse for telekommunikasjonssektoren. Harriet Berg uttaler at:

”konkurransen er nødvendig for å få bred dekning (inkludert i rurale strøk) og lavere priser. I India for eksempel ønsker Telenor å komme seg raskt ut i områder der det ikke er mobildekning for å få flest mulig kunder der.”

Den norske stat ved Samferdselsdepartementet i Stortingsmelding 17 ser selv problemer med konkurranse og det å sikre tjenesten i hele landet og til alle kunder. De skriver:

”dekning i gravgrendte strøk og for kunder som ringer lite forutsetter at det er krysssubsidiering mellom disse og de mer lønnsomme områdene/kundene. Konkurransen vil komme inn der det er lønnsomt, og bedrifter som krysssubsidier vil tape i konkurransen i disse områdene”<sup>29</sup>.

Referansedokumentet knyttet til det kollektive kravet for telekommunikasjon mener at det er særskilt viktig å unngå konkurransevridende krysssubsidiering. Det er svært uklart hva som kan regnes som konkurransevridende krysssubsidiering, men generelt er krysssubsidiering nødvendig for å sikre tilbud til alle. Det er tydelig at det kollektive kravet kan fungere slik at det blir svært lite ønskelig for de ulike operatørene innenfor telekommunikasjon å dekke alle sektorer.

---

<sup>29</sup> Harriet Berg i møte 22.01.09.

## 5. Konklusjon og utfordringer til norske myndigheter

De norske kravene knyttet til handel med telekommunikasjonstjenester innenfor WTO er ikke uproblematiske. Krav til liberalisering betyr i stor grad en svekkelse av nasjonal kontroll over infrastrukturen. Konflikter som har ført til tvisteløsningsorganer innenfor WTO-systemet har vist at avtalene ikke ivaretar landenes behov for å kunne innføre særreguleringer eller bruke føre-var-prinsipper for å sikre utbygging eller lik tilgang for landets innbyggere.

Norske myndigheter bør ta på alvor sitt eget utgangspunkt om at "Forhandlingene skal lede til at utviklingslandenes reelle deltakelse i internasjonal handel blir forbedret". Gjennom det kollektive kravet knyttet til telekommunikasjonssektoren bidrar vi til å styrke de økonomiske skjevhetene i den internasjonale handelen i stedet for å svekke dem, og vi bør derfor trekke oss fra det. Norge bør også trekke alle bilaterale krav knyttet til telekommunikasjonstjenester rettet mot mellominntekts- og utviklingsland. Norge bør anerkjenne at telekommunikasjon er en viktig del av ethvert lands infrastruktur, og at det derfor vil være behov for nasjonal kontroll og styring av denne.

Derfor bør den norske stat støtte opp under utviklingslands muligheter til å bygge opp egen, konkurransedyktig industri på telekommunikasjonsfeltet. Gjennom Telenor er den norske stat aktivt tilstede i flere utviklings- og mellominntektsland. Staten bør her ta i bruk et aktivt eierskap for å sikre at de landene det gjelder har mulighet til å ta kontroll over infrastruktur, og etter hvert også over Telenors virksomheter og underselskaper hvis dette er et nasjonalt krav. I Bangladesh har flere aktører stilt dette kravet overfor Grameen Phone, og salg av aksjene her vil være et naturlig sted å starte.

Norske myndigheter bør ta på alvor sitt eget utgangspunkt om at "Forhandlingene skal lede til at utviklingslandenes reelle deltakelse i internasjonal handel blir forbedret". Gjennom det kollektive kravet knyttet til telekommunikasjonssektoren bidrar vi til å styrke de økonomiske skjevhetene i den internasjonale handelen i stedet for å svekke dem, og vi bør derfor trekke oss fra det. Norge bør også trekke alle bilaterale krav knyttet til telekommunikasjonstjenester rettet mot mellominntekts- og utviklingsland. Norge bør anerkjenne at telekommunikasjon er en viktig del av ethvert lands infrastruktur, og at det derfor vil være behov for nasjonal kontroll og styring av denne.

Derfor bør den norske stat støtte opp under utviklingslands muligheter til å bygge opp egen, konkurransedyktig industri på telekommunikasjonsfeltet. Gjennom Telenor er den norske stat aktivt tilstede i flere utviklings- og mellominntektsland. Staten bør her ta i bruk et aktivt eierskap for å sikre at de landene det gjelder har mulighet til å ta kontroll over infrastruktur, og etter hvert også over Telenors virksomheter og underselskaper hvis dette er et nasjonalt krav. I Bangladesh har flere aktører stilt dette kravet overfor Grameen Phone, og salg av aksjene her vil være et naturlig sted å starte.

[www.handelskampanjen.no](http://www.handelskampanjen.no)



**HANDELSKAMPANJEN**

Handelskampanjen c/o Utviklingsfondet

Miljøhuset | Grensen 9b | 0159 Oslo | Telefon: 23 10 96 00  
Telefaks: 23 10 96 01

E-post: [handelskampanjen@handelskampanjen.no](mailto:handelskampanjen@handelskampanjen.no)  
[www.handelskampanjen.no](http://www.handelskampanjen.no)

**ISBN 978-82-91923-13-0**