

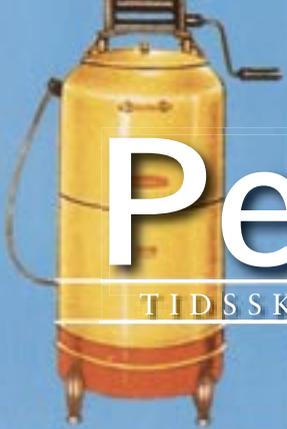
Pengevirke 1

2007

TIDSSKRIFT

FOR NY BANKKULTUR

MAJ



WASHING MACHINE
कपड़े धोने की मशीन



VAN

वैन (गाड़ी)



ONE SMALL LOAN



GOAT

गाई

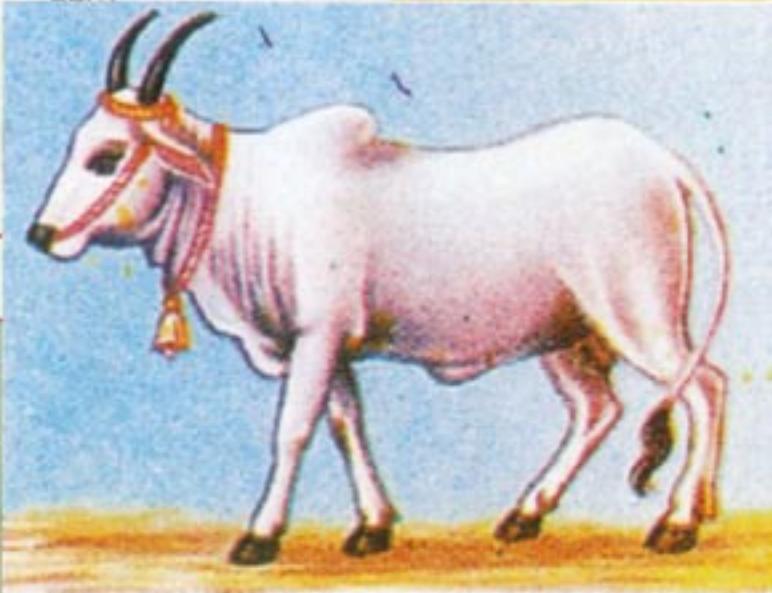


MASON

राजगीर



TYRE PRICE RE.0 05



OX

बैल



Tema:

Mikrofinans



RE.0-0-9



TELEPHONE दूरभाष

PENGEVIRKE 1-2007

udgives af
Merkur, Danmark og
Cultura Sparebank, Norge

E-MAIL

merkurbank@merkurbank.dk
cultura@cultura.no

HJEMMESIDER

www.merkurbank.dk
www.cultura.no

UDKOMMER

4 gange om året
Næste gang i juli 2007

Oplag: 8.700

FRIST

for bidrag til næste nummer er
1. juni 2007

DANSKE INDLÆG

sendes til Merkur
Vesterbrogade 40
1620 København V
madsen@merkurbank.dk

NORSKE INDLÆG

sendes til Cultura Sparebank
Pb. 6800 St. Olavs plass
N-0130 Oslo
jannikeo@cultura.no

REDAKTIONSGRUPPEN BESTÅR AF

Nina Høst-Madsen (ansv. i Danmark)
madsen@merkurbank.dk
Arne Øgaard (ansv. i Norge)
arne.oegaard@steinerskolen.no
Jannike Østervold (sekr.)
jannikeo@cultura.no

TRYK

Bræmer Tryk A/S
FSC co-certificeret
Miljøcertificeret ISO 14001
Trykt på: RePrint FSC

TEMA DENNE GANG

Mikrofinans

TEMA FOR KOMMENDE NUMRE

2/2007: Klimaændringer

Pris for 2006: Kr. 150,- Benyt konto:
Cultura: 1254.96.00555
Merkur: 8401-9180227

FORSIDE:

Mette Geisler v/ Onesto Mong

De holdninger og synspunkter, der kommer til udtryk i bladet i de enkelte artikler og indlæg er de pågældende forfattere selv ansvarlige for.

