

Næringsliv skaper utvikling

Hva norske myndigheter gjør for å fremme private investeringer i utviklingsland



UTENRIKSDEPARTEMENTET

Næringsliv skaper utvikling

Hva norske myndigheter gjør for å fremme private investeringer i utviklingsland



UTENRIKSDEPARTEMENTET

Vår ambisjon

Det er Regjeringens mål å bidra til at flest mulig mennesker i verden løftes ut av fattigdom. Jeg er overbevist om at dette bare kan skje ved at det skapes en sterk og vedvarende økonomisk vekst i de fattige landene, som omfatter de brede lag av befolkningen. I alle samfunn opp gjennom historien har næringsdrivende vært selve motoren i å skape produksjon, jobber, inntekter og økt velstand. Slik er det også i dagens utviklingsland. Skal de lykkes i å redusere fattigdommen, trenger de tusenvis av nye virksomheter som øker verdiskapningen, produktiviteten og sysselsettingen.

Prognosene for den globale økonomien tyder på at den største veksten framover vil komme i Asia, Afrika og Latin-Amerika. Europa og de øvrige OECD-landene stagnerer. Utviklingslandene representerer viktige nye markeder som flere norske selskaper bør prøve ut.

I de mest utviklede u-landene, de såkalt framvoksende markedene, skjer det en rask tilvekst av nye bedrifter finansiert gjennom høy innenlandsk sparing og utenlandske investeringer. Det er også rask vekst i flere av de mindre utviklede u-landene, for eksempel forventer IMF at syv av de ti raskest voksende økonomiene fram mot 2015 vil finnes i Afrika. Men dårlige rammebetingelser for privat sektor, svak infrastruktur, lav kompetanse og produksjonskvalitet, lite kjøpekraftig marked og svak eksportevne gjør at de fleste private investorer mener risikoen er for høy til at de tør satse i de fattigste landene.

Regjeringen ønsker å bidra til en betydelig økning i investeringene i de fattigste utviklingslandene. Vi ønsker bl.a. å stimulere norske selskaper til å engasjere seg i disse markedene. Derfor har norske myndigheter opprettet en rekke tiltak som på ulike vis skal bidra til å redusere investors risiko tilstrekkelig til at det utløser økte private investeringer. Tiltakene muliggjør ulike former for offentlig-privat samarbeid. Men den offentlige støtten kan bare være en begrenset avlastning: Selskapenes investeringer må være kommersielt motivert, og de må selv bære den vesentlige risikoen.

De bistandsfinansierte støtteordningene har som mål å fremme utvikling i u-landene, ikke å fremme norsk næringslivs interesser i utlandet. Derfor er de konsentrert til de land og regioner som har størst behov for risikoreduserende tiltak. Det er ikke nødvendigvis de landene norsk næringsliv finner mest interessante. Av samme grunn er tiltakene ikke begrenset til å støtte opp under *norske* prosjekter og aktører. Mye av bistandsinnsatsen kanaliseres også gjennom multilaterale institusjoner, i første rekke Verdensbanken/International Finance Corporation og de regionale utviklingsbankene.

Regjeringen har et særlig engasjement i å bidra til at man når målet om tilgang til moderne energiformer for alle innen 2030. Derfor gir vi høyest prioritet til tiltak som kan stimulere private investeringer i fornybar energiproduksjon i utviklingslandene.

Norske selskaper som investerer kommersielt i utviklingsland forventes ikke å bedrive veldedighet. De engasjerer seg der fordi de forventer å tjene penger. Det er som det skal være. Det er imidlertid Regjeringens klare forventning at de norske selskapene utviser samfunnsansvar også når de arbeider i fattige land, der standardene er lavere og håndhevelsen av lover og regler er mye svakere enn i Norge. Bedriftene skal bl.a. ha gode HMS-standarder og respektere arbeidstakernes rettigheter. Regjeringens forventninger til norske selskaper er formulert i *Regjeringens strategi for anstendig arbeidsliv* (lansert 2. september 2008) og i Stortingsmelding 10 (2008-2009) *Næringslivets samfunnsansvar i en global økonomi*.

Kampen mot fattigdom, for økonomisk vekst og næringsutvikling i u-landene krever innsats på mange fronter. Arbeidet for å øke de private investeringene er bare én del av norske myndigheters innsats. La meg nevne noen høyt prioriterte områder som grenser opp til men likevel faller utenfor emnet for dette dokumentet:

- Bedring av utviklingslandenes handelsvilkår og eksportevne
- Kampen mot illegale og illegitime kapitalstrømmer
- Bedring av utviklingslandenes styresett, forvaltning og rettsikkerhet
- Bedring av de nasjonale rammevilkårene for næringsvirksomhet i de enkelte u-land

Stortingsmelding 13 (2008-2009) *Klima, konflikt og kapital – Nye utfordringer for norsk utviklingspolitikk* redegjør grundig for Regjeringens politikk på hvert av disse fire innsatsområdene.



Hensikten med denne brosjyren er å gi en samlet presentasjon av Regjeringens tiltak for å fremme investeringer i kommersiell virksomhet i utviklingsland de nærmeste årene. Den er rettet mot alle som er opptatt av norsk utviklingspolitikk, men vil være særlig nyttig for næringslivet.

Erik Solheim

Erik Solheim
Miljø- og utviklingsminister



Brac Bank, Bangladesh
Foto: Norfund

1. Bedre støtte til norske selskaper i utlandet

Norske selskapers interesse for å utforske markedsmulighetene og etablere bedrifter i land utenfor OECD har økt kraftig de siste årene. Fordi dette er mer fjerntliggende og fremmede markeder, der forretningsbeslutninger i mange tilfelle er avhengige av lokale politiske myndigheters godkjenning, erfarer selskapene et større behov for assistanse fra det offisielle norske apparatet enn når de opererer i vestlige industriland.

Norges mer enn 100 ambassader og generalkonsulater og Innovasjon Norges 35 utekontorer bistår norske bedrifter på ulike vis, bl.a. som "døråpner" som letter adgangen til lokale beslutningstakere. Stiftelsene INTPOW og INTSOK gir også betydelig assistanse til den internasjonale virksomheten til norske bedrifter i henholdsvis fornybar energi og petroleumssektoren. Norfunds fire regionkontorer i Kenya, Sør-Afrika, Thailand og Costa Rica kan også gi nyttig informasjon om markedene i sine regioner.

Styrke ambassadenes service overfor norsk næringsliv

Ambassadene og generalkonsulatene vil normalt ha begrenset kjennskap til lokale markedsmuligheter, men god kunnskap om de politiske, økonomiske og institusjonelle rammevilkårene for næringsvirksomhet i tjenesteområdet, og skal bruke denne til å bistå norsk næringsliv i utlandet.

Utestasjonene yter i dag betydelig service overfor norsk næringsliv i utlandet, men Utenriksdepartementet vil ytterligere styrke deres kapasitet til å gi assistanse av høy relevans og kvalitet. UDs ambisjon er at alle stasjonenes hjemmesider skal ha fylldig og oppdatert informasjon om rammevilkårene for næringsvirksomhet i tjenesteområdet, inkludert hvilke regler som gjelder for handel med Norge (spesifikke WTO forpliktelser, Norges Generalised System of Preferences (GSP), eventuelle frihandelsforpliktelser), eventuelle skatteavtaler og avtaler om

*Agrica, Tanzania
Foto: Norfund*



beskyttelse av investeringer, samt informasjon om evt. finansielle støtteordninger som omfatter investeringer og annet økonomisk samkvem med landet. Landnotatene om bedriftenes samfunnsansvar vil oppdateres jevnlig.

UD vil også sette i verk tiltak for ytterligere å styrke utestasjonenes nettverk og kompetanse på spørsmål av betydning for norsk næringsliv, samt kapasitet til å bistå. Man vil gjøre mer systematisk bruk av Innovasjon Norge, INTSOK og INTPOW i opplæringen av personalet på utestasjonene. Ambassadene har en sentral rolle i å bygge gode nettverk mellom norske næringslivsrepresentanter lokalt. I en del tilfelle er det hensiktsmessig å organisere slike aktiviteter på nordisk basis.

UDs styrkede innsats vil rette seg mot bedrifter som ønsker å *investere* lokalt så vel som mot bedrifter som bare sikter mot å importere eller eksportere varer og tjenester fra/til landet. Innsatsen vil omfatte alle ambassader og generalkonsulater, men ha særlig relevans i land utenom OECD-området. Den har som kombinert mål både å bedre apparatets kapasitet til å fremme lokal næringsutvikling i utviklingsland og til å bistå norsk næringsliv i sine internasjonale framstøt generelt. Det er ikke alltid sammenfall mellom disse to målene, for selv om private investeringer og handel *generelt* fremmer økonomisk vekst og utvikling vil ikke enhver kontrakt som er lønnsom for en norsk bedrift nødvendigvis være den som best tjener et utviklingslands interesser. Ambassadene i land som mottar norsk bistand må være seg bevisst hvilke roller de fyller i ulike situasjoner. Kompetansen og nettverkene som trengs på utestasjonene er imidlertid i hovedsak de samme enten målet er å fremme norske næringsinteresser eller lokal næringsutvikling.

