

Små, ukoordinerte prosjekter duger ikke hvis målet er å utrydde fattigdommen. Vi må i langt større grad enn i dag bruke markedet som verktøy, skriver **Kim Wahl** og **Pål Dale**.

Marked mot fattigdom

INNLEGG Mikrofinans

Under en paneldebatt om bistand stilte en tilhører spørsmål om hvorfor mikrolån gis med høye renter – oftest over 20 prosent. Selv drev hun på frivillig basis et prosjekt som ga lån til 150 fattige kvinner til nullrente, og mente at det ga en bedre utviklingseffekt siden låntagerne beholdt alt overskudd fra sine investeringer selv.

I verden i dag finnes det halvannen milliard mennesker som har behov for mikrolån. Dersom behovet skal dekkes gjennom små prosjekter som hver når 150 mennesker, trengs det ti millioner prosjekter, hver av dem drevet av en ildsjel som henne. Det kommer ikke til å skje.

Gjennom små prosjekter kommer vi aldri mål.

Mikrofinans er det fremste eksempelet på en markedsbasert løsning på en del av fattigdomsproblemet, og mikrofinansindustriens evne til å skalere – den når i dag omtrent 150 millioner mennesker – baner vei for nye tilnæringer til en rekke andre utviklingsproblemer.

La oss ta tilgang til elektrisitet: Hvorfor skal man bruke bistandsmidler til å elektrifisere en landsby dersom befolkningen har parafinlamper fra før av? Parafin er en dyr, forurensende og brannfarlig energikilde. Det finnes bedrifter som kan levere fornybare energiløsninger, for eksempel LED-lamper med solcellepanel på, til en langt lavere kostnad pr time med lys. Befolkningen sparer penger, får bedre lys, unngår brannfare og får bedre inn klima. Det slippes mindre CO₂ ut i atmosfæren. Bedriften tjener penger, vokser og når frem til flere mennesker.

Små prosjekter er vel og bra om man ønsker å være med å gjøre en liten forskjell i verden, og alle som engasjerer seg skal med rette være stolte av sin innsats. Om vi derimot skal gjøre slutt på fattigdommen må vi tenke annerledes. Små prosjekter kan være dyre, fordi de har betydelige utviklings-, oppfølgings- og administrasjonskostnader. De kan komme til å gjøre de samme feilene som andre prosjekter før dem, fordi det ikke finnes gode nok mekanismer for å lære av andre. De er ofte ikke bærekraftige, fordi de er avhengige av en enkelt ildsjel eller en enkelt giver.



TENN LYS. I stedet for å elektrifisere landsbyer burde bedrifter selge dem solcelledrevet belysning.

Foto: Eivind H. Natvig

Og de blir, som i eksempelet ovenfor, aldri mange nok til å nå en stor andel av verdens fattige.

Derfor bør vi i langt større grad arbeide sammen – i partnerskap med de beste miljøene internasjonalt – for å utvikle skalérbare og bærekraftige løsninger.

Nye forretningsmodeller som når ut til svært fattige mennesker, er nå under utvikling også innen områder som boliger, drikkevann, grunnleggende helsetjenester og utdanning. Ikke minst innen jordbruk er mulighetene store: Verdens småbønder – et flertall av verdens fattige – må få tilgang til forbedrede såkornvarianter og andre innsatsvarer slik at de kan øke avlingene og arbeide seg ut av fattigdom.

Verdens fattige er mange og har kollektivt stor kjøpekraft, men er et krevende marked å nå. For å lykkes trengs tidsbegren-



MOT FATTIGDOM. Kim Wahl (til venstre) og Pål Dale i Voxtra.

Verdens småbønder – et flertall av verdens fattige – må få tilgang til forbedrede såkornvarianter og andre innsatsvarer slik at de kan øke avlingene

sede subsidier og tålmodig investeringskapital. Det trengs også eierkompetanse – kompetanse i å bygge og drive virksomheter – som i hovedsak finnes i private miljøer.

Det er mange som mener vi står ovenfor en ny og betydelig bølge av privat filantropi. Bill Gates gjør sitt for å mobilisere andre gjennom kampanjen «The Giving Pledge». Disse giverne sikter høyt. De vil endre verden – og da gjerne innen et spesifikt område.

Heldigvis trenger man ikke å være like rik som Bill Gates for å kunne bidra til å bekjempe fattigdom gjennom markedsbaserte løsninger. Stiftelsen Voxtra har sett på over hundre virksomheter som både bekjemper fattigdom og skaper inntjening, og mange av dem trenger begrensede midler for å ta det neste steget.

Enten man brenner for Asia eller Afrika, og uansett om økt produktivitet i jordbruket, elektrifisering eller jobbskaping er det man ønsker å bidra til – markedsbaserte løsninger finnes. Norske filantroper med tålmodig investeringskapital og eierkompetanse er velkomne til å bidra.

■ Kim Wahl og Pål Dale, hhv. styreleder og daglig leder i Stiftelsen Voxtra.

FLERE INNLEGG
Side 26 – 27



Gjestekommentar

Nytt landskap

Ole Einar Stokstad

Innlegg
Innelåst av pensjonsfelle
Stein Stugu

Flere eller bedre sykehus?
Terje Kili