De er således ikke nødvendigvis udtryk for redaktionens synspunkter.



Mixed Sources

Product group from well-managed forests, controlled sources and recycled wood or fiber
www.fsc.org Cert no. SW-COC-717
© 1996 Forest Stewardship Council

INDHOLD

3	Mikrofinans kan bruges overalt	Af Nina Høst-Madsen
4	Muhammad Yunus - Mannen som forandrer verden	Av Unni Beate Sekkesæter
5	Løftesvikt fra Telenor: Kampen om Grameen Phone	Av Unni Beate Sekkesæter
6	Mikrofinans i fremtiden	Av Guri C. Wiggen og Unni Beate Sekkesæter
8	Strømmestiftelsen størst på mikrofinans i Norge	Av Egil Mongstad
10	Sosial entreprenørskap, en vei til fred?	Av Arne Øgaard
12	En ny grøn revolution for Afrika?	Af Lars Pehrson
14	Kritisk Mikrofinans	Av Gurli C. Wiggen
18	Nytt fra Cultura	
20	Mikrofinans og Fair-trade i Triodos Bank	Av Jannike Østervold
21	Danske NGO'ers erfaringer med mikrofinans	Af Henrik Platz
22	Like muligheter? Mikrofinans i Norsk kontekst	Av Unni Beate Sekkesæter
25	The Green Children	Av Arne Øgaard
26	Derfor trenger velferdsstaten Norge mikrokreditt	Av Jannike Østervold
27	Garantiordning for lån til etablerere	Av Jannike Østervold
28	SmåNytt	
30	World Social Forum	Af Lars Pehrson
32	Grafik med etik	Af Nina Høst-Madsen

INTRO

Hvis du siger mikrofinansiering, så tænker jeg - og sikkert mange andre - Muhammad Yunus og Grameen Bank i Bangladesh. Men mikrofinansiering eller blot mikrofinans er mere end det. Med tyngden på Muhammad Yunus arbejde med Grameen Bank og bidrag fra norske gæsteskrivere - der har været tæt på Yunus og hans arbejde - forsøger Pengevirke denne gang at give baggrundsviden om arbejdet med mikrofinans set i et globalt perspektiv. Lige fra norske mikrofinansprojekter målrettet nordmænd, over europæiske projekter, der kanaliserer penge fra Europa til mikrofinansprojekter i fattige lande til Grameen Bank idéen, hvor både finansiering og lån foregår lokalt i et fattigt land. I artiklen 'Kritisk til mikrofinans?' sætter vi spørgsmålstegn ved om mikrofinans ubetinget er et gode. Set fra en socialt orienteret bank synspunkt er det interessant, at et bankinitiativ kan være med til at løse store samfundsmæssige problemer, men i sidste ende er en hel særlig vilje og kampgejst hos den enkelte låntager og det rå faktum, at der skal skabes indkomst for at overleve, der får det til at lykkes. Bedøm selv.

Som antydnet indeholder dette nummer en vis overvægt af norske artikler, som følge af nobelprisoverrækkelsen i Oslo. Artiklerne er imidlertid for størstedelens vedkommende internationale i deres indhold, så danske læsere må bare kile på!

REDAKSJONEN TAKKER

Grobladet, som gis ut av Oikos Økologisk Landslag, for tillatelse til å trykke artikkelen "Andelslandbruk" i Pengevirke nr. 4/06. www.oikos.no - grobladet@oikos.no

MIKROFINANS KAN BRUGES OVERALT

Årets modtager af Nobels fredspris, professor Muhammad Yunus talte ved en konference i Rådet for Internationalt Udviklings samarbejde den 14. december 2006 om hans svar på fattigdomsbekæmpelse. Merkur var til stede.

Af Nina Høst-Madsen

Udviklingsminister Ulla Tørnæs (V) havde inviteret modtageren af årets Nobels Fredspris, professor Muhammad Yunus, til København den 14. december. Besøget fandt sted umiddelbart efter prisoverrækkelsen i Oslo, hvor han fik prisen for sit enestående arbejde med Grameen Bank i Bangladesh.

Titlen for professor Yunus' indlæg på konferencen var "Social Business is the Solution." Udviklingsministeren kom i sin tale til professor Yunus ind på Danmarks arbejde med mikrofinansiering og ligestilling. Og chefen for CRDB bankens mikrofinansieringsaktiviteter S.P. Masaki talte om sine erfaringer med mikrofinansiering i Afrika.

MIKROFINANS I MANGE LANDE

Udover resultaterne i sit eget hjemland har Muhammad Yunus' idéer om mikrofinansiering inspireret udviklingsarbejdet over hele kloden. Blandt andet har Danmark i de senere år i sit arbejde med mikrofinansiering i syd sat fokus på projekter, der kommer kvinder til gode. projekter, der ligger i forlængelse af den danske udviklingsbistands fokus på bæredygtighed og kvinder. Det samme gælder for CRDB-bank i Tanzania, som Danmark har ydet støtte til.

"Mikrofinans kan bruges som et redskab overalt også i Europa og i forbindelse med integrationsprojekter. I dag findes der velfungerende mikrofinansieringsprojekter i Norge, Frankrig og Holland", sagde Yunus, da Merkur under konferencen spurgte ham, om han tror, at mikrofinans også kan bruges som redskab i en europæisk økonomi – f.eks. i forbindelse med integrationsprojekter.

FOKUS PÅ DE FATTIGSTE KVINDER OG EJERSKAB TIL PRODUKTIONSMIDLERNERNE

Professor Yunus startede sit projekt i en landsby i 1976, og lige siden har Grameen Bank formidlet mikrofinansiering til en stadigt voksende andel af de allerfattigste indbyggere, fortrinsvis kvinder, i Bangladesh. Filosofien bag Grameen Bank er at yde mindre banklån til mennesker, der ikke kan stille nogen form for økonomisk sikkerhed. I dag har banken knapt 7 millioner låntagere, og er til stede i 86% af Bangladesh's landsbyer. Tilbagebetalingsprocenten på lånene er over 99%, og Grameen Bank er således et godt eksempel på bæredygtigt udviklingsarbejde. I dag arbejder banken fuldstændig uden hjælp fra donorer.

Yunus sagde i sin tale til salen og en lyttende udviklingsminister, at han ønsker at de sociale virksomheder med tiden skal ejes af de fattige – eller i det mindste at fortjenesten tilfalder dem. Yunus ser såkaldte sociale virksomheder som løsningen på verdens fattigdom. Sociale virksomheder er, i modsætning til traditionelle virksomheder med et kapitalistisk 'drive' - drevet af et incitament til at gøre gode gerninger for andre mennesker og verden. Et drive, der ifølge Yunus, fremover vil være det vigtigste 'drive' for mennesker og være med til at sende fattigdommen på museum.

Fakta:

Læs mere om Danske NGO'ers arbejde med mikrofinans på side 21

Læs mere om Yunus tale på side 4



MUHAMMAD YUNUS

– MANNEN SOM FORANDRER VERDEN

Fredsprisvinneren Muhammad Yunus har et brennende engasjement for kampen mot fattigdom. Han har startet en bank og et lånesystem som har forandret livet for millioner av fattige i Bangladesh og nesten 100 land i verden. Nå har han startet et politisk parti som skal reformere Bangladesh med spesielt fokus på de fattigste. Men hvem er denne mannen egentlig, og hvordan har alt dette vært mulig for en mann å utrette?

Av Unni Beate Sekkesæter



Muhammed Yunus, stiftet af Grameen Bank

En vakker høstdag i 1996 vandret Muhammad Yunus og jeg rundt på en bryggekanal i Lofoten mens nordlyset flammet over himmelen. Vi var begge fascinert av det merkelige naturfenomenet, og praten gikk i de tre dagene vi var sammen. Det var første gangen jeg traff mannen som forandret også mitt liv. 10 år og minst 13 møter senere vil jeg si at ikke noe menneske jeg har møtt har satt så dype spor. Engasjementet er ustoppelig, og det hele startet med hungersnøden i Bangladesh i 1974 hvor sult og død gjorde at Yunus satte i gang en kampanje mot fattigdom blant sine kolleger på Chittagong Universitetet. Han tok med studentene sine ut i landsbyen like ved – bla. Jannat Quanine, Dipal Barua og Nurjahan Begum. De satte i gang jordbruksekspirer som ble etterfulgt av lånevirkosomheten fra 1976, som et pilot prosjekt. Grameen Bank ble formalisert som bank fra 1983 og har nå gitt mer enn 6,6 millioner lån!

I den senere tid, og særlig i forbindelse med fredsprisen, har hans engasjement for en idé som han kaller sosial forretningsdrift – «social business enterprise» satt spor. Dette skal være forretninger rettet inn mot sosial velferd, men uten mulighet for profitt eller risiko for tap. I stedet for at eiere av bedriften tar ut en eventuell gevinst, skal dette spares og benyttes for videre ekspansjon. Poenget for investorene blir ikke å måle hvor mye profitt de kan ta ut til eierne, men hvor mye godt profitten kan skape, og slik være med å forandre verden. Fredsprisen på drøyt 1 million dollar blir i sin helhet brukes på slike forretninger, og mye av Grameen Banks virksomhet drives med profitt fra Grameengruppens egen forretningsdrift.

Sommeren 2006 under et besøk på hans kontor pratet han i vei om visjonen om å nå de fattige på landsbygda med internett gjennom de 260 000 telefondamene som gjennom Grameen Phone nå tjener penger på salg av teletjenester. Hva med å gjøre dem om til internettkafeer? Han har en stor tro på at teknologi kan skape endring for de fattige og gi dem ny tilgang til markeder og kommunikasjon som oftest er forbeholdt de rike.

Flere slike «social business enterprise» prosjekter er i gang allerede, hvor bl.a. øyeklinikker bygges. Der må de velstående betale høyere priser, og disse pengene skal så brukes til å behandle de fattige. Et annet større prosjekt han arbeider med er Grameen Danone Foods Ltd. Dette er et joint venture mellom Groupe Danone, den franskbaserte globale produsenten av næringsrike matvarer, og Grameen Group. Den første fabrikken ble åpnet høsten 2006 av den franske landslagskapteinen Zinedine Zidane. Her skal det produseres «energi-yoghurt» for å gi babyer i Bangladesh bedre næring. Planen er at det skal etableres 50 slike produksjonsenheter, og at yoghurten skal markedsføres bredt. Slik kan en stor del av befolkningen få tilgang til næringsrik føde. Danone vil ikke ta noe profitt ut av Bangladesh, og gjennom eierskapet som er delt 50%-50% på hver av partene skal selskapet reinvestere all profitt i nye fabrikker i Bangladesh. Det er slik Yunus ønsker at samarbeidet med Telenor om Grameen Phone også skal fungere...

Hva er så sammenhengen mellom mikrokreditt, Grameen Bank og fred i verden?

– Mikrofinans har nådd over 100 millioner av mennesker rundt om på kloden, og når Yunus blir spurt om dette har han alltid sagt at freden undergraves der det er undertrykkelse eller en oppfattelse blant folk om at de blir undertrykt. Begge deler kan skape uro. Mange faktorer spiller sammen for å løse slike problemer, men å gi de undertrykte verktøy og mulighet til selv å komme seg ut av fattigdom og undertrykkelse er den virkelige veien til fred. Mikrokreditt og arbeidet til Grameen Bank og andre liknende organisasjoner spiller en avgjørende rolle for å sette folk i stand til å hjelpe seg selv, sier Yunus. Med gavebistand blir de ofte passive, og ingen bryr seg med hvordan pengene brukes. Med et lån kreves det at mennesket tar ansvar for eget liv og skaper inntekt for å betale lånet tilbake. Det å ta ansvar for egen situasjon, og også bli arbeidskaper og verdiskaper, kan føre verden et langt skritt videre på veien ut av fattigdom. Yunus mener faktisk at fattigdom bare vil eksistere på museer i fremtiden om hans tenkemåte får verden til å handle!

LØFTESVIKT FRA TELENOR: KAMPEN OM GRAMEEN PHONE

For nøyaktig ett år siden befant jeg meg i et møterom i Oxford og hørte på en engasjert Muhammad Yunus snakke varmt om Grameen Phone som et eksempel på vellykket engasjement fra vestlige investorer i et utviklingsland som Bangladesh. Han talte varmt om effekten for 260.000 telefondamer på landsbygda i Bangladesh, som nå tjener penger på å være landsbyens telefonsentral, hvor alle kan kjøpe seg ringetid. Han la i vei om hvordan en avtale med Telenor snart skulle sikre at Grameen Banks eiere, de 6,5 millioner brukerne av bankens tjenester, snart skulle få ta over majoritetseierskapet, et glimrende eksempel på kamp mot fattigdom. Mot slutten av seminaret la jeg til en kommentar om at i 2002 betalte Telenor kr 660 mill. som skatt til Bangladesh, og at det beløpet er fem ganger større enn hele Norges bistand til Bangladesh. Ett år senere har Dagbladet overskriften: "Sviktet av Støre" og "Fredsprisvinneren føler seg lur av Telenor og sviktet av den norske regjeringen". Hva gikk egentlig galt?

Den 5. desember 2006, bare dager før Yunus ankom Oslo for å motta fredsprisen, sto en artikkel i den amerikanske avisen FORTUNE (www.fortune.com). Artikkelen gikk i dybden på hva konflikten med Telenor gikk ut på, og i ingressen kunne vi lese: "When Muhammad Yunus travels to Norway to receive the Nobel Peace Prize Dec. 10, he will come prepared to fight for management control over a company he believes is sucking profits from the poor of Bangladesh." Dette er sakens kjerne; Telenor tar hvert år ut 62% av profitten fra Grameen Phone som de eier 62% av, og bare i 2005 var dette beløpet på kr 575 mill. At så mye ren profitt tas ut av landet kan ikke Muhammad Yunus akseptere, når det er et resultat av brudd på avtaler. Det dreier seg om en konflikt om tolkning av løfter. I følge Yunus ble en intensjonsavtale om at Telenor innen 6 år skulle selge seg ned til under 35% inngått i 1996 da selskapet ble stiftet. Etter avtalen (som finnes, det innrømmer til og med Telenor) skulle Telenor selge seg ned slik at Grameen Banks eiere (de fattige brukerne) skulle få overta majoriteten av aksjene innen 2002. Dette har ikke skjedd, og etter gjentatte ganger å ha bedt om forhandlinger om saken har altså saken endt opp som en skandale i media og en verkebyll for den norske regjeringen.

Dagbladet har gjentatte ganger skrevet om saken, og i et lengre intervju med Dagbladet den 15. mars sier Yunus: "På den ene siden prøver Norge å hjelpe oss. På den andre siden prøver et selskap dere eier å motarbeide oss. Det er en politikk som ikke fungerer", sier Yunus, som forgjeves har forsøkt å ta opp denne saken med regjeringen. Han fortsetter med å si at målet til begge parter (altså Grameen og Norge) er å bekjempe fattigdom, og det ønsker Grameen å gjøre på en forretningsmessig måte ved å la de fattige eierne av banken også nyte godt av profitten fra selskapet Grameen Phone. Alt Yunus ønsker seg nå er kontroll over selskapet med minst 51% av

aksjene, som de vil betale markedspris for, og mer innflytelse i styremøtene som fra tid til annen har tatt beslutninger langt over hodet på Grameen. For eksempel om skifte av logo for Grameen Phone, som ble gjort mens ledelsen i Grameen var i Canada. "Selv om vi eier 38% blir vi behandlet som outsiders", sier Yunus fortvilet.

Saken ruller videre. Yunus vet at for eksempel Jaglands (tidligere norsk utenriksminister fra Arbeiderpartiet, red.) og Bondeviks (tidligere norsk statsminister for en borgerlig samlingsregjering, red.) støttet til hans posisjon representerer den egentlige norske folkeviljen. Derfor synes han det er synd at saken fortsatt er fastlåst. Det gjenstår å se om nye møter den 29. og 30. mars 07 vil løse opp i saken, eller om det må en folkelig boikott av Telenor til for å få Telenor til å snu i saken?



MIKROFINANS I FRAMTIDEN

Den internasjonale mikrokredittkampanjen har satt seg høye mål i kampen om å redusere fattigdom i verden innen 2016. Kan denne iveren gå på bekostning av tilleggstjenester som er nødvendige for å kvalitetssikre lånene for de fattigste?

Av Guri C Wiggen og Unni Sekkesæter

En ny målsetning ble satt opp etter første lange etappe av mikrokredittkampanjen i verden. Den foreløpige optellingen i Halifax (Canada november 2006) viser at rundt 100 millioner låntakere ble nådd i 2005, slik den opprinnelige målsetningen var fra Washington i 1997. Neste målsetning er å nå 170 millioner innen 2016. En målsetning som er ganske realistisk, der man ikke mener å ha lagt listen for høyt. En viktig del av dette målet er at de aller fattigste skal utgjøre hovedparten av låntakerne.

Mikrofinans vokser raskest i Asia og rundt 80 % av lånene innen mikrokreditt blir gitt der. Kina har kommet på banen og vil vokse de kommende år. Trenden vil fortsette om ikke forsterkes. Rundt 20% av lånene på verdensbasis blir gitt i Afrika og Latin Amerika, USA og Europa. Øst-Europa og Midt-Østen er viktige områder for den voksende mikrokredittindustrien.

Mikrofinans har for lengst blitt mye mer enn Grameen Bank-modellen grunnlagt av økonomiprofessor Muhammad Yunus i Bangladesh, som har over 6 millioner låntakere i landet. Det finnes Grameen Bank-modeller i nesten 100 land, men det finnes også et stort antall andre institusjoner som har en annen modell, færre, flere eller andre tjenester. Det hele startet i Bangladesh under den historiske hungersnøden på 70-tallet. Som et forsøksprosjekt startet Yunus sitt Grameen prosjekt i 1976, men formelt ble Grameen Bank stablet på beina som bank i 1983, etter en mangeårig kamp med det ordinære bankvesenet i Bangladesh. De mente professor Yunus' idé var vanvidd. Han grunnla derfor Grameen Bank, (Grameen betyr landsby) som bygde på en helt annen filosofi om bankdrift. Man må være fattig og "ikke kredittverdige" for vanlige banker for å få lån i hans bank.

Ideen har slått an i utviklingsland der hele 80 % (litt mer eller litt mindre, ettersom graden av utvikling) av befolkningen er ekskludert fra det ordinære bankvesenet. Slik verden ser ut i dag, der de rike blir rikere og nedbemanning av bedrifter skjer daglig og arbeidsledigheten vokser, ser det ut som om mikrofinans, entreprenørskap og små bedrifter blir et "must" for mange flere mennesker over hele verden. Uten vanlige folks drivkraft og kreativitet ville vi sannsynligvis hatt mye større fattigdom enn det vi har i dag. Så hvorfor ikke prøve å gi enda flere en mulighet?

Mikrofinansinstitusjoner har blitt en voksende industri. Rundt 7000 mikrofinansselskaper og institusjoner låner ut penger til små forretninger i dag. Det kan bli enda større

konkurranse om kundene i framtiden. Renter er ikke det eneste som teller, men fattige som rike kunder ser alltid på rentesatsen, som i dag er forholdsvis høy.

- Man ser en kommersialisering av mikrofinans som gjør at mikrofinansinstitusjonene i sterkere grad jobber i konkurranse med bankene. Det gjelder de beste MFIene, da det er en enorm forskjell på hvor veldrevne og avanserte de er. De ordinære bankene viser sterk interesse for toppsegmentet i kundegruppen hos MFIene. Det er her konkurransen skapes, og den gir betydelige fordeler for kundene. Det blir flere konkurranse-dyktige produkter, bedre pris og mer fleksibilitet. Vi ser tydelig at i land hvor sterke nettverk i forhold til myndighetene er etablert utvikles det en betydelig sterkere mikrofinansindustri. Utfordringen er å bevare fattigdomsorienteringen i dette arbeidet; å være tro mot målsettingen om primært å arbeide blant de fattigste av de fattige, sier Alfred Solgaard, tidligere sjef for mikrofinans i Strømmestiftelsen. ("Fra Almisser til Verdighet" s. 32/33.)

Jo Henriksen, daglig leder i Kolibri Kapital, ser ikke kommersialiseringen av mikrofinansordningene som et overhengende problem, fordi de fleste MFI-ene er drevet av NGOer. (Non Governmental Organization), altså "frivillige organisasjoner", som ikke har til hensikt å tjene penger på virksomheten.

- I Sør Amerika har de vi støtter grunnleggende økonomisk opplæring, samt mødrehygiene (opplæring i hvordan forhindre diaré, og forbedre helse til barn og familie ved å koke vann etc.) som en opplæring i tillegg til selve lånet, forteller Henriksen.

I Azerbaidjan har Normico, tidligere Flyktningehjelpens mikrokredittvirksomhet, som Kolibri har tatt over; i snitt 100 til 200 låntakere per ansatt, som skulle tilsi at kundene burde få en brukbar oppfølging og opplæring. Henriksen har ikke registrert at det har vært noen større problemer relatert til dette, og understreker at det er viktig med grunnleggende opplæring på økonomisiden.

I Bangladesh, som er et verdens Mekka for mikrokreditt/mikrofinans, har mange MFier møtt virkeligheten: mange låntakere tar kreditt som blir brukt som forbrukslån eller omtrent som våre kredittkort. Det er ikke uvanlig at en Loan Officer (feltarbeider med ansvar for oppfølging av låneprosessen) har ansvar for 800-1000 kunder. Det sier seg at da blir personlig oppfølging vanskelig, samtidig som tjenestene kan sammenliknes med finansielle tjenester fra effektive banker.

Hvilke problemer har dukket opp i kjølvannet av denne utviklingen, og hva kan det føre til?

Ett problem som har eksistert lenge i Bangladesh er "overlapping" av lån, altså prosessen hvor kundene tar lån fra flere MFIER samtidig, og bruker lån fra den ene til å betale lån fra den andre. Selv om MFIEne prøver å samarbeide og utveksle kundelister blir det vanskelig å unngå at kunder får mer lån enn de har kapasitet til å betale, og personlig gjeldskrise kan bli resultatet. Samtidig finnes det mye fornuft hos de fattigste, og en del velger å holde seg til organisasjoner som tilbyr lån og opplæring som en helhet, og som holder nær kontakt med sine kunder. Jeg har selv møtt låntakere som har byttet MFI fordi de opplevde at penger ble "kastet etter dem" uten at de hadde kapasitet til å betale. I denne situasjonen er et bevisst forhold til bevisstgjøring og opplæring og et fokus på nærhet til kunden viktig. I følge en del MFIER i Bangladesh er det knallhard konkurranse om kundene. Faren ved dette er at de som ikke rendyrker bare finanstjenestene lett kan tape i konkurransen, fordi tilleggstjenestene koster penger. Her kan Norge spille en viktig rolle ved å sørge for bl.a. subsidier til tilleggstjenester som opplæring og bevisstgjøring, som er minst like viktige som selve lånet for kundene som ønsker å ta sin utvikling i egne hender. Selve finanstjenestene bør også skilles fra tilleggstjenestene, slik at kravet om selv bærende tjenester ikke nødvendigvis gjelder for tilleggstjenestene.

Utviklingen vil nok gå i retning av mer partnerskap mellom utviklingsprogrammer med tilleggstjenester som opplæring og bevisstgjøring om det å drive bedrift, økonomi, marked, helse og samfunn og de MFIER som rendyrker finanstjenestene. Slike nære partnerskap som gir fattige tilgang til lån, opplæringstjenester, ny teknologi og markedstilgang vil nok prege fremtidens utvikling innen mikrofinans i alle deler av verden. I bunn og grunn dreier det seg om en likeverdig tