

Kristofer Lehmkuhl Forelesning 1996

**VEKST OG FATTIGDOMS-  
BEKJEMPELSE I  
UTVIKLINGSLANDENE:  
IFC SOM INSTRUMENT TIL  
VARIG SELVHJELP**

av

Jannik Lindbæk

Executive Vice President

International Finance Corporation (IFC)

The World Bank Group



**Norges Handelshøyskole**

# VEKST OG FATTIGDOMS- BEKJEMPELSE I UTVIKLINGSLANDENE: IFC SOM INSTRUMENT TIL VARIG SELVHJELP

av

Jannik Lindbæk  
Executive Vice President  
International Finance Corporation (IFC)  
The World Bank Group

Kristofer Lehmkuhl Forelesning  
Norges Handelshøyskole

---

Bergen 26. september 1996

Satt med 9 pkt. Helvetica  
Trykt på 150 g matt Kremfarget offsett  
Omslaget 185 g grå satinert kartong

*Trykt ved midler fra  
Det Bergenske Dampskibsselskabs Handelshøyskolefond*

Statsråd

**KRISTOFER LEHMKUHL**

(1855–1949)

var en utrettelig forkjemper for Norges Handelshøyskole. Kanskje mer enn noen annen har han æren av at NHH ble opprettet, og helt til sin død fulgte han virksomheten med en aldri sviktende interesse. Han er derfor med rette blitt kalt «Høyskolens far».

Norges Handelshøyskole har villet hedre Kristofer Lehmkuhls minne ved å knytte hans navn til den forelesning, som fra 1958 har vært holdt ved Høyskolens kandidatfest.

Fra 1968 har høyskolekollegiet besluttet fortrinnsvis å henlegge forelesningen til Kristofer Lehmkuhls fødselsdag den 26. september.

## INNHALDSFORTEGNELSE

|   | Side |
|---|------|
| Innledning .....  | 7    |
| Hvilken politikk gir resultater i fattigdomsbekjempelsen? ..... | 8    |
| Nye internasjonale rammebetingelser for IFC i 1990-årene        | 12   |
| Strategi .....  | 13   |
| Infrastruktur .....   | 14   |
| Privatisering .....   | 15   |
| Utvikling av finansmarkedene .....                              | 15   |
| Miljøvern .....   | 18   |
| Små og mellomstore bedrifter .....                              | 18   |
| Interne tiltak for å øke vår kapasitet .....                    | 19   |
| Rollen som katalysator .....                                    | 19   |
| Avslutning .....  | 20   |
| Bilag i .....   | 22   |
| Bilag ii .....  | 22   |
| Bilag iii .....   | 23   |
| Bilag iv .....  | 24   |
| Bilag v .....   | 24   |

## INNLEDNING

Jeg vil først få lov til å takke for invitasjonen til å holde dette foredraget. Det er nå snart 40 år siden jeg slet skosåler på Museklass i et svært trivelig miljø. Emnet jeg skal snakke om idag var vi også opptatte av den gangen. Jeg husker med stor glede Gerhard Meidell Gerhardsens levende forelesninger om det norske Travancoreprosjektet i Kerala tidlig på 1950 tallet, et interessant innblikk i de første norske forsøk på å gjennomføre større prosjekter i utviklingslandene.

I dette foredraget har jeg lyst til å ta opp to hovedtemaer. For det første vil jeg snakke om noen av de lærdommene jeg synes vi med rimelighet kan trekke av utviklingsdebatten i første halvdel av 90 årene. Disse lærdommene er preget av erfaringene fra gjeldskrisen, avviklingen av kommunismen som økonomisk system i Sentral- og Øst-Europa og suksessen i kampen mot fattigdommen som en rekke land i Øst Asia kan vise til. Senere vil jeg komme inn på tanker omkring IFCs rolle i utviklingsprosessen – med vekt på rollen som fødselshjelper for å generere finansiering både fra utenlandske og innenlandske kilder. Disse personlige betraktningene er i betydelig grad farvet av det perspektiv jeg har fått som internasjonal tjenestemann.

Før jeg legger frem noen tanker om hva som skal til for å fremme økonomisk utvikling og før jeg tar opp IFCs strategi vil jeg ta et skritt tilbake og gi en kort oversikt over hva slags organisasjon IFC er og hvilke rammer vi arbeider innenfor.

Verdensbanken og Valutafondet – de første og de største av de såkalte Bretton Woods institusjonene – har i de 52 årene siden de ble opprettet blitt velkjente navn her hjemme, ikke alltid desverre på grunn av positiv omtale. I 1956 kom Bretton Woods institusjonenes første ektefødte barn til verden, særlig som følge av påtrykk fra amerikansk side. Barnet ble kalt International Finance Corporation (IFC) og har akkurat lagt 40 år bak seg.

IFC fikk som formål å bidra til utviklingen av den private sektor i utviklingslandene. Det skal IFC gjøre ved å finansiere konkrete prosjekter både med lån og egenkapital, ved å skaffe prosjektfinansiering fra andre kilder og ved å være rådgiver. Verdensbanken og IFC ble tilsammen den såkalte Verdensbankgruppen, der senere IDA (International Development Association) og MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) kom til. Grensedragningen mot Verdensbankens virksomhet ble gjort ved å slå fast at IFC etter sine vedtekter ikke har lov til å gi

lån til stater eller mot statsgaranti. Verdensbanken må derimot alltid ha en stat som låntager eller ha en statsgaranti som sikkerhet. IFC er eid av 170 land. USA som største eier har 22%, mot Norges 0.8%, og Norden samlet 3,5%. De fem største landene eier 46%. Totalt er egenkapitalen på \$ 4,2 milliarder.

Jim Wolfensohn er president og styreformann i alle de fire organisasjonene som utgjør Verdensbankgruppen. Selv leder jeg IFCs administrasjon og rapporterer til Jim Wolfensohn.

IFC drives på forretningsmessig basis, men vi forsøker ikke nødvendigvis å maksimere nettoinntekten. Gjennomsnittlig har nettoinntekten ligget på rundt \$ 200 millioner de siste fem år. I finansåret 96 realiserte IFC store aksjegevinsten og kom opp i en netto inntekt på \$ 346 millioner. Dette pløyes i hovedsak tilbake i banken for å styrke egenkapitalen og finansiere den fremtidige veksten.

Vi har aktive prosjekter i mer enn 100 land og bevilget lån og egenkapital til prosjekter i nærmere 70 land i finansåret som gikk ut ved halvårsskiftet. I IFCs portefølje av utestående lån og aksjeinvesteringer har Latin-Amerika den største andelen med 41%, fulgt av Asias 24% og Europas 14%. Argentina er nå det største landet i IFCs portefølje, fulgt av India, Brazil, Mexico og Pakistan.

Aksjeinvesteringene utgjør 21% av porteføljen.

## **HVILKEN POLITIKK GIR RESULTATER I FATTIGDOMS-BEKJEMPELSEN?**

Kommunismens sammenbrudd som økonomisk system ved inngangen til 90 tallet falt sammen med at Latin-Amerika begynte å arbeide seg ut av gjeldskrisen. Den første av disse to skjellsettende prosessene førte naturlig nok til radikale omveltninger av økonomisk politikk i Sentral- og Øst-Europa, mens den andre førte til store forandringer i Latin-Amerika, noe som i sin tur fikk ringvirkninger i en rekke andre utviklingsland. La meg kort peke på to åpenbare konsekvenser av disse forandringene:

- 1. Markedsøkonomi har fått en historisk sjanse som globalt økonomisk system.*
- 2. En lang rekke utviklingsland – og også industriland – har skjøvet stadig flere oppgaver over fra offentlig til privat sektor.*

En viktig årsak til denne utviklingen er at mange utviklingsland kom ut av 80-årene med stor gjeld og svake statsfinanser. Men omlegningen kan også sies å ha «ligget i tiden» og blitt styrket av den generelle trenden mot markedsøkonomi.

Denne utviklingen skapte helt andre forutsetninger for IFCs virksomhet. Senere i foredraget vil jeg komme tilbake til hvorledes IFC har møtt de nye utfordringene, men jeg vil ikke helt gi slipp på det globale perspektivet ennå.

Gjeldskrisen satte sitt preg på debatten om utvikling i Latin-Amerika og Afrika på begynnelsen av 90 tallet. I store deler av sub-Sahara Afrika er gjeldskrisen ennå ikke over og en lang rekke land stagnerer. Det er her vi finner de største utviklingsnederlagene og derfor de største utfordringene. Jeg skal imidlertid ikke gå nærmere inn på dette temaet nå, men istedenfor ta opp et annet interessant tema: Hva ligger bak den sterke økonomiske utviklingen i Øst Asia?

Åtte land i Øst Asia har klart å holde høy økonomisk vekst over svært lange perioder. Dette er Hong Kong, Indonesia, Japan, Malaysia, Singapore, Syd Korea, Taiwan og Thailand. Deres erfaringer har utgjort et annet grunntema i utviklingsdebatten. Flere av disse landene – med Japan i spissen – har klart «det umulige», nemlig å komme ut av fattigdommen på bare en generasjon. Foruten Japan tenker jeg særlig på Syd Korea, Taiwan, Singapore og Hong Kong, mens Malaysia, Thailand og også folkerike Indonesia må sies å ha kommet svært langt på vei mot det samme målet.

Disse landene har ikke bare klart å komme opp på et høyt inntektsnivå pr. hode, de har klart det samtidig med at de har hatt en inntektsfordeling som er mer egalitær enn i de fleste utviklingsland, og som har blitt jevnere med tiden mens ulikhetene har økt f.eks. i Latin-Amerika de siste årene. Kombinasjonen av rask vekst og relativ jevn inntektsfordeling har gjort at landene har gjort store fremskritt når det gjelder å løse fattigdomsproblemet, også om vi holder Japan utenfor. *Hvordan har de klart dette?*

Den korte forklaringen er at de har klart å holde et høyere investeringsnivå enn andre land og dermed økt den fysiske produksjonskapitalen såvel som kunnskapskapitalen raskere enn andre. Men denne forklaringen er lite informativ, særlig på bakgrunn av at landene til tider har ført svært ulik politikk, fra Hong Kongs nærmest laissez faire politikk på den ene ytterkant til lange perioder med betydelig grad av regulering i Japan og



Syd Korea på den andre, mens land som Indonesia og Thailand har plassert seg i en mellomstilling på intervensjonsskalaen.

Vi får et mer nyansert bilde av årsakene til de gode resultatene om vi prøver å skille ut de områdene av økonomisk politikk som har vært felles for landene og ser på graden av suksess på de områdene der de har gått sine egne veier.

*Fellestrekkene er slående.* I forhold til flertallet av utviklingsland har disse landene ført en mer stabil makropolitikk, investert mer i utdannelse, tillatt fri prisdannelse i flere markeder og utsatt større deler av økonomien for konkurranse utenfra. Makropolitikken har resultert i lavere prisstigning og mindre ubalanser i utenriksøkonomien. Med en høyere innenlandsk sparerate har man unngått å trappe opp utenlandsgjelden. Statens lånebehov har vært holdt i sjakk. Investeringene i utdannelse har i første rekke gått til å ruste opp grunnskolen og den videregående skolen, på bekostning av universitetene. Dette har gitt hele arbeidsstyrken generelt gode kvalifikasjoner. Private investeringer har ligget på det dobbelte av nivået i andre utviklingsland, målt som prosent av BNP. Man har konkurrert aktivt på utenlandsmarkedene, særlig på markedene for industrivarer inkludert høyteknologivarer, og i de siste 10-15 årene har importen møtt mindre hindringer enn i utviklingsland flest. Konkurransen har bidradd til å belønne disiplin og effektivitet.

Når det gjelder graden av offentlig intervensjon og reguleringer er det større forskjeller mellom landene. En forskningsrapport fra Verdensbanken – «Det Østasiatiske Mirakelet» – fremsetter det synspunktet at den offentlige eksportstøtten og allokeringen av kreditt som Japan, Korea og Taiwan har brukt som virkemidler har gitt avkastning i form av økt vekst. Eksportstøtten har bestått av rene subsidier (forbudt etter nåværende handelsregler) kombinert med prioritert tilgang på utenlandsk valuta. Den generelle lavrentepolitikken kan også ha resultert i noe høyere vekst ifølge forfatterne av rapporten, idet denne politikken ikke ser ut til å ha ført til lav avkastning på investeringene som i så mange andre land med administrert lav rente.

Landene førte periodevis en aktiv industripolitikk som gikk ut på å fremme spesielle sektorer og produkter. Denne politikken var for det meste ikke vellykket etter forskningsrapportens syn. I Korea og Taiwan vokste de sektorene som ikke var blitt øremerket for støtte like raskt som de utvalgte sektorene. Noen av de statlige industrisatsningene var direkte skuffende.

Erfaringene fra disse landene spriker en del og gjør det vanskelig å trekke bastante konklusjoner om hva som er «den

beste» utviklingsmodellen. Landene har til dels staket ut forskjellig kurs og til dels har det enkelte land skiftet kurs underveis i avveiningen mellom reguleringer og fritt marked.

Men en kjerne av erfaringsmateriale peker allikevel i samme retning. *Disse landene synes å ha klart å skape et rammeverk som har gjort at den private sektor har kunnet spille rollen som lokomotiv for økonomisk vekst. Videre viser disse landene at økonomisk vekst kan komme de fattigste gruppene til gode.* Dette understreker et mer generelt argument om at vekst er en *nødvendig* forutsetning for å få store grupper ut av fattigdommen. En akademisk undersøkelse jeg har fått referert kunne bare finne et eksempel på at sterk vekst ikke kom store grupper til gode, nemlig Filippinene under Marcos.

Men eksemplene antyder også at slike gode resultater ikke kan opnås i et vakuum. Staten må sette i verk en målbevisst økonomisk politikk som sikrer makrostabilitet over lengre tid. Det er også viktig å skape et system for konfliktløsning som hindrer vilkårlighet. Det er særlig viktig at systemet har kapasitet til å håndheve kontrakter. Tilsammen gir dette forutsigbarhet for forretningsmessige beslutninger *Forutsigbarhet og konfliktløsning må støttes gjennom et lovverk og reguleringer som har en parlamentarisk eller annen forankring som gir dem legitimitet blant folk flest.* Forutsigbarhet er trolig viktigere enn omfanget av reguleringer, som vil skifte med tid og sted. Spørreundersøkelser i Latin-Amerika viser at næringslivet ser usikkerhet omkring den generelle politiske situasjon og den økonomisk politikk som den største hindring for økonomisk vekst (deretter kommer inflasjon, høye skatter og finansiering). Ofte er det ikke mangel på kapital som er flaskehalsen for vekst, det er mangelen på livskraftige prosjektideer, som i sin tur yngler best når stabile rammebetingelser gjør det mindre risikofylt å investere. I tillegg må det offentlige være ansvarlig for å skape et sosialt sikkerhetsnett, direkte eller ved å støtte private ordninger.

Det praktiske arbeidet med å skape et adekvat rammeverk rundt den private sektor som kan gi økt forutsigbarhet og redusere rettslig og forvaltningsmessig vilkårlighet vil for en stor del bestå i å utvikle institusjoner, i hovedsak offentlige forvaltningsorganer. Mangelen på slik offentlig infrastruktur har særlig vært kostbar for Øst Europa i form av uteblitt økonomisk aktivitet, fordi systemskiftet har vært radikalt og institusjonene tidligere har tjent et helt annet system. *Etter omveltningene i eierforholdene er utviklingen av adekvate offentlige institusjoner det vik-*

*tigste «annengenerasjonsproblemet» man står overfor i regionen. Men institusjonsutviklingen er et stadig tilbakevendende og like viktig problem i utviklingslandene som i Øst Europa.*

## **NYE INTERNASJONALE RAMMEBETINGELSER FOR IFC I 1990 ÅRENE**

Gjeldskrisen førte på mange måter til at 80-årene ble «*det tapte tiår*» for mange utviklingsland, særlig i Latin-Amerika og Afrika. Men erfaringene fra krisen førte også til betydelig omstrukturering, igjen særlig i Latin-Amerika. En rekke land i regionen har lagt meget større vekt på makroøkonomisk stabilitet enn tidligere og satt i verk tiltak for å skape bedre rammebetingelser for den private sektor. Årsaken har delvis vært det forhold at den tidligere økonomiske politikken ikke har gitt de ønskede resultater og delvis at svake statsfinanser har krevd budsjettavlastning. Erfaringene fra Øst Asia har også virket pådrivende. Omlegningen har ført til sterk vekst i mange land i Latin-Amerika.

En vellykket stabiliseringspolitikk har i sin tur skapt tillit hos internasjonale investorer, noe som har ført til et betydelig oppsving i privat kapitalinngang fra utenlandske kilder. Kapitalmarkedene reagerte på den nye situasjonen med å flerdoble kapitalstrømmene til utviklingslandene – spesielt til et antall store land i Latin-Amerika og Øst Asia. Samlede nettostrømmer fra private og offentlige kilder økte fra \$ 30 milliarder i gjennomsnitt pr. år i siste halvdel av åttiårene til et årsgjennomsnitt på rundt \$ 150 milliarder i perioden 91-94. Størstedelen av økningen kom fra private kilder. Nettostrømmen sank til \$ 120 milliarder i 1995, særlig på grunn av det økonomiske tilbakeslaget som startet med valutakrisen i Mexico i desember 1994 og som heldigvis ser ut til å ha hatt begrensede ringvirkninger til andre land.

Mot denne bakgrunn – en historisk omlegning til global markedsøkonomi og høy etterspørsel etter kapital – kan man på mange måter kort si at IFC er

*«riktig institusjon – på riktig sted – til riktig tid».*

Størrelsen på kapitalstrømmene til utviklingslandene hittil på nittitallet er et klart uttrykk for den store etterspørselen etter prosjektfinansiering som manifisterte seg etter at *det tapte tiåret* var over. *Den nye situasjonen ga IFC en historisk sjanse til å vokse meget raskere enn før.* Over de siste fem finansår

(finansårene går til utgangen av juni) har IFC mer enn fordoblet de årlige bevilgningene til \$3,2 milliarder i finansåret 1996. I samme periode har de lånene vi har syndikert ut gått fra \$1,2 milliarder til \$ 4,9 milliarder. IFCs utbetalinger steg med 13% pr. år i femårsperioden. Vi regner med like sterk vekst i kommende treårsperiode.

Verdensbanken har beregnet at private infrastrukturprosjekter i utviklingslandene representerer et potensielt investeringsbehov på \$ 200 milliarder i runde tall pr. år frem mot årtusenskiftet. Stilt overfor slike store finansieringsbehov bare i infrastruktursektoren er det klart at IFC—til tross for sin nåværende sterke vekst—bare vil kunne tilfredsstillende en liten del av etterspørselen etter prosjektfinansiering. Store behov og begrensede egne ressurser til å fylle disse behovene danner bakgrunnen for den strategien vi har lagt opp for å maksimere virkningen av IFCs virksomhet.

## **STRATEGI**

Utfordringen nå er å prøve å betjene den voksende etterspørselen i våre tradisjonelle markeder samtidig som vi også må satse i de mange nye medlemslandene som IFC har fått i de seneste år i Øst Europa og Sentralasia. Det betyr at det er nødvendig for oss å tilrettelegge en strategi som man kan summere i tre punkter:

- 1. En investeringsstrategi med hard prioritering av de sektorer der våre penger kan gjøre størst nytte – enten direkte, eller indirekte ved sin demonstrasjonseffekt.*
- 2. Arbeide innad for å løsne på de interne beskrankninger som holder veksten nede.*
- 3. Arbeid aktivt for å mobilisere midler fra andre kapitalkilder.*

Prioriteringsanalysen har resultert i at vi har besluttet å satse spesielt sterkt på fem sektorer. Valget er basert på at vi tror at den direkte investeringsavkastningen vil være stor i disse sektorene og at slike investeringer i tillegg vil ha betydelige positive ringvirkninger for resten av økonomien. De fem sektorene er:

*Infrastruktur  
Privatisering  
Finansmarkedene  
Miljøvern  
Små og mellomstore bedrifter*

## INFRASTRUKTUR

Et av de mest slående trekk ved den utvikling vi for tiden er inne i er den sterke veksten i privatfinansierte infrastrukturinvesteringer. I senere år har infrastruktur i betydelig og økende grad blitt overført fra statlig til privat sektor i mange utviklingsland. Årsakene er både stramme offentlige budsjetter og omvurdering av statens rolle. De to viktigste enkeltområdene er elektrisitetsforsyning og telekommunikasjoner. Mens bevilgningene til infrastrukturinvesteringer utgjorde mindre enn 10% av våre årlige bevilgninger for 5 år siden utgjorde de 22% (715 mill. dollar) av et meget høyere totalvolum i siste finansår.

Mangelen på godt funksjonerende infrastruktur er en av de største bremsene på økonomisk vekst i utviklingslandene. Behovet for infrastrukturinvesteringer i utviklingslandene er derfor meget stort. Som nevnt peker anslag fra Verdensbanken på et samlet investeringsbehov innenfor denne sektor på rundt \$ 200 milliarder pr. år i resten av dette tiåret. Stilt overfor slike behov er det begrenset hva IFC kan gjøre. Vi konsentrerer derfor vår innsats på to fronter:

1. Vi forsøker å bidra til at rammebetingelsene for privat finansiert infrastruktur blir de best mulige, slik at prosjektene har maksimale sjanser for å bli vellykkete på lang sikt.
2. Vi forsøker å konstruere «pakkeløsninger» der deltakerne fullt og helt tar prosjektrisiko. Når vi har vist at de første prosjekter i et land kan bli vellykkete tror vi at andre vil komme etter og kopiere løsningene. For å hjelpe denne prosessen har IFC nylig utgitt en spesialrapport: «*Finansiering av private infrastrukturprosjekter – IFC's erfaringer*».

La meg kort nevne et par eksempler fra den senere tid som illustrerer hva det er tale om:

Vi har for kort tid siden undertegnet en avtale om finansieringen av det største private kraftverksprosjektet i Pakistan etter at landet åpnet for private kraftverk i 1994. Jeg viser noen flere opplysninger om dette gasskraftverket, Uch, i Bilag i.

Et annet eksempel er den helt private container- og roll on/roll off havnen Manzanillo i Panama. Havnen vil gjøre landet bedre istand til å dra fordel av den sterke økningen i trafikkvolumet til og fra Latin-Amerika.

Vannforsyning og vannavløp er en sektor man vanligvis ikke umiddelbart forbinder med privat drift. Men Buenos Aires by har gått til dette radikale skrittet etter en del år med vannmangel

om sommeren og dårlige kloakkforhold. Kontrakten er verdens største vann- og avløpskonsesjon. Det er første gang at et slikt prosjekt er privatfinansiert i utviklingsland. Flere andre byer har nå meldt interesse for tanken. Dette prosjektet—Aguas Argentinas – har jeg også beskrevet nærmere (se Bilag ii).

## **PRIVATISERING**

IFCs mandat er å utvikle den private sektor. Vi er derfor spesielt interessert i hvordan privatisering faller ut i praksis og prøver å støtte utviklingen på forskjellige måter. Privatisering har vokst fra en spe begynnelse for omkring ti år siden til å bli en av de sterkeste økonomiske trendene i utviklingslandene idag. En overgang fra offentlig til privat drift er ofte politisk kontroversiell. Underskudd i statsbedrifter absorberer ofte store deler av offentlige budsjetter i utviklingsland og potensialet for frigjøring av ressurser til andre formål kan derfor være betydelig.

Når det gjelder privatisering er vår rolle på den ene siden å være rådgiver for statlige organer og enkeltelskaper og på den andre siden å gjennomføre privatiseringer når vi blir invitert til det. IFC er en av de institusjonene som har mest erfaring med å gjennomføre privatiseringer.

La meg som et eksempel nevne at IFC i løpet av siste år har medvirket til privatiseringen av Kenyas statseide flyselskap, Kenya Airlines. KLM ble bragt inn som strategisk partner med en 26% eierandel. Denne transaksjonen er den nest største privatiseringen hittil i sub-Sahara Afrika.

Et annet eksempel som illustrerer bredden i vår privatiseringsvirksomhet er privatiseringsstøtten vi har gitt til Russland. Med støtte fra bl.a. USA og England har IFC utviklet en modell for privatisering av stats- og kollektivjordbruk i Russland, et program som nå er vedtatt som standard for hele landet av det russiske parlamentet. 175 bruk er privatisert til nå. Dette prosjektet er nærmere beskrevet i Bilag iii.

## **UTVIKLING AV FINANSMARKEDENE**

På kort sikt er kapitalinngang utenfra en viktig finansieringskilde for nye investeringer i utviklingslandene. For på lang sikt å skape et finansielt bærekraftig system i vedkommende land må målet likevel alltid være:

*Å kanalisere landets egne sparemidler gjennom lokale finansinstitusjoner til finansiering av landets egne prosjekter.*

Ved å skape pålitelige lokale finansinstitusjoner vil folks sparepenger komme ut av madrassene og kunne kanaliseres til produktive investeringer. IFC forsøker å hjelpe denne prosessen både ved å skape «bredde» og «dybde» i finansmarkedet. For å skape større «dybde» i finansmarkedet er det et meget høyt prioritert mål for IFC å medvirke til etablering av *nye typer* av finansinstitusjoner. Leasing er et godt eksempel. IFC har investert i eller vært rådgiver for etableringen av det første leasing-selskapet i 25 land. Jeg viser sammenhengen mellom *type av finansprodukt* vi er med og tilbyr og *hvor utviklet det lokale finansmarkedet er* i en egen ramme, se Bilag iv.

La meg nevne at IFC i finansåret 96 bevilget \$ 780 mill. til 90 forskjellige prosjekter innenfor denne sektoren. Investeringene refererer seg både til egenkapitalfinansiering og lånekapital, til forskjellige områder, bl.a. forretningsbanker, leasingvirksomhet, boligfinansiering, pensjonsfond, forsikringselskaper og ventureselskaper.

Noen eksempler fra vår virksomhet kunne være:

Vi har hjulpet regjeringen i Zambia med å etablere nødvendig lovverk for verdipapirhandel, etablering av tilsynsorganer, og oppstarting av børsen i Lusaka.

Vi deltar i utviklingen av private pensjonsfond i Argentina og Peru. Pionerarbeidet med private pensjonsordninger ble gjort i Chile, der nå over fem millioner mennesker har oppsparte pensjonsmidler til en verdi av 22 milliarder dollar, tilsvarende 42% av BNP. IFC er positiv til utviklingen av private pensjonsordninger av to grunner. For det første er det grunn til å tro at slike ordninger vil gi bedre pensjoner enn de statsfinansierte ordningene de avløser. For det andre er pensjonssparing et meget godt virkemiddel for å øke tilgangen på *langsiktige* sparemidler, som kan gjøres tilgjengelig for sektorer som trenger langsiktig finansiering, f.eks. privat infrastruktur og boligbygging. Nettopp tilgangen på langsiktig kreditt er en flaskehals i de fleste utviklingsland.

I Colombia arbeider vi med et prosjekt for å gjøre boligfinansieringen mer effektiv. Målet er å skape et marked for verdipapirer der sikkerheten er en portefølje av pantelån til boliger. Et slikt «mortgage securitization» marked danner ryggraden i den amerikanske boligfinansieringen.

Når vi allerede er inne på lokale finansmarkeder har jeg ikke lyst til å gi slipp på dette emnet riktig ennå. Jeg vil trekke frem et par argumenter som kanskje ikke har blitt hørt så ofte for hvorfor vi mener at dette bør være en prioritert sektor for en utviklingsbank.

Kapitalinngang fra utlandet er et *viktig* supplement til innenlandsk sparing, og et *avgjørende* supplement for at mange prosjekter skal bli virkeliggjort. Men investeringene i et land må i hovedsak finansieres ved egen sparing.

*Det er en myte at de fattige ikke sparer.* Mange fattige land har en sparerate som er høyere enn USAs, så som bl.a. India, China, Elfenbenskysten, Indonesia, Kenya, Sri Lanka, Zimbabwe. Problemet er at befolkningen ikke har finansielle spareinstrumenter praktisk tilgjengelig. Utviklingen av lokale finansinstitusjoner er derfor viktig for *kanaliseringen* av sparingen.

I tillegg til dette argumentet vil jeg fremsette to påstander som kanskje er mer overraskende: (1) *Et verdipapirmarked er relativt sett enda viktigere for selskaper i utviklingsland enn for selskaper i industriland.* (2) *Et godt funksjonerende verdipapirmarked gjør det lettere for staten å overføre ressurser til fattige grupper.*

Den første konklusjon kom som noe av en overraskelse på oss. En utredning som IFC har foretatt viser klart at selskaper i utviklingsland er mer avhengige av midler generert utenfor selskapet selv for sine investeringer enn selskaper i industriland. Ti store utviklingsland var med i undersøkelsen, som omfattet 100 selskaper fra hvert av landene. Det er derfor en sterkere sammenheng mellom verdipapirmarkeder i utviklingsland og det å skape arbeidsplasser enn det man kanskje skulle tro. Dette er indirekte blitt bekreftet av utredninger som er gjort i Verdensbanken. Det er en positiv sammenheng mellom utviklingsnivået i finanssektoren og økonomisk vekst.

Et godt funksjonerende verdipapirmarked er ikke bare til nytte for de store selskapene. Undersøkelser har vist at markedet er viktig for småselskapenes nyemisjoner i så forskjellige land som Chile og Egypt. Lokale verdipapirmarkeder er også en effektiv inngangsport for investeringer fra utlandet.

Det ser ut til å være en pragmatisk enighet under utvikling mht statens rolle, drevet av knapphet på finansielle ressurser. Der staten tar på seg for mye kommersielt ansvar og subsidierer tjenester til middelklassen vil det ofte være vanskeligere å finansiere effektiv hjelp til fattige grupper. Det er lettere for sta-



ten å komme ut av ikke prioriterte virksomhetsområder om man kan spille på funksjonerende finansmarkeder. Dette leder til konklusjonen om at slike markeder gjør det lettere å overføre ressurser til de fattigste gruppene. For eksempel, *privatisering* av vanlige kommersielle virksomheter og infrastruktur kan avlaste staten i betydelig grad og kan gjøres mer effektivt om man har et aksjemarked. Småsparere kan sikres deltagelse gjennom aksjefond. Ordninger med *private pensjonsfond* kan gi stor avlastning for staten, slik som i Chile. Samtidig kan slike fond spille en viktig rolle som langsiktige investorer for papirer utstedt av infrastrukturselskaper og andre sektorer med behov for langsiktige midler som f.eks. boligmarkedet, der det sosiale behov er enormt. *Dette kan medvirke til å skape en «god sirkel» av samvirke lokalt mellom langsiktige pensjonssparere og langsiktige låntagere.*

## MILJØVERN

Alle prosjekter som IFC finansierer blir vurdert med hensyn til påvirkning av miljøet. Miljøkravene er utarbeidet i samarbeid med Verdensbanken. Prosjekter som faller igjennom må endres for å oppfylle kravene. Det er i miljøvurderingen av prosjekter at vi har satt inn hovedinnsatsen. Men flere av våre prosjekter har også en direkte miljøforbedringskomponent, så som f.eks. Aguas Argentinas som øker kloakkrensekapasiteten. Vi har nå mer målbevisst begynt å se oss om etter prosjekter der vi kan være med på å finansiere investeringer som bidrar til å forbedre miljøet.

I tråd med den økende interessen for denne type spørsmål har både Verdensbanken og IFC gitt innsynsrett for offentligheten. Innsynsretten omfatter både prosjektsammendrag og de spesielle miljøkonsekvensanalyser som er laget for prosjektet og man har rett til innsyn før lån bevilges. Miljøvernssinnsatsen er nærmere beskrevet i Bilag v.

## SMÅ OG MELLOMSTORE BEDRIFTER

Private bedrifter arbeider ofte under svært vanskelige forhold i mange utviklingsland. IFCs erfaringer fra bl.a. Afrika har gjort at vi i tillegg til våre tradisjonelle utlån og investeringer til relativt store prosjekter også har opprettet en egen utlånsordning for småbedrifter. Denne drives av ansatte som er stasjonert i Afrika

og som har kunnskap om lokale forhold. Formålet er å kunne følge opp det enkelte utlån bedre og være en støttespiller for lokale bedriftsledere på en måte som ikke er mulig fra Washington. Denne modellen har vi senere også benyttet for en gruppe av mindre øystater i Stillehavsområdet, og vi er i ferd med å lage en tilsvarende ordning for Laos, Kambodia og Vietnam.

IFC har lenge bevilget «credit lines» til lokale forretningsbanker som så viderelåner midlene til små og mellomstore bedrifter. Slike «credit lines» er et hensiktsmessig og kostnadseffektivt instrument for å nå mindre foretak med våre utlån.

IFC har også nylig tatt et initiativ for å starte opp virksomhet i 16 av våre medlemsland der vi hittil har hatt liten eller ingen virksomhet. Dette initiativet vil i hovedsak komme småbedrifter til gode.

## **INTERNE TILTAK FOR Å ØKE VÅR KAPASITET**

Med begrenset tilgang på ny egenkapital er det viktig for oss i IFC å benytte våre midler mest mulig effektivt. I tillegg til å øke vår gearing ratio gjennomførte vi ifjor for første gang en såkalt «securitization» for å øke vår utlånskapasitet. Dette er en teknikk som er velkjent i USA, bla. spiller den en helt sentral rolle i boligfinansieringen. Vi solgte ut \$ 400 millioner av vår utlånsporfølje i Asia og Latin-Amerika til en «trust» som i sin tur la ut sertifikater for å finansiere kjøpet. 85% av sertifikatene oppnådde en «AA» rating og ble plassert på Euromarkedet og i USA. 10% av sertifikatene ble ratet «Baa3» (BBB-) og plassert hos internasjonale banker. Den høye ratingen på størstedelen av sertifikatene ble muliggjort ved at IFC støttet sertifikatene på ulike måter – dog uten å gi investorene garantier. På denne måten avlastet vi oss for en del av våre utlån, og gjenvant utlånskapasitet – spesielt i enkelte land der vår eksponering var høy.

## **ROLLEN SOM KATALYSATOR**

Det er fastslått i våre vedtekter at en av våre hovedoppgaver er å medvirke til at alle utviklingsland får tilgang til langsiktig privat kapital fra internasjonale kapitalmarkeder. Den sterke vekst i de private kapitalstrømmene i de senere år har derfor vært oppmuntrende. Men kapitalstrømmene har i hovedsak kommet et

relativt lite antall land til gode – mer enn 75 % av disse kapitalstrømmene konsentrerer seg om bare 10 land. En lang rekke land blir av de internasjonale kapitalmarkeder fortsatt ansett for å være for risikable.

Ved at IFC selv går inn i slike land håper vi at markedet vil følge etter. I de siste tre finansår gjorde vi således våre første investeringer i land som Albania, Angola, Estland, Kirgistan, Kroatia, Lettland, Litauen, Papua Ny Guinea, Slovakia, Syd Afrika, Uzbekistan, Vestbredden og Gaza og Vietnam.

Som nevnt tidligere syndikerer IFC ut partisipasjoner i sine utlån til forretningsbanker. Denne lånsvirksomheten har vokst sterkt de siste årene, fra et bevilget volum på litt over \$ 1 milliard i finansåret 91 til til over \$ 4 milliarder i 96. Europeiske banker har tradisjonelt stått for en overveiende del av volumet, men banker fra andre deler av verden begynner nå å gjøre seg sterkere gjeldende. De fleste OECD land gir dispensasjon til banker som deltar i IFCs lån fra kravet om spesielle landrisikoavsetninger.

Et nytt trekk i bildet er at vi nå også har begynt å selge partisipasjoner til forsikringsselskaper. Dette er en betydelig kilde til langsiktig lånekapital som vi håper å utvikle videre.

En annen teknikk vi benytter oss av for å trekke til oss kapital fra andre kilder er å medvirke til etablering av spesialiserte investeringsfond. For eksempel har vi deltatt i etableringen av tre spesialiserte aksjefond for infrastrukturinvesteringer. Vi har også nylig deltatt i etableringen av aksjefond som skal investere privat kapital i russiske foretak.

IFC har også et mindre «underwriting» og «private placement» program for foretak som behøver hjelp til å legge ut egne obligasjonslån på det internasjonale markedet.

Disse teknikkene for kapitalmobilisering resulterte i at for hver dollar IFC investerte i siste finansår kom det 5,1 dollar fra andre kilder. Samlet verdi på prosjektene som IFC bevilget penger til kom opp i \$19,6 milliarder.

## **AVSLUTNING**

I dette foredraget har jeg forsøkt å peke på den klare sammenheng som eksisterer mellom økonomisk vekst og bekjempelse av fattigdommen i verden. Videre har jeg pekt på den økende erkjennelse av den avgjørende rolle som en livskraftig privat sektor har for å skape denne nødvendige økonomiske vekst.

Kapital er en viktig forutsetning, men alene er kapital ikke nok. Dersom man skal skape levedyktig økonomisk virksomhet så må det skapes forutsetninger og rammebetingelser som gjør det interessant å investere.

Det andre jeg har forsøkt å peke på er hvordan den private sektors rolle er under sterk forandring. På områder som kraftproduksjon, telekommunikasjon, vann- og kloakksystemer og havner, for å nevne noen, søker man idag med hell privatfinansierte løsninger. Privatisering er en sterkt voksende trend over hele verden.

Jeg har også forsøkt å beskrive hvilken rolle IFC spiller når det gjelder å støtte utviklingen av den private sektor i utviklingslandene – det mest dynamiske elementet i vekstprosessen. Mange av disse bestrebelsene tar sikte på å sette igang prosesser som vil bli kopiert av andre og bidra til vekst lenge etter at IFC har trukket seg ut. Her har IFC en stadig viktigere rolle å spille. Jeg føler det som et privilegium å få lede IFC i denne spennende perioden.

## Bilag i

### UCH POWER

|                 |   |               |
|-----------------|---|---------------|
| * Størrelse:    | 586 megawatt  |               |
| * Energibærer:  | Innenlandsk naturgass                                 |               |
| * Eiergruppe:   | Amerikanske, britiske og pakistanske investorer       |               |
| * Avtak:        | All produsert kraft går inn på det pakistanske nettet |               |
| * Lovhjemmel:   | Lov av 1994 regulerer privat produksjon av kraft      |               |
| * Vil koste:    | 630 millioner dollar                                  |               |
| * Finansiering: | IFC, for egen regning                                 | \$ 40         |
|                 | IFC, utsyndikert til banker                           | \$ 75         |
|                 | Banker med US Exim garanti                            | \$ 152        |
|                 | Banker, med politisk risiko-garanti fra Verdensbanken | \$ 75         |
|                 | Private Sector Energy                                 |               |
|                 | Development Fund                                      | \$ 188        |
|                 | Egenkapital pluss reservefonds                        | \$ 160        |
|                 | Sum   | <u>\$ 690</u> |

## Bilag ii

### AGUAS ARGENTINAS

- \* Buenos Aires privatiserte vannforsyning og vannavløp i 1993
- \* Skal drives på konsesjonsbasis i 30 år
- \* Målsettingen å forbedre service, øke antall tilknyttede husholdninger, og samtidig senke vann- og avløpsavgiftene
- \* Konsesjonsinnehaverne må investere 4 milliarder dollar i oppgradering av anlegg (som de ikke eier og ikke kan pantsette) i løpet av konsesjonsperioden
- \* IFC eier 5% og har finansiert nærmere 500 millioner dollar i langsiktige lån, hvorav nærmere 400 millioner dollar har blitt syndikert ut til banker
- \* Resultater: 642 000 nye personer tilknyttet vann og 340 000 nye tilknyttet avløp ved utgangen av 1995. Selskapets nettoinntekt 54 millioner dollar i 1995

## **Bilag iii**

# **PRIVATISERING AV RUSSISKE STATS- OG KOLLEKTIVBRUK**

### \* **MÅLSETTING**

Å lage en praktisk, skritt-for-skritt fremgangsmåte for overdragelse av eiendomsrett i jordbruket som er effektiv, upartisk, frivillig, og som kan brukes som modell overalt i Russland

### \* **IFCS TIDLIGERE ERFARING**

IFC har arbeidet med modeller for storindustriprivatisering og landeveistransportprivatisering og har gjennomført småbedriftprivatisering i Nizni Novgorod fylke

### \* **NOVEMBER 1993 – APRIL 1994**

Prøveprosjekt i Nizni Novgorod fylke. Omfattet privatisering av fem bruk

### \* **MARS 1994**

Statsminister Chernomyrdin gikk inn for at fremgangsmåten skulle brukes som modell for hele Russland

### \* **JULI 1994 OG JANUAR 1995**

Det russiske parlament vedtok lovforslag som stadfestet bruk av modellen

### \* **HØST 1994 – SOMMER 1996**

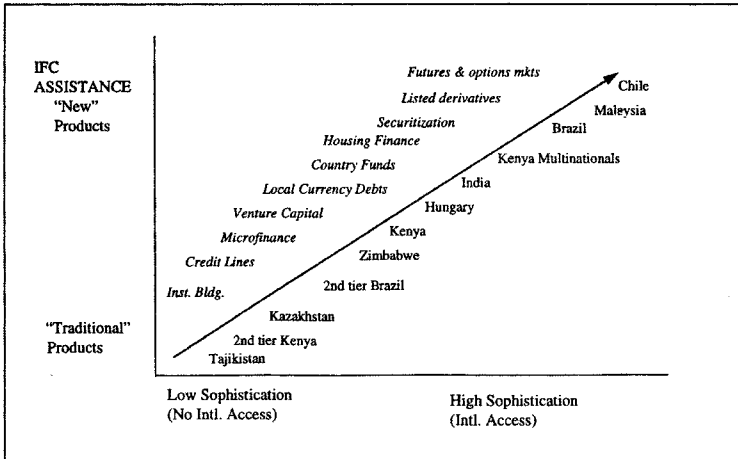
Modellen utprøvd i fem nye fylker. Til nå 175 bruk privatisert

### \* **OPPLÆRING**

Over 3 000 nøkkelpersoner fra hele Russland opplært i jordbruksprivatisering

## Bilag iv

# FINANCIAL MARKET SOPHISTICATION AND TYPE OF IFC ASSISTANCE



## Bilag v

# MILJØVERN

### \* MILJØKRAV

Alle investeringsprosjekter må oppfylle spesifiserte krav til miljøvennlighet. Det er utarbeidet miljøkrav for hver bransje

### \* INNSYN

Åpent innsyn for offentligheten for viktige sider av prosjektene, herunder miljøvurderingen

### \* MILJØINVESTERINGER

Nylig opprettet egen seksjon for investeringer i miljøvern

### \* UTVIKLING AV MILJØKRAVENE

Tett samarbeid med Verdensbanken om løpende oppdatering av miljøkravene

### \* PÅ TRAPPENE: KLAGENEVND

Uavhengig klagenevnt for vurdering av hvorvidt prosjekter følger IFCs egne retningslinjer, også når det gjelder miljøvern

## TIDLIGERE KRISTOFER LEHMKUHL FORELESNINGER:

- 1958 *Sjur Lindebrække*: Kapitalbehov, kredittrestriksjoner og forretningsbankenes utlånspolitikk med forord av rektor, professor Rolf Waaler og en biografi over Kristofer Lehmkühl av prof. dr. Anton Mohr.
- 1959 *O.T. Jarlsby*: Perspektiver og problemer i papirindustrien.
- 1960 *Frithjof Bettum*: Hvalfangstens utvikling og dens hovedproblem i dag.
- 1961 *Fredrik Vogt*: Vannkraftens plass i vår økonomi.
- 1962 *Harald Throne-Holst*: Aktuelle problemer i forbindelse med omsetning av næringsmidler.
- 1963 *S. Walter Rostoft*: Samarbeidet mellom staten og næringslivet.
- 1964 *E. Wærenskjold*: Noen tanker om administrativ ledelse i dag og i morgen.
- 1965 *Erling D. Næss*: Tankfartens problemer og utsikter.
- 1966 *Aage W. Owe*: En industribedrift blir til. Erfaringer fra oppbyggingen av A/S Årdal og Sunndal Verk.
- 1967 *Rolf Østbye*: Strukturproblemer og industriforpliktelser.
- 1968 *O.R. Norland*: Bankenes rolle i det internasjonale penge- og kapitalmarked.
- 1969 *Arne Skaug*: Noen refleksjoner om norsk utenriksrepresentasjons arbeide i utlandet for norsk næringsliv.
- 1970 *Nils Astrup*: Noen tanker om utviklingen i Norsk skipsfart og Norsk industri i 1970-årene.
- 1971 *Hilmar Reksten*: Noen ideer om konkurransevillje og risikomomenter under strukturendringene i norsk tankskipsfart.
- 1972 *Knut Getz Wold*: Norges Banks samarbeid med statsmakterne, bankene og utlandet.
- 1973 *Onar Onarheim*: Tanker omkring norsk verkstedsindustri. Perspektiver og forutsetninger for utvikling.
- 1974 *Knut Hagrup*: SAS og den internasjonale luftfart.
- 1975 *Kjell B. Langballe*: Kværnerkonsernet – oppbygging og egenart.
- 1976 *Oscar Strugstad*: Noen tanker om det private næringslivs rolle i overføringen av teknologi til utviklingslandene.
- 1977 *Johs. Mageli*: A/S Moelven Brug – Karakteristika og synspunkter.
- 1978 *Johan Melander*: Oversikt over Den norske Creditbank's organisasjon og virksomhet.
- 1979 *Finn Lied*: Statlig forretningsdrift.
- 1980 *Egil Abrahamsen*: Kreativitet, innovasjon og konkurransevne.
- 1981 *Toralv Maurstad*: Tanker om norsk teater og scenekunst.



- 1982 *Tor Halvorsen*: Inntektspolitikken sett med Landsorganisasjonens øyne.
- 1983 *Gerhard Heiberg* og *Jan Tore Odegard*: Internasjonalisering av norsk industri.
- 1984 *Aase Gudding Gresvig*: Kvinner og lederrollen.
- 1985 *Ragnar Halvorsen*: Lønnsomhetskrav – strategi for lønnsom vekst sett fra Dyno Industrier A.S's side.
- 1986 *Olav Thon*: Det personlige initiativ – status og muligheter i samfunnet i dag.
- 1987 *Egil Bakke*: Norsk konkurransepolitikk – i dag og i fremtiden.
- 1988 *Sjur Svabo*: Verdiskaping gjennom høyteknologisk nyetablering.
- 1989 *Trygve Hegnar*: Cruiseindustrien og Kloster Cruise.
- 1990 *Einar Førde*: NRK mellom marknad og monopol.
- 1991 *Erik G. Braathen*: Norge sett fra luften. – Flytransport i en brytningstid.
- 1992 *Dag Børge Akerø*: Hva er TV 2, og hva bør vi bruke det til?
- 1993 *Svein Aaser*: Verdiskaping, sysselsetting og velferd. – Hvem tar ansvaret for fremtiden?
- 1994 *Fred. Olsen*: Hjernerevolusjonen og Norge.
- 1995 *Tormod Hermansen*: Fra enerett til mangfold – telemonopolene møter markedet.