- UD vil styrke ambassadenes kapasitet og kompetanse til å bistå norsk næringsliv
- UD vil styrke samarbeidet med Innovasjon Norge, INTSOK og INTPOW
- Ambassadenes hjemmesider skal gi god og oppdatert informasjon som er nyttig for næringslivet

Assistanse fra Innovasjon Norge, INTSOK og INTPOW

Innovasjon Norge (IN) har betydelig kjennskap til de lokale markedene der de er representert, og tilbyr bedriftene finansiering, rådgivningstjenester, nettverksbistand, kompetanseheving og profilering. Det er tett samspill mellom INs utekontorer og distriktskontorene i Norge. Gjennom INs internasjonale tilstedeværelse får norske bedrifter tilgang til ny teknologi gjennom deltakelse i nettverk og kobling mot kunnskapsmiljøer i utlandet. IN samarbeider med INTPOW og INTSOK om å videreutvikle internasjonal representasjon og effektivt og fleksibelt levere tjenester til næringslivet.

Innovasjon Norge har i dag ni kontorer i Asia, ett kontor i Afrika (Sør-Afrika), ett kontor i Latin-Amerika (Brasil) og ett i Midt-Østen (Forenede Arabiske Emirater). IN vurderer med jevne mellomrom opprettelsen av nye kontorer og prioriterer etableringer i krevende markeder. I de land der IN ikke er representert vil den norske ambassaden eller generalkonsulatet bistå de norske næringsaktørene.

Innovasjon Norge er opptatt av å:

- ✓ Mobilisere næringslivet til vekst gjennom økt markedsorientering
- ✓ Legge til rette for økt samarbeid mellom små og mellomstore bedrifter, med særskilt fokus på å utløse potensialet i de sterke næringsklyngene
- ✓ Stimulere nye og etablerte bedrifter til å realisere sitt vekstpotensial og til å bygge internasjonal konkurransevne

For informasjon, se www.innovasjon norge.no

INTSOK er en non-profit stiftelse etablert av norske myndigheter og selskaper i petroleumsindustrien, og har som mål å styrke det langsiktige grunnlaget for verdiskaping og sysselsetting i norsk olje- og gassindustri gjennom ekspansjon av dens internasjonale forretningsaktiviteter.

INTSOK har et bredt nettverk av forretningspartnere over hele verden og 13

lokale olje- og gassrådgivere, hvorav seks i Asia og to i Latin-Amerika. Organisasjonen tilbyr inngående kjennskap til de viktigste petroleumsmarkedene, og de lokale rådgiverne bistår norske selskap i å etablere seg i nye markeder. INTSOKs tjenester omfatter:

- ✓ Markeds- og prosjektinformasjon
- ✓ Rådgivning til bedrifter i prioriterte markeder
- ✓ Kompetansekataloger og overvåking av teknologibehov
- ✓ Nettverksbygging og erfaringsutveksling
- ✓ Opplæring og kapasitetsbygging
- ✓ Oppfølging mot nye markeder i Afrika og Asia

Mer informasjon finnes på www.intsok.no

INTPOW er en non-profit organisasjon etablert av norske myndigheter og ledende norske selskaper innen fornybar energi, som har som mål å styrke det langsiktige grunnlaget for verdiskaping og sysselsetting i den norske energinæringen og gjøre den mer slagkraftig internasjonalt. Den globale konkurransen i energisektoren blir stadig hardere og små selskaper vil derfor dra nytte av å gå sammen når man tilnærmer seg markeder i utlandet.

INTPOW skal være en plattform for nettverksbygging. Organisasjonen skaper møteplasser for norske og utenlandske

selskaper innenfor fornybar energi, og har som mål å støtte utviklingen av bedriftenes samlede konkurransekraft. INTPOW bistår partnernes internasjonale arbeid i form av:

- ✓ Nettverksbygging nasjonalt og internasjonalt, med seminarer og B2B møter
- ✓ Markedsinformasjon, prosjektinformasjon og rådgivning
- ✓ Dialog med myndigheter i Norge og relevante markeder internasjonalt

Mer informasjon finnes på www.intpow.com

Mer tilgjengelig kunnskap om markedene i utviklingsland

UD vil i samarbeid med andre departementer, Norad, Norfund, Innovasjon Norge og ikke-statlige organisasjoner som bl.a. INTSOK, INTPOW og Norwegian-African Business Association (NABA) gjøre en økt innsats for at kunnskap om markedene i Afrika og andre utviklingsland skal bli lettere tilgjengelig i Norge. En sentral aktør i dette arbeidet er Veiledningskontoret for næringsutvikling i utviklingsland.

- Det vil bli arrangert flere målrettede seminarer og lagt til rette for investeringskonferanser og videreutvikling av nettverk av verdi for næringslivet

Veiledningskontoret for næringsutvikling i utviklingsland

ble etablert av Norfund og Norad i fellesskap i 2007. Kontoret er en førstelinjetjeneste for bedrifter som planlegger å investere i eller handle med utviklingsland. Kontoret gir faglige råd og veiledning, særlig knyttet til støtteordninger og finansieringsmuligheter. Kontoret holder til i Norads lokaler i Ruseløkkveien 26, Vika, Oslo og har ansatte med variert bakgrunn fra næringsliv, utviklingsarbeid og virkemiddelapparatet.

Veiledningskontorets hjemmeside www.veiledningskontoret.no gir fylldig informasjon om de mest relevante virkemidlene for investering i og handel med utviklingsland. Hjemmesiden er også et nyttig oppslagsverk med hundrevis av lenker til internasjonale nettsteder med informasjon som er spesielt interessant for næringslivsaktører.



*Næringsminister Giske og Miljø- og utviklingsminister Solheim tok høsten 2011 med seg en bredt sammensatt næringslivsdelegasjon på nærmere 100 deltakere på rundreise til Ghana, Angola og Mosambik.
Foto: Ragnhild H. Simenstad, UD*

Flere næringslivsdelegasjoner til Afrika, Asia og Latin-Amerika

Statsbesøk og andre offisielle besøk til utlandet fra kongehuset, statsministeren eller andre ministre blir i mange tilfelle ledsaget av næringslivsdelegasjoner, som gir norske bedrifter god anledning til å bli kjent med nye markeder og presentere seg for potensielle kunder. De politisk ledede delegasjonene gir også anledning til å løfte opp norsk næringslivs utfordringer i møter med politiske ledere på høyt nivå i besøkslandene, f.eks. særlige hindre mot næringsvirksomhet eller konkrete investeringstilbud som venter på offisiell godkjenning hos lokale myndigheter. De siste årene har det blitt organisert mange næringslivsdelegasjoner til land utenfor OECD, og dette arbeidet vil bli videreført.

- Norske myndigheter vil invitere til flere delegasjonsreiser til Afrika, Asia og Latin-Amerika de kommende år, og stimulere til at utenlandske delegasjoner kommer til Norge for å møte norsk næringsliv
- Regjeringens medlemmer vil benytte møter med sine utenlandske kolleger til å fremme norsk næringslivs interesser der det er relevant

2. Risikoreduserende finansielle tiltak

Regjeringen slo i stortingsmelding nr. 13 (2008-2009) *Klima, konflikt og kapital – Nye utfordringer for norsk utviklingspolitikk* fast at den vil bruke bistandsbudsjettet til å påvirke de store kapitalstrømmene i verden, bl.a. til å stimulere til flere kommersielle investeringer i utviklingsland. Regjeringen har de siste årene økt tildelingene fra bistandsbudsjettet til slike tiltak og ønsker i de kommende år å styrke dem ytterligere.

Noe av denne innsatsen er siktet inn mot norsk næringsliv, og forvaltes av Norad, Norfund og Fredskorpset. Mye av innsatsen er imidlertid rettet mot å mobilisere kapital til u-landene generelt, og forvaltes av multilaterale institusjoner, i første rekke Verdensbanken og de regionale utviklingsbankene. En stor del av Norads og Norfunds virksomhet er også rettet mot ikke-norske aktører.

Norske myndigheter har etablert en rekke finansielle virkemidler med sikte på å redusere risikoen ved investeringer i utviklingsland tilstrekkelig til at kommersielle aktører blir villig til å satse i disse markedene. Langt de fleste virkemidlene finansieres over bistandsbudsjettet, og kan anvendes i land

med brutto nasjonalinntekt pr. innbygger opp til 6925 USD, som er Verdensbankens grense for å yte lån på spesielt gunstige vilkår. For å sikre at de risikodempende midlene brukes i de landene som har størst behov for dem, ønsker Regjeringen å konsentrere anvendelsen.

- Regjeringen vil konsentrere bruken av de finansielle virkemidlene til lavinntekts- og lavere mellominntektsland, og ha et særlig fokus på Afrika sør for Sahara. Prosjekter med forventet store utviklingseffekter i mer utviklede land og andre regioner kan imidlertid også bli inkludert.

Økt risikokapital gjennom Norfund

Den norske stat stiller gjennom Norfund til disposisjon betydelig risikokapital for investeringer i privat næringsvirksomhet i utviklingsland. Norfunds mandat er, gjennom bruk av egenkapital, lån og garantier, å bidra til at det etableres levedyktige, lønnsomme bedrifter i utviklingsland, som ellers ikke ville blitt igangsatt som følge av høy risiko.

Klassifisering av land

Verdensbanken grupperer alle land i verden på basis av deres brutto nasjonalinntekt pr. innbygger (BNI/C). Klassifiseringen oppdateres årlig, og er p.t basert på tall fra 2010.

Lavinntektsland har BNI/C på inntil 1005 USD

Lavere mellominntektsland har BNI/C på 1006 - 3975 USD

Høyere mellominntektsland har BNI/C på 3976 - 12275 USD

Høynntektsland har BNI/C på 12276 USD eller høyere.

Verdensbankens liste over hvilke **land som kvalifiserer for lån på spesielt gunstige vilkår** bygger også på BNI/C, men anvender en del tilleggskriterier, bl.a. markedsadgang, kvaliteten på nasjonale institusjoner, lover og regler. Nesten alle utviklingsland er inkludert i Verdensbankens liste. I Afrika faller bare Botswana og Ekvatorial Guinea utenfor.

Grupperingen **minst utviklede land (MUL)** klassifiseres av FN på basis av BNI/C og enkelte andre utviklingsindikatorer. I 2012 er 48 land definert som MUL. 34 av dem ligger i Afrika.

Finansiering av gode ideer – ToughStuff selger små, robuste solcellepanel i Afrika

Basert på erfaringer fra ulike bistandsprosjekter ønsket den britiske ingeniøren og entreprenøren Andrew Transwell å bidra til å løse Afrikas store utfordring knyttet til energi. Mer enn 580 millioner mennesker på kontinentet har ikke tilgang til elektrisitet og mer en halvparten bruker parafinlamper som hovedlyskilde. Solceller har de senere årene blitt stadig billigere, og det er nå mulig for også de fattige å benytte denne teknologien. Transwell etablerte selskapet ToughStuff for å få produsert og distribuert solcellepaneler tilpasset denne målgruppen. I 2010 investerte Norfund 33 millioner kroner i selskapet for å bidra til oppskalering av virksomheten, særlig i det østlige Afrika.

ToughStuff har utviklet robuste og billige 1 watts panel som kan brukes til å lade en lampe; kobles til en radio; lade et reservebatteri; eller lade mobiltelefoner. I Kenya koster et fullt sett med panel, lampe, kobling til radio, reservebatteri og mobiltelefonlader rundt 168 kr. Sammenlignet med utgiftene til parafin, stearinlys, engangsbatterier og mobillading sparer brukeren inn investeringen på 2-3 måneder.

Regjeringen har de siste årene styrket Norfunds investeringskapasitet betydelig. For 2011 ble det bevilget 1 mrd. kroner over bistandsbudsjettet til styrking av fondets grunnkapital, og kombinert med inntekter fra tidligere investeringer kunne Norfund foreta investeringer på hele 2,2 mrd. kroner. For 2012 har Stortinget bevilget 1,03 mrd. kroner til styrking av Norfunds grunnkapital, og fondet har en investeringskapasitet på om lag 1,5 mrd. kroner.

Norfund har en viktig rolle i Regjeringens store satsing på å fremme investeringer i fornybar energi i utviklingsland. Om lag halvparten av Norfunds samlede investeringsportefølje på 7,6 mrd. kroner er i denne sektoren. I tilknytning til de store kapitaltilførslene de siste årene har fondet fått i oppdrag å utvikle særskilte tiltak for å stimulere norske selskaper til å delta i fornybar energiprojekter (se kapittel 3 om fornybar energi).

- Regjeringen vil de kommende årene tilføre Norfund betydelig ny grunnkapital over bistandsbudsjettet



*ToughStuff
Foto: Norfund*



Statens investeringsfond for næringsvirksomhet i utviklingsland (Norfund)

er et heleid statlig selskap som ble etablert i 1997. Norfund har som mandat å medvirke med egenkapital og annen risikokapital samt yte lån og stille garantier til utvikling av bærekraftig næringsvirksomhet i utviklingsland. Hensikten er å etablere levedyktig, lønnsom virksomhet som ellers ikke ville bli igangsatt som følge av høy risiko.

Norfund skal bidra med kapital i den mest risikoutsatte perioden etter etablering, for senere å selge sine andeler til de øvrige investorene eller i markedet. Fondet selger seg normalt ut av en investering i løpet av 4-10 år. Alle inntekter fra nedsalg samt avkastninger blir reinvestert. Norfund skal alltid være en minoritetseier i selskapene det investerer i (normalt inntil 35 %, i særlige tilfelle opp til 49 %), og er derfor alltid avhengig av partnere som stiller høye krav til godt eierskap, drift og resultater.

Formålet med Norfund er å fremme utvikling i utviklingsland, ikke bidra til internasjonalisering av norsk næringsliv. Fondet er ikke bundet til å samarbeide med norske selskaper, og skal søke globalt etter de best egnede samarbeidspartnere på de prioriterte sektorene. Samtidig skal Norfund arbeide aktivt for å mobilisere norske selskaper som partnere i prosjektene. Ved utgangen av 2011 var litt over halvparten av fondets kapital investert sammen med norske partnere, i hovedsak sammen med Statkraft i SN Power.

Norfunds investeringer er basert på kommersielle vurderinger og skjer i land og sektorer hvor utviklingseffekten forventes å være høy. Norfunds styre har valgt å konsentrere virksomheten til noen få sektorer og tre geografiske regioner. Konsentrasjonen gjør det mulig for fondets administrasjon å ha god kjennskap til markedene det investerer i. Fokusregionene er:

Sørlige og østlige Afrika: Sør-Afrika, Swaziland, Mosambik, Lesotho, Namibia, Zimbabwe, Malawi, Zambia, Madagaskar, Tanzania, Rwanda, Burundi, Uganda, Kenya og Sør Sudan.

Mellom-Amerika: Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Panama og Costa Rica.

Sør-Øst-Asia: Bangladesh, Vietnam, Laos og Kambodsja.

De prioriterte sektorene er **fornybar energi, finansinstitusjoner** og **landbruk**. Investeringene skjer direkte i selskaper eller gjennom aktive eierfond eller samarbeidsselskap, hvorav det største er SN Power. Investeringene i små og mellomstore bedrifter skjer i all hovedsak gjennom aktive eierfond (SMB-fond). Om lag halvparten av fondets kapital er investert i fornybar energi.

Norfund satser mest på egenkapitalinvesteringer, og dette utgjør 80 % av dets investerte kapital. Gjennom å bære den store risikoen som faller på egenkapitalen i investeringsprosjekter, har Norfund bidratt til at prosjektene har kunnet oppnå betydelig lånefinansiering. For eksempel har det for hver krone Norfund har investert i fornybar energi i gjennomsnitt blitt investert 10 kroner fra kommersielle kilder i form av egenkapital og lån. Der Norfund gir lån skjer det på kommersielle vilkår, men fondet er villig til å ta større risiko som långiver enn kommersielle banker normalt gjør.

Ved inngangen til 2012 har Norfund investert 7,6 mrd. kroner direkte eller indirekte i til sammen mer enn 300 selskaper som samlet sysselsetter mer enn 165.000 mennesker. Gjennom fondets investeringer i fornybar energi leveres elektrisitet tilsvarende forbruket til 11,1 millioner mennesker i utviklingsland. Norfunds samlede eiendeler var ved utgangen av 2011 på 7,8 mrd. kroner.

Mer informasjon finnes på www.norfund.no

Norads støtteordning for næringsetablering

Bedrifter som vurderer å etablere virksomhet i utviklingsland kan søke støtte fra Norad. Støtteordningen skal bidra til å redusere risiko og høyne de lokale utviklingseffektene av investeringen. Det kan søkes om støtte til:

- Forstudier, inkl. forundersøkelse og prøveproduksjon/pilotprosjekt
- Opplæring av lokalt ansatte ved etablering
- Nødvendige infrastrukturinvesteringer tilknyttet bedriftsetablering
- Helse-, miljø-, sikkerhet og tiltak for å styrke ivaretagelsen av bedriftens samfunnsansvar. For klimarelaterte prosjekter er egne retningslinjer under utarbeidelse.

Støtte til forstudier er det klart mest etterspurte, og utgjør nesten 2/3 av både søknadsmassen og de støttede prosjektene. Norad dekker normalt inntil 50 % av kostnadene til forstudier og opplæring, og inntil 80 % i de øvrige formene for støtte. Forundersøkelsene fungerer som en viktig silingsmekanisme, for bare halvparten av forundersøkelsene følges opp med forsøk på å etablere nye bedrifter. Til gjengjeld synes mange av de nye bedriftene å bli bærekraftige og overleve i markedet.

Det store flertallet av støttemottakerne er små og mellomstore norske bedrifter. Om lag halvparten av de støttede prosjektene har de siste årene vært i de fem landene med Business MatchMaking programmer, men utover dette har den geografiske spredningen vært stor. I 2010-2011 ble det gitt støtte til prosjekter i mer enn 30 land.

Fra 2012 er vilkårene for støtteordningen justert, for å øke sannsynligheten for at støtten resulterer i etablering av lønnsomme og bærekraftige bedrifter. Støtten vil bli konsentrert til færre, men større, prosjekter. Saksbehandlingen er samtidig forenklet, hvilket vil gi kortere behandlingstid.

Bedrifter som søker støtte skal normalt ha en eierandel på minst 25 % i den etablerte/planlagte bedriften, samt kunne dokumentere teknisk, administrativ og finansiell evne til å realisere prosjektet. Bare søkere med en omsetning siste år på minimum 10 mill. kroner vil bli vurdert. Søkere som ikke kan vise til tre års tilfredsstillende regnskap må på annen måte kunne dokumentere tilgang til nødvendige finansielle ressurser. Det legges vekt på at prosjekter som tildeles støtte skal gi målbar utviklingseffekt, så som økt sysselsetting, skatteinntekter og teknologioverføring. Tiltak som øker kvinners deltakelse i økonomiske aktiviteter vektlegges.

Søknader fra bedrifter som vil etablere seg i land med Business MatchMaking program vil bli prioritert. For øvrige søknader vil prosjekter i de minst utviklede land, i Afrika sør for Sahara og utvalgte samarbeidsland for langsiktig bistand bli prioritert. I 2012 prioriteres prosjekter innen følgende sektorer:

- Fornybar energi og andre klimarettede prosjekter
- Miljørelatert teknologi
- Landbruk og skogbruk
- Marin sektor
- Maritim sektor

De søknadsbaserte støtteordningene er i likhet med øvrig norsk bistand avbundet. Utenlandske selskaper kan derfor søke støtte på lik linje med norske. Dette er i tråd med anbefalingene fra OECDs Development Assistance Committee. I praksis er det imidlertid overveiende norske selskaper som søker støtte fra Norad.

Mer informasjon finnes på www.norad.no

Prioritert støtte fra Norad

Norske myndigheter har opprettet en støtteordning for bedrifter som ønsker å etablere eller ekspandere næringsvirksomhet i utviklingsland. Støtteordningen forvaltes av Norad, og bedriftene kan søke om tilskudd til forstudier, opplæring av lokalt ansatte, nødvendige investeringer i infrastruktur og tiltak for å styrke helse, miljø, sikkerhet og bedriftens samfunnsansvar. I 2011 utbetalte Norad 45 mill. kroner i slik støtte til næringsetablering.

Regjeringen ønsker å konsentrere bedriftsstøtteordningen geografisk til de land som deltar i Business MatchMaking programmene (se nedenfor), og til de minst utviklede land, Afrika sør for Sahara og utvalgte samarbeidsland for langsiktig bistand. Regjeringen ønsker også å konsentrere støtten til sektorer der norske selskaper har særlig god og relevant kompetanse. I 2012 gis prioritet til

følgende sektorer: Fornybar energi og andre klimarettede prosjekter; miljøteknologi; landbruk og skogbruk; marin og maritime sektorer.

Norad forvalter også en rekke andre tiltak for å fremme næringsutvikling, bl.a. tiltak for å styrke rammevilkårene for næringsvirksomhet i utviklingslandene og deres kapasitet til delta i internasjonal handel.

- Regjeringen vil de kommende år øke tildelingen til Norads arbeid med næringsutvikling
- Norads støtteordning for næringsetablering konsentreres til færre, men større prosjekter på prioriterte sektorer
- Saksbehandlingen av bedriftenes søknader forenkles, og behandlingstiden reduseres

*Fiskeoppdrett, Vietnam
Foto: Ken Opprann*



Flere Business MatchMaking programmer

I noen utviklingsland finansierer Norad Business MatchMaking programmer, som har til hensikt å legge til rette for kontakt mellom norske og lokale selskaper som kan resultere i joint ventures og annet forretningssamarbeid mellom partene. I dag er det slike programmer i Sri Lanka, India, Vietnam, Bangladesh og Sør-Afrika.

Business MatchMaking programmene har vist seg som et effektivt redskap til å mobilisere små og mellomstore norske selskaper, og et av ti matchforsøk har resultert i joint ventures eller andre former for varig bedriftssamarbeid. I 2010 ble 63 norske bedrifter godkjent for ”matching” og i 2011 var tallet 86. Norad

tilstreber en god koordinering mellom Business MatchMaking programmene og sine øvrige støtteordninger, og svært mange joint ventures er også gitt andre former for finansiell støtte.

Regjeringen ønsker de kommende årene å etablere flere Business MatchMaking programmer i Afrika. Det tas i første omgang sikte på å etablere et regionalt program i Øst-Afrika i 2012/2013, deretter i Vest-Afrika. Business MatchMaking programmene er imidlertid ikke ment etablert som et varig virkemiddel i det enkelte land, og en utfasing vurderes i land der programmet har løpt lenge.

- Regjeringen ønsker å etablere flere Business MatchMaking programmer i Afrika

Business MatchMaking programmene

Business MatchMaking programmene har som mål å legge til rette for at det etableres bærekraftige og lønnsomme joint ventures og annet forretningssamarbeid mellom norske og lokale selskaper, som fremmer teknologiutvikling og økonomisk utvikling, samt utveksling av forretningskompetanse mellom selskapene.

Det er etablert Business MatchMaking programmer i følgende land: **India** (fra 1992), **Sri Lanka** (fra 1994), **Sør-Afrika** (fra 1997), **Vietnam** (fra 2007) og **Bangladesh** (fra 2010). Programmet på Sri Lanka drives av konsultentselskapet Advance Business Partner, de øvrige av Innovasjon Norge. Alle programmene finansieres over bistandsbudsjettet gjennom Norad. I tråd med prinsippet om avbundet bistand er deltakelse i programmet åpent også for ikke-norske bedrifter, men de aktive partnersøkene er rettet mot norske selskap.

Advance Business Partners og Innovasjon Norge har nettverk med konsulenter i Norge og samarbeidslandene som bistår med å framskaffe bedriftsprofiler for interesserte og relevante bedrifter. Når det foreligger tilfredsstillende profiler for bedrifter som kan ha nytte av samarbeid, gis det støtte for å gjennomføre en besøksreise. Normalt vil dette i første runde være for den norske bedriften. Som deltaker i Business MatchMaking programmet får bedriften tilgang til konsulentbistand gjennom hele prosessen fram til endelig samarbeidsavtale er signert. Bedriften kan deretter søke om støtte fra Norads øvrige støtteordninger.

Mer informasjon finnes på www.innovasjon Norge.no/BusinessMatchMaking og for Sri Lanka på www.groos.net/advance/tjenester.htm#02

Klaro Lanka – joint venture hjulpet fram av Business MatchMaking og Noradstøtte

Sørlandsbedriften Klaro Renseanlegg har etablert selskapet Klaro Lanka som produserer, leverer og drifter renseanlegg og oljeutskillere på Sri Lanka. Kloakkrenseanleggene leveres til hoteller og husholdninger og bidrar til å trygge miljø, natur og vannressurser. Oljeutskillerne leveres til servicestasjoner for kjøretøy. Klaro Lanka produserer hovedsakelig for det lokale markedet, men eksporterer også til Norge. For tiden vurderes alternative eksportmarkeder samt muligheten for å produsere flere produkter lokalt.

Satsningen er en joint venture med det lankesiske selskapet Dhanusha Marine, og er hjulpet fram gjennom deltagelse i Business MatchMaking Programmet og støtte fra Norad. Deltagelse i Business MatchMaking Programmet og støtte til forundersøkelse i 2009 bidro til å identifisere mulige samarbeidspartnere og potensialet på Sri Lanka. I etterkant av bedriftsetableringen ble det gjennomført et pilotprosjekt for å sikre at teknologien var egnet for lokale forhold.

Klaro Lanka har i 2012 i underkant av 30 ansatte innenfor produksjon, installasjon, service/vedlikehold og salg. De ansatte deltar for tiden i et større, Noradstøttet opplæringsprogram som skal sikre teknologioverføring slik at driften i minst mulig grad trenger oppfølging fra den norske eieren. Det er ennå et stykke igjen til investeringene gir avkastning, men mulighetene for å lykkes er gode. Støtten fra Norad er på i alt 1,3 mill. kroner - til reisetilskudd, forundersøkelse, pilot/prøveproduksjon og opplæring.

Gavefinansiering til særlig høyt prioriterte prosjekter

For enkelte høyt prioriterte investeringsprosjekter i særlig vanskelige markeder vil UD gavefinansiere en betydelig del av kostnadene, for å få investorenes kostnader og/eller risiko ned på et nivå som gjør det mulig å realisere prosjektet. Dette er først og fremst aktuelt for utbygging av kraftverk eller andre prosjekter med særlig høy utviklingseffekt i sårbare stater, der det er svært vanskelig å få kommersielle investorer til å engasjere seg. Gaven vil i slike tilfelle gis til mottakerlandets myndigheter, og må for øvrig gis på måter som ikke bryter med EØS regler om offentlig støtte. Ved inngangen til 2012 er det under forberedelse slik gavefinansiering til vannkraftverk i Sør Sudan og Liberia.

For investeringsprosjekter som innebærer etablering av et etterspurt offentlig gode vil UD også i mer stabile lavinntektsland kunne gavefinansiere visse elementer av prosjektet. Det skal primært gjøres for å fremme utbygging av fornybar energi, der f.eks. overføringslinjene kan isoleres og gavefinansieres, mens selve kraftverket bygges kommersielt. Gaven vil gis til mottakerlandets myndigheter. Dette er bare aktuelt i land som Norge har langsiktig utviklingssamarbeid med.

- I særlig vanskelige markeder (primært sårbare stater) vil UD vurdere gavefinansiering til høyt prioriterte investeringsprosjekter. Dette er særlig aktuelt innen fornybar energi.
- UD vil fortsette å gavefinansiere overføringslinjer og annen etterspurt offentlig infrastruktur i samarbeidsland.

Investeringer gjennom lokale fond når små og mellomstore bedrifter – Caminos del Sol i Costa Rica

Investeringer gjennom lokale SMB-fond er en god måte å nå ut til små og mellomstore bedrifter med kapital. Norfund har investert 24 mill. kroner i fondet CASEIF II, som investerer i latin-amerikansk småindustri.

Caminos del Sol er en av bedriftene CASEIF II har investert i. I en region med lange tradisjoner innenfor landbruk har den Costa Rica-baserte bedriften funnet en interessant nisje innen foredling av frukt og grønnsaker. Caminos kjøper mesteparten av råvarene fra lokale bønder og bearbeider disse for å øke salgsverdien. De ferdige produktene selges på det globale markedet, og Caminos omsetter årlig for over 10 millioner USD. Mye av arbeidet er manuelt, og Caminos sikrer stabile arbeidsplasser til mer enn 150 ansatte. Arbeiderne kommer hovedsakelig fra lokale småbyer som tradisjonelt har vært avhengige av sesongarbeid knyttet til innhøsting, mens de på Caminos har langt mer stabile muligheter.

CASEIF II har investert mye i forbedringer av produksjonsprosesser og integrering av verdikjeden hos Caminos. Dette øker produksjonskapasiteten og gjør det lettere for produktene å tilfredsstille internasjonale krav.

*Bearbeiding av ananas på Caminos del Sol, Costa Rica
Foto: Norfund*



Forenklet låneordning for norske småbedrifter

For å kunne tilby risikokapital til mindre, norskinitierte prosjekter er det etablert en ordning der det tilbys lån i størrelsesorden 250.000–2,5 mill. kroner. Ordningen administreres av Norfund. Lånene kan gis til prosjekter innen alle sektorer i alle Norfunds fokusland. Søkere må bl.a. dokumentere gjennomføringsevne, realistiske planer, og ha tilstrekkelige ressurser til å etablere og følge opp samarbeidet.

Småbedriftslåneordningen erstattet fra 2011 den tidligere MUL-låneordningen, som ble lite brukt. Både vilkår og prosedyre ble forenklet, med siktemål å gjøre låneordningen lettere tilgjengelig for målgruppen. I 2011 ble det innvilget tre lån.

Gjennom sine investeringer i lokale/regionale eierfond gjør Norfund tilgjengelig betydelig finansiering for små og mellomstore bedrifter i fondets fokusland. Dette kan være en viktig kilde til risikokapital også for joint ventureselskaper med norsk deltakelse. Nærmere informasjon om fondene finnes på www.norfund.no

- Norfunds låneordning for norske småbedrifter er forenklet, og kan fra 2011 anvendes i alle Norfunds fokusland

Garantiordninger for å redusere kommersiell risiko

Investorer etterspør garantiordninger som kan redusere den kommersielle risikoen ved investeringer i utviklingsland. For eksempel er dette et av virkemidlene som potensielle investorer i fornybar energiproduksjon hyppigst etterspør. I tilknytning til de internasjonale klima- og energiinitiativene arbeides det derfor i en rekke land og multilaterale institusjoner med å utvikle garantiordninger som kan redusere de viktigste risikoene som private kraftprodusenter møter i lite utviklede markeder. Norske myndigheters engasjement i å utvikle



*Mukono Motorgarage, Uganda
Foto: Ken Opprann*

særskilte garantiinstrumenter er også primært rettet mot investeringer i fornybar energi, og omtales nærmere i neste kapittel.

Garantiinstituttet for eksportkreditter (GIEK) kan, i tillegg til å utstede garantier i forbindelse med norsk eksport, gi garantier ved investeringer i utlandet. GIEKs investeringsgarantier dekker imidlertid bare politisk risiko. GIEK dekker ingen kommersiell risiko for investeringer, dvs. risiko for tekniske problemer og manglende inntjening.

I de fleste utviklingsland er dårlig tilgang til kreditt en av de aller viktigste hindrene mot ekspansjon av lokal privat sektor. Dette er blant de hyppigst nevnte barrierene når lokale forretningsdrivende intervjues til f.eks. Verdensbankens årlige *Doing Business*-survey eller World Economic Forums *Global Competitiveness Report*. De kommersielle bankene gir sjelden annet enn kortvarige lån med svært høy rente, og gir nødvendig lån til små og mellomstore bedrifter i det hele tatt. De plasserer i stedet sin kapital i statsobligasjoner, som har langt lavere risiko.

Det er nå under utvikling flere initiativ for å stimulere framveksten av en lokal finanssektor som er villig til å finansiere realøkonomiske aktiviteter. Norske myndigheter støtter flere av dem, bl.a. gjennom Norfund og utviklingsbankene. Ett interessant nytt initiativ er *Africa*

Guarantee Fund for Small and Medium-sized Enterprises, som skal gi lånegarantier til afrikanske finansinstitusjoner som låner ut til små og mellomstore bedrifter, kombinert med kompetansebygging i finansinstitusjonene så vel som i låntakerbedriftene. Garantifondet er opprettet av den Afrikanske Utviklingsbanken i samarbeid med bl.a. Danmark, og startet opp i 2011.

- Norske myndigheter vil støtte opp under internasjonale initiativ for å utvikle garantiordninger som reduserer kommersiell risiko ved investeringer i utviklingsland. Prioritet vil gis til ordninger som fremmer investeringer i fornybar energi; og ordninger som stimulerer lokale banker til å gi lån til små og mellomstore bedrifter



GIEKs investeringsgaranti mot politisk risiko

Garantiinstituttet for eksportkreditter (GIEK) kan gi garantier ved investeringer i utlandet. GIEKs investeringsgarantier dekker bare politisk risiko. Politisk risiko kan omfatte tap som følge av ekspropriasjon og konfiskasjon; krigshandlinger, revolusjon og sivil uro; moratorier, betalingsforbud eller valutarestriksjoner; norsk eller internasjonal boikott og sanksjoner.

Garantien kan dekke investeringer i form av kapital, produksjonsutstyr eller andre økonomiske ytelser ved etablering i utlandet. Maksimal dekningsgrad for politisk risiko er 100%, men normalt dekkes en lavere andel. GIEK dekker ingen kommersiell risiko for investeringer, dvs. risiko for tekniske problemer og manglende inntjening.

Mange av utviklingslandene er definert som høyrisikoland, der GIEK i mange tilfeller ikke vil utstede noen investeringsgaranti under sin alminnelige ordning. I slike tilfeller vil GIEK vurdere søknaden under sin **u-landsordning** hvor de kan forelegge prosjektene for Norad for vurdering av utviklingseffekt. Som følge av bedre nasjonale rammevilkår for næringsvirksomhet de siste årene vurderes imidlertid risikoen for en del utviklingsland å være redusert slik at de i dag kan falle inn under GIEKs alminnelige garantiordning.

For mer informasjon: www.giek.no

3. Særinnsats for å øke investeringene i fornybar energi

Regjeringen legger stor vekt på å bidra til utbygging av fornybar energi i utviklingsland, og vil øremerke en betydelig del av bistandsbudsjettet til dette formålet de kommende år. For 2012 er det satt av 1,8 mrd. kroner. Gjennom innsats på dette området ønsker Norge å bidra til både å bedre tilgangen til elektrisitet for innbyggerne i utviklingsland og redusere klimautfordringene gjennom økt energieffektivisering og produksjon av *fornybar* energi. Det internasjonale energibyrådet IEA har beregnet at det trengs investeringer på 48 mrd. USD *hvert eneste år* dersom man skal nå målet om tilgang til moderne energiformer for alle innen 2030.

En vesentlig del av finansieringen må komme fra privat sektor, men mange av de nødvendige investeringene er pr. i dag for lite lønnsomme eller har så høy risiko at private kapitaleiere ikke tør satse. Det arbeides derfor aktivt i mange multilaterale og nasjonale organer for å utvikle tiltak som vil gjøre

investeringene tilstrekkelig attraktive til at den nødvendige kapitalen blir reist.

Norges energi- og klimainitiativ ble lansert på *Energy for all*-konferansen i Oslo i oktober 2011 med støtte fra FNs generalsekretær, en rekke giverland, utviklingsland, multilaterale institusjoner, sivilt samfunn og privat næringsliv. Ambisjonen er gjennom et bredt internasjonalt partnerskap å øke energitilgangen og energieffektiviteten, redusere utslipp og stimulere til private investeringer i energisektoren i utviklingsland.

Regjeringen har også satt i verk tiltak for å stimulere *norske* energiselskaper særskilt. Minst halvparten av de 1,03 mrd. kroner som er bevilget til styrking av Norfunds grunnkapital i 2012 skal gå til fornybar energi, og Norfund har fått i oppdrag å utvikle egnede mekanismer til å få med seg norske investorer i prosjektene.

*Bygging av Bugoye kraftverk, Uganda
Foto: Norfund*



Støtte til prosjektutvikling

Utvikling av infrastrukturprosjekter er svært krevende og det trengs betydelig kapital i prosjektutviklingsfasen. Mange gode prosjektmuligheter blir aldri utviklet til investeringsklare prosjekter fordi utviklerne mangler risikovillig kapital til dette. For å bidra til utvikling av tidligfaseprosjekter innen fornybar energi ble det i 2011 opprettet en ny ordning kalt **Project Development Facility (PDF)**.

Ordningen omfatter et samarbeid mellom Norfund og Norad der målet er å tilby en sømløs overgang mellom de ulike offentlige støtte-mekanismene og øke antall prosjekter som når fram til investeringsbeslutning. Norad vil kanalisere sin del av støtten, opp til en mill. USD pr. prosjekt, gjennom sine eksisterende støtteordninger. Norfund kan investere opp til to mill. USD i hvert av prosjektene, normalt i form av egenkapital eller konvertible lån, med en maksimal finansieringsandel på 49 %.

Prosjektutviklingsfinansiering gis til energi-prosjekter der Norfund har til hensikt også å investere i realiseringen av prosjektet. Ordningen er derfor konsentrert til Norfunds fokusland, men også prosjekter utenfor disse regionene vil bli vurdert. I 2011 ble det godkjent tre prosjekter under denne ordningen.

Når det er høstet mer erfaring med prosjektutviklingsstøtten til fornybar energi vil det bli vurdert om ordningen skal utvides til også å omfatte andre prioriterte sektorer.

Nye internasjonale garantiinstrumenter

I de fleste utviklingsland er private kraftprodusenter avhengige av å selge all eller det meste av kraften til det nasjonale elektrisitetssynet, som ofte er en usikker betaler med svak økonomi og manglende kredittverdighet. Dette representerer en stor risiko for kraftselskapene, og det pågår et arbeid internasjonalt for å utvikle egnede garantiinstrumenter for å redusere *off-taker-risikoen*. Blant de viktigste er **GET FIT-initiativet** til den tyske utviklingsbanken KfW og Deutsche Bank ([\[entwicklungsbank.de\]\(http://entwicklungsbank.de\)\), Verdensbankens *Partial Risk Guarantee-program* \(\[www.worldbank.org\]\(http://www.worldbank.org\)\) og andre programmer under Verdensbankgruppens garantiinstitutt, **Multilateral Investment Guarantees Agency \(MIGA\)** \(\[www.miga.org\]\(http://www.miga.org\)\).](http://www.kfw-</p></div><div data-bbox=)

African Trade Insurance Agency (ATI) tilbyr også relevante garantier til sine 18 medlemsland, men har begrenset garantikapasitet (www.ati-aca.org).

Det arbeides også med å styrke tilbudet av garantier for lån i lokal valuta, hvilket er av stor interesse for kraftprodusentene som ofte har inntekter i lokal valuta men bare kan få lån i internasjonale valuta. En interessant leverandør av slike garantier er **GuarantCo**, et non-profit selskap eid av giverstiftelsen *Private Infrastructure Development Group (PIDG)*. PIDG er en trust etablert av bl.a. britiske, tyske, svenske og nederlandske utviklingsmyndigheter for å fremme kommersielle investeringer i infrastruktur i utviklingsland. For mer informasjon, se www.guarantco.com.

Regjeringen legger stor vekt på å styrke tilbudet av garantier som kan bidra til økt utbygging av fornybar energi:

- Som medeier i MIGA vil Norge arbeide aktivt for å styrke denne delen av MIGAs virksomhet.
- Norfund vil søke et tettere samarbeid med MIGA, både på strategisk nivå og prosjektnivå.
- Norge vil vurdere muligheten for å styrke garantikapasiteten til African Trade Insurance Agency. En mulighet kan være at Norfund prøver ut ATIs tilbud på utvalgte energiprojekter.
- Norge vil støtte initiativer som styrker tilbudet av garantier for lån i lokal valuta til investeringer i fornybar energi, og som ledd i dette bl.a. vurdere samarbeid med GuarantCo og PIDG.
- Norge vil vurdere nærmere samarbeid med GET-FIT-initiativet. Bl.a. vurderes støtte til GET-FITs pilotprogram i Uganda.

Støtte til multilaterale fond og programmer for økt offentlig-privat samarbeid om fornybar energi

Norge bidrar sammen med EU-kommisjonen og Tyskland til **Global Energy Efficiency and Renewable Energy Fund (GEEREF)**, som er et innovativt offentlig-privat partnerskap med målsetting å øke tilgangen til sikker, fornybar og rimelig energi for folk i fattige land. GEEREF investerer risikokapital i regionale fond, som reinvesterer den i antatt lønnsomme prosjekter med moden teknologi innen fornybar energi og energieffektivisering. GEEREF forvaltes av European Investment Fund, og storparten av givernes støtte på 108 mill. Euro var ved inngangen til 2012 investert i prosjekter. Norges bidrag er på 80 mill. kroner over fire år. For mer informasjon, se www.geeref.com

Norge støtter programmet **Scaling-Up Renewable Energy in Low Income Countries (SREP)**, som administreres av Verdensbanken og de regionale utviklingsbankene. SREPs mål er å skape nye økonomisk muligheter og bedre tilgang til moderne energi, i tett partnerskap med privat sektor. Programmet konsentrerer i første omgang innsatsen til pilotlandene Ethiopia, Kenya, Mali, Honduras, Maldivene og Nepal, der det forsøker å demonstrere at fornybar energiløsninger (sol, vind, geotermisk, biomasse og vindkraft opp til 10 MW) er økonomisk, sosialt og miljømessig bærekraftige i fattige land. Norges bidrag er på 300 mill. kroner over fem år. Mer informasjon finnes på www.climateinvestmentfunds.org/cif/srep

- UD vil støtte multilaterale fond og programmer som har som målsetting å øke investeringene i fornybar energi gjennom ulike former for offentlig-privat samarbeid



*Elektrifisering i Nepal
Foto: Ken Opprann*

Lån til energiprojekter utenfor Norfunds fokusland

GIEKs investeringsgarantier dekker normalt opp til 80 % av behovet. Den overstigende risikoen må dekkes av långiver eller eier. GIEK og Norfund vil derfor samarbeide om finansiering av fornybar energiprojekter, ved at Norfund dekker den risikoen som GIEK ikke kan ta.

- Norfund vil på selektivt grunnlag gi seniorlån til energiprojekter også utenfor fondets fokusland, forutsatt at investeringen for øvrig ligger innenfor Norfunds mandat

Vannkraftselskapet Lunsemfwa i Zambia

Norfund og Statkraft etablerte i 2002 selskapet SN Power, som i dag driver eller har under bygging mer enn 20 kraftverk på tre kontinenter. SN Power har bygget opp svært god kompetanse på utvikling og drift av vannkraftprosjekter i utviklingsland. For å utnytte dette i Afrika og Mellom-Amerika ble datterselskapet Agua Imara etablert i 2009. Ved siden av SN Power og Norfund er TrønderEnergi og BKK medeiere i selskapet. Agua Imara har så langt gjort to investeringer, i Zambia og Panama.

Zambia er et av landene i det sørlige Afrika som har sett god økonomisk vekst de senere årene. Men som i andre land i regionen er elektrisitetsmangelen stor. Agua Imara kjøpte i 2011 51 % av det lokale selskapet Lunsemfwa Hydro Power Company (LHPC). LHPC eide ved oppkjøpet to eldre kraftverk med produksjonskapasitet på 46,5 MW. Anleggets historie går tilbake til 1925, og kraftverket ble gradvis utvidet fram til 1961. Siden da har det vært gjort få investeringer i anlegget.

Gjennom oppkjøpet ble LHPC tilført kapital for oppgradering, og det jobbes nå med å øke produksjonskapasiteten til 52,5 MW. Agua Imara har identifisert flere muligheter for oppgraderinger og jobber med en langsiktig plan for ytterligere kapasitetsøkninger. LHPC er også deleier av rettighetene til et 120 MW prosjekt nedstrøms som er under utredning.

Lunsemfwa kraftverk

Foto: Lars Ødegård, Agua Imara



4. Samfunnsansvarlige bedrifter skaper best utvikling

Lønnsomme bedrifter bidrar til utvikling fordi de skaper verdier, sysselsetting og inntekter. Men bedrifter som ivaretar menneskerettigheter, tar klima- og miljøhensyn, tilbyr anstendige arbeidsvilkår, betaler skatt, unngår korrupsjon, bygger opp lokal kapasitet og gjennom sine innkjøp dyrker fram lokale leverandører av varer og tjenester, skaper mye bedre økonomiske og sosiale ringvirkninger enn bedrifter som bare maksimerer egen, kortsiktig fortjeneste.

Regjeringen er opptatt av at private investeringer skal føre til positiv utvikling i investeringslandet. Den forventer at norske selskap viser samfunnsansvar både i Norge og i utlandet. Dette innebærer å tilstrebe internasjonal bestep praksis for ivaretagelse av menneskerettigheter og miljøhensyn, sikre anstendige arbeidsvilkår, opptre transparent og unngå alle former for korrupsjon. Bedriftene forventes å respektere arbeidstakernes rettigheter, særlig ILOs kjernekonvensjoner, ha gode HMS-standarder og betale anstendig lønn.

De skal selvsagt alltid overholde landets lover og regler, men der disse er svake forventes bedriftene å legge til grunn internasjonalt anerkjente standarder. Det oppmuntres også til sosial dialog mellom partene i arbeidslivet.

Bedrifter som mottar støtte fra Norad, Norfund, GIEK og Innovasjon Norge forplikter seg gjennom kontraktene til å utvise samfunnsansvar og anvende internasjonal bestep praksis.

Norske selskaper som opererer internasjonalt kan klages inn for brudd på OECDs retningslinjer for ansvarlig næringsliv. Klagenes behandles av Norges *Nasjonale kontaktpunkt for ansvarlig næringsliv*, som vurderer hvorvidt et selskap har brutt retningslinjene. Kontaktpunktet er et ikke-juridisk organ, og skal legge til rette for å løse klagesaker og konflikter ved å bidra til meglings mellom partene, eller utstede en egen slutterklæring dersom dialog ikke fører fram.

Ahi River Steel, Kenya
Foto: Norfund



Regjeringens forventninger til norske selskap

Regjeringens strategi for anstendig arbeidsliv, lansert 5. september 2008, sier at:

- Norge skal styrke innsatsen for arbeidstakerrettigheter lokalt
- Norges politikk overfor ILO gis et løft
- Arbeidet med arbeidstakerrettigheter i andre land opprioriteres i utenriks- og bistandspolitikken
- Norge skal være en pådriver for å fremme betydningen av anstendige arbeidsvilkår også i handelspolitikken, herunder i bilaterale handelsavtaler og i avtaler mellom flere land og regioner
- Ivaretagelse av arbeidstakerrettigheter i andre land skal være et viktig element i regjeringens næringspolitikk og i politikken for å bidra til at norske selskaper tar samfunnsansvar
- Det settes inn en særlig innsats for å styrke kontroll med og håndheving av lover og regler for arbeidslivsstandarder
- Norske erfaringer utnyttes for å forbedre arbeidsmiljøovervåkingen i andre land

I **Stortingsmelding 10 (2008-2009) Næringslivets samfunnsansvar i en global økonomi** uttrykker Regjeringen at den forventer at norske bedrifter med internasjonal virksomhet:

- Respekterer grunnleggende menneskerettigheter i all sin virksomhet, herunder barns, kvinners og urfolks rettigheter slik de framkommer i internasjonale konvensjoner
- Legger ILOs kjernekonvensjoner om organisasjonsfrihet, avskaffelse av tvangsarbeid, barnearbeid og diskriminering, til grunn for sin virksomhet
- Har HMS-standarder som ivaretar arbeidstakernes sikkerhet og helse
- Der det ikke er universelle rettigheter som organisasjonsrett og forhandlingsrett, søker å etablere andre ordninger for at ansattes synspunkter kan høres
- Ivaretar miljøhensyn og bidrar til en bærekraftig utvikling gjennom bl.a. utvikling og bruk av miljøvennlig teknologi
- Aktivt motarbeider korrupsjon gjennom etablerte varslingsordninger, interne retningslinjer og informasjonsarbeid
- Utviser størst mulig grad av åpenhet knyttet til pengestrømmer.

Stortingsmelding 13 (2010-2011) Aktivt eierskap uttrykker Regjeringens forventning om at selskaper med statlig eierskap skal være ledende i arbeidet med samfunnsansvar.

*Arbeidere på Matanuska bananplantasje, Mosambik
Foto: Norfund*



5. Styrket kompetanse i bedriftene

Knapphet på kompetent arbeidskraft, både fagarbeidere, administrativt personale og mellomledere, er en risikofaktor ved etableringer spesielt i de minst utviklede landene. Utviklingslandene legger også stor vekt på at utenlandske investeringer skal føre til økt lokal kompetanse og utvikling av lokalt eid næringsliv, og mange stiller strenge "local content"-krav til utenlandske selskap, som bl.a. begrenser bruken av utenlandsk arbeidskraft. Opplæring av lokal arbeidskraft er derfor en betydelig utfordring for bedriftene.

Norad kan dekke inntil 50 % av en nyetablert eller nylig utvidet/modernisert bedrifts kostnader til opplæring av lokalt personale. Også Norfund disponerer tilskuddsmidler som kan brukes til opplæring og andre utviklingsfremmende tiltak i bedrifter fondet har investert i.

Fredskorpset representerer en mulighet for gjensidig utveksling av personell mellom næringslivsaktører som trolig kan utnyttes bedre enn i dag. Utvekslingene skal bidra til institusjonell utvikling av partnerne, og kan være et personellmessig insentiv. Privat sektor utgjør i dag bare 11 % av FKs partnere, men FKs programstrategi har som målsetting å

styrke satsingen overfor privat sektor. Det gjelder både utvekslinger mellom partnere i Norge og i Sør, og mellom partnere i ulike utviklingsland.

- Fredskorpset vil legge til rette for økt personellutveksling mellom næringslivsaktører i Norge og utviklingsland, og mellom ulike utviklingsland

I enkelte land finansierer Norge, gjennom ambassaden eller Norad, mer omfattende bistandsprogrammer for å heve lokal kompetanse i en prioritert sektor. De fleste av de større, pågående innsatsene er i petroleumssektoren. En av disse er yrkesopplæring i Angola med Rogaland Kurs og Kompetansesenter som faglig partner, en annen er utvikling av lokal leverandørindustri i Ghana, der SINTEF er faglig partner. Gjennom Olje for utviklingsprogrammet finansierer Norge ulike kompetansebyggende tiltak i en rekke land, bl.a. i Øst-Timor, Bolivia, Libanon, Bangladesh og flere land i Afrika.

- UD vil finansiere opplæringsprogrammer på sektorer av stor betydning for lokal næringsutvikling i samarbeidsland



finansierer utveksling av personell mellom en partner i Norge og i et utviklingsland, og mellom partnere i to eller flere utviklingsland. Partnerne kan være private bedrifter, organisasjoner eller offentlige institusjoner. Forutsetningen for å delta er at partnerne tar sikte på et relativt langsiktig samarbeid (3-5 år), og at bedriften har minimum fem ansatte.

En utvekslingsrunde varer normalt 12 måneder, men Fredskorpset kan i spesielle tilfelle godkjenne utvekslinger av 6 eller 18 måneders varighet. Deltakerne skal normalt være mellom 22 og 35 år. FK dekker bl.a. tilskudd til lønn, transport, bolig, og forsikringer, og noe til administrative utgifter.

Mer informasjon finnes på www.fredskorpset.no

Nkosoo 2015 - Utvikling av lokal leverandørindustri for petroleumsindustrien i Ghana

Petroleumsutvinning er en ny og raskt voksende sektor i Ghana, og ghanesiske myndigheter ønsker å skape mest mulig lokal næringsutvikling i tilknytning til olje- og gassindustrien.

Nkosoo, som betyr 'fremskritt', er navnet på et Norad-finansiert samarbeidsprosjekt mellom den norske forskningsstiftelsen SINTEF og det ghanesiske forskningsinstituttet STEPRI. Prosjektet går over tre år (2010-2012), og målet er å utvikle lokal leverandørindustri ved hjelp av tiltak på tre nivåer:

- ✓ Bedriftsutvikling: Et tverrfaglig team av norske og ghanesiske fagfolk analyserer, foreslår og bistår ved implementering av konkrete forbedringstiltak i 10 utvalgte lokale bedrifter.
- ✓ Klynge/nettverkssamarbeid: Man arbeider med å få bedriftene til å samarbeide tettere for å øke deres konkurransekraft vis-à-vis internasjonale konkurrenter.
- ✓ Bedre institusjonelle forhold: I samarbeid med lokale næringsorganisasjoner blir det gjennomført studier og gitt konkrete anbefalinger om tiltak for å redusere barrierer og få til institusjonelle bedringer både innenfor privat sektor og i deres relasjon til myndigheter, finans- og kunnskapsinstitusjoner. Man ser også på normer og verdier som virker inn på samarbeid, ledelse og innovasjonskapasitet.

Det nasjonale oljeselskapet GNPC deltar aktivt sammen med STEPRI, og prosjektet omfatter konkrete kapasitetsbyggingstiltak som skal sette de to partnerne i stand til å videreføre deler av aktivitetene etter at prosjektet er avsluttet.

Bedriftene som deltar er svært forskjellige: Noen er små og noen store, noen er veletablerte men de fleste ganske nye. Noen er rene produksjonsbedrifter, mens andre opererer innen logistikk, catering & hospitality, bemanning, opplæring, engineering, miljøteknologi/avfallshåndtering, konfeksjon/tekstil, og som lokale leverandører av mer spesialisert offshore utstyr.

De fleste bedriftene har kommet langt siden de ble involvert i prosjektet, og flere har allerede oppnådd å få kontrakter med sentrale aktører i oljeindustrien. Men tilgang til kapital er en viktig begrensning for de fleste. Teknologisk kompetanse og kvalitet er også en stor utfordring for mange. Flertallet av bedriftene ønsker mer kunnskap og nettverk innen oljebransjen, og etterspør kontakt med mulige partnere i Norge.

Foto: Vadym
Drobot
iStockPhoto



6. Innsats gjennom multilaterale utviklingsbanker

Hovedmålet til utviklingsbankene er å bidra til fattigdomsreduksjon gjennom faglige tjenester, lån og gavebistand til myndigheter og privat sektor. Utvikling av privat sektor er et viktig innsatsområde. Bedring av rammebetingelsene for næringsvirksomhet utgjør en vesentlig del av dette arbeidet, og omfatter styrking av offentlige institusjoner og regelverk, og utbygging av infrastruktur innen bl.a. finans, tollvesen, sertifisering, transport og energiforsyning. I tillegg støtter bankene privat sektor direkte ved å tilby risikokapital til investeringer, garantiordninger med mer. Norge har et omfattende samarbeid med Verdensbanken og dens investeringsarm IFC og de tre regionale utviklingsbankene for Asia, Afrika og Latin-Amerika.

Norge støtter utviklingsbankenes arbeid for næringsutvikling i de fattigste landene, og har i deres styrer lagt særlig vekt på:

- Prioritert støtte til lavinntektsland og til mindre bedrifter
- Bedring av klima for næringsvirksomhet, inkludert harmonisering av tiltak på nasjonalt, regionalt og globalt nivå

Norge har bidratt til et stort antall gavefinansierte spesialfond (*trust funds*) i IFC og de regionale bankene. Deres formål har primært vært kapasitetsbygging, bl.a. i bærekraftig næringsvirksomhet, selskapsetablering, eierstyring og selskapsledelse, petroleumssektor og klima.

International Finance Corporation (IFC)

International Finance Corporation har som mandat å fremme åpne og konkurransedyktige markeder i utviklingsland; støtte selskaper og andre private foretak; skape produktive arbeidsplasser og levere grunnleggende tjenester; skape muligheter for at folk skal kunne unnsnippe fattigdom og forbedre livene sine; og katalysere og mobilisere andre finansielle ressurser til utvikling av privat sektor.

Siden opprettelsen i 1956 har IFC investert i alt 22,1 mrd. USD i til sammen 2100 bedrifter. Aktiviteten har økt betydelig de senere årene, delvis fordi IFC har maktet å mobilisere mer midler fra tredjeparter. IFC skal bare investere i en bedrift for noen år, og selge seg ut til kommersielle kjøpere når bedriften er stabilt etablert og risikoen redusert tilstrekkelig til å gjøre det er mulig. IFC har så langt solgt seg ut av 1.385 bedrifter, stort sett med god avkastning. Samlet avkastning på IFCs investeringer 1956-2011 var 19,3 mrd. USD, og den gjennomsnittlige IRR på 15,9 % (23,9 % de siste ti år).

IFC har også omfattende faglig rådgivningsvirksomhet. Den er gavefinansiert, og omfatter policyrådgiving rettet mot nasjonale myndigheter, design og gjennomføring av offentlig-private samarbeidsprosjekter, og kapasitetsbygging rettet mot bedrifter, sektorer og offentlige instanser. Rådgivningsvirksomheten er i rask vekst og hadde i 2011 et budsjett på 207 mill. USD.

I kraft av sin dominerende stilling har IFC blitt standardsetter for hvilke krav som settes globalt til bedrifters ivaretagelse av bl.a. miljø- og sosiale hensyn.

IFCs *Asset Management Company* ble opprettet i 2009 for å mobilisere kapital fra tredjeparter til IFCs investeringer. Ved utgangen av 2011 forvaltet det 4,1 mrd. USD for bl.a. ulike pensjonsfond, nasjonale oljefond og utviklingsbanker.

IFC forvalter en aksjekapital på 2,4 mrd. USD, hvorav den norske andelen er på 0,74 %. Norsk støtte til IFC går både gjennom samarbeid med Verdensbanken og direkte gjennom IFC. Både UD, Norad og enkelte ambassader støtter IFC i deres arbeid. Norge er den fjerde største bidragsyteren til IFC's gavefinansierte rådgivningstjenester.

Mer informasjon finnes på www.ifc.org

Den asiatiske utviklingsbanken (AsDB)

Den asiatiske utviklingsbanken har det siste tiåret blitt en betydningsfull finansieringskilde for privat sektor aktiviteter i asiatiske utviklingsland. AsDB har som mål at minst 50% av bankens utlån i 2020 skal være til utvikling av privat sektor. De prioriterte sektorene er kapitalmarked og finanssektor, samt infrastruktur inkludert fornybar energi. Bankens investeringer i privat sektor ble tjuedoblet 2001-2010, og i 2010 godkjente AsDB nye privat sektorprosjekter for over 1,9 mrd. USD.

Lån er viktigste finansieringsform, men banken kan også gå inn med egenkapitalinvesteringer i selskaper eller aktive eierfond, og utstede garantier. Til prosjekter som AsDB selv deltar i forsøker banken også å mobilisere kreditt fra tredjeparter, som kanaliserer sin kapital via AsDB som B-lån. I tillegg har AsDB et stort program for handelsfinansiering, samt gavefinansiert rådgivning rettet mot både myndigheter og kommersielle selskaper.

AsDB deltar bare med direkte finansiering til større prosjekter. Små og mellomstore bedrifter (SMBer) forsøker banken å bistå gjennom kredittlinjer til etablerte banker og investeringer i aktive eierfond som har SMBer som målgruppe. Den har ikke kontrollerende eierandeler i noe selskap, og finansierer sjelden over 25% av et selskaps samlede kapital. Når en bedrift er stabilt etablert og private kapitaleiere er rede til å overta, skal AsDB selge sine aksjer. Banken foretrekker å selge til nasjonale eiere, for slik å bidra til utvikling av lokalt eierskap og et lokalt kapitalmarked.

Mer informasjon finnes på www.adb.org

Den afrikanske utviklingsbanken (AfDB)

Den afrikanske utviklingsbankens største innsats for utvikling av privat sektor ligger i støtte til utbygging av infrastruktur, kapasitetsbygging og policyrådgivning til politiske myndigheter for å bedre rammebetingelsene for næringsvirksomhet. AfDBs finansieringsvindu for privat sektor har som hovedmål å mobilisere kommersielle investorer til produktive prosjekter. Bankens kan gi lån, investere egenkapital og utstede garantier, men legger særlig vekt på å kanalisere inn kreditt fra tredjeparter. I 2010 godkjente den finansiering for i alt 726 millioner USD til 28 nye prosjekter i regi av private operatører.

AfDB kan finansiere prosjekter i alle sektorer, men så langt har de fleste vært innen finanssektor, industri og infrastruktur. Det er en forutsetning at selskapet er registrert i et av bankens medlemsland, og at minst 30% av prosjektkostnadene dekkes av egenkapital. Bankens kan finansiere inntil 40% av kostnadene i et nytt prosjekt, og en høyere andel der det dreier seg om utvidelse, modernisering e.l. av en eksisterende bedrift. AfDB deltar bare med direkte finansiering til større prosjekter, men forsøker å støtte SMBer gjennom kredittlinjer til banker og investeringer i aktive eierfond, og gjennom gavefinansiert kapasitetsbygging. Svært mange av AfDBs privat sektor prosjekter ligger i skjæringsflaten mellom offentlig og privat sektor, og inkluderer offentlig-privat samarbeid.

Mer informasjon finnes på www.afdb.org

Den Inter-amerikanske utviklingsbankens investeringsarm - Inter-American Investment Corporation (IIC)

IIC er en selvstendig enhet innen den Inter-amerikanske utviklingsbankgruppen, og tilbyr finansiering i form av lån og egenkapitalinvesteringer til private sektor, særlig til SMBer. I tillegg tilbyr IIC rådgivningstjenester mot betaling innen finansiering og omorganisering av selskaper. IIC har også forpliktet seg til økt satsing i de fattigere landene i regionen, spesielt de som ikke har tilgang til de internasjonale kapitalmarkedene.

Norge er medlem av IIC. IICs mandat om å fremme privat sektors rolle i utviklingsprosessen gjennom å tilby finansiering og rådgivning til særlig små og mellomstore bedrifter i regionen samsvarer godt med norske utviklingspolitiske prioriteringer.

Mer informasjon finnes på www.iic.int

7. Økt forutsigbarhet gjennom internasjonale avtaler

Uforutsigbare rammevilkår representerer en betydelig risiko for investorer. Når et land slutter seg til og forplikter seg til å overholde internasjonale, regionale og bilaterale avtaler og regelverk gir det større forutsigbarhet for næringsvirksomhet. Slike avtaler etablerer også organer og arenaer som gir mulighet til å ta opp klagesaker på vegne av bedriftene og/eller be om at en konflikt løses etter avtalenes bestemmelser om tvisteløsning.

Norge har gjennom mange år vært en forkjemper for å styrke den internasjonale rettsorden på det økonomiske området gjennom globale, regionale og bilaterale avtaler. Regjeringen ønsker å bidra til at rammebetingelsene for norske selskaper som engasjerer seg i utlandet blir mest mulig forutsigbare.

- Norge vil fortsatt engasjere seg aktivt i arbeidet for å styrke det globale regelbaserte handelsregimet, herunder ved å arbeide for å slutføre den såkalte Doharunden i Verdens handelsorganisasjon (WTO).

Regionale og bilaterale **frihandelsavtaler** er viktige supplement til det globale handelsregelverket.

- Regjeringen vil videreføre en aktiv forhandlingslinje gjennom EFTA, herunder med utviklingsland som India, Indonesia, Vietnam og land i Mellom-Amerika, og er beredt til å gjenoppta og slutføre de bilaterale forhandlingene med Kina.
- Regjeringen vil gjennom EFTA undersøke muligheten for frihandelsavtaler med enkelte land i Afrika som Angola og Nigeria. Dette vil understøtte det betydelige engasjementet som norsk næringsliv viser i disse landene.

Norge mangler i dag avtaler som regulerer skatterelasjonen med en rekke utviklingsland der det er betydelige norske investeringer, bl.a. Angola, Ghana og Nigeria.

- Regjeringen vil vurdere behovet for å inngå **dobbelbeskatningsavtaler** med flere land i Afrika, Asia og Latin-Amerika.

Foto: Arne Thaysen/iStockPhoto



Nyttige lenker

Africa Trade Insurance Agency, ATI: www.ati-aca.org

African Development Bank, AfDB: www.afdb.org

Asian Development Bank, AsDB: www.adb.org

Business MatchMaking programmene i India, Sør-Afrika, Vietnam, og Bangladesh: www.innovasjon Norge.no/BusinessMatchMaking

Business MatchMaking programmet i Sri Lanka:
www.groos.net/advance/tienester.htm#02

Fredskorpset, FK: www.fredskorpset.no

Garantiinstituttet for eksportkreditter, GIEK: www.giek.no

Global Energy Efficiency and Renewable Energy Fund, GEEREF:
www.geeref.com

GuarantCo: www.guarantco.com

Innovasjon Norge: www.innovasjon Norge.no

Inter-American Investment Corporation, IIC: www.iic.int/home.asp

International Finance Corporation, IFC: www.ifc.org

INTPOW: www.intpow.com

INTSOK: www.intsok.no

KfW Entwicklungsbank:
www.kfw-entwicklungsbank.de/ebank/EN_Home

Multilateral Investment Guarantees Agency, MIGA: www.miga.org

Norad: www.norad.no

Norfund: www.norfund.no

Scaling-up Renewable Energy in Low Income Countries, SREP:
www.climateinvestmentfunds.org/cif/srep

Veiledningskontoret for næringsutvikling i utviklingsland:
www.veiledningskontoret.no

Verdensbanken: www.worldbank.org

Utgitt av Utenriksdepartementet
Postboks 8114 Dep. 0032 Oslo

Omslag:
Matanskadammen under bygging, Mosambik
Foto: Norfund
Foto side 5: Berit Roald, Scanpix/Statsministerens
kontor

Design: Torbjørn Vagstein
Trykk: Utenriksdepartementets hustrykkeri 02/2012

ISBN: 978-82-7177-883-5
Publikasjonskode: E-899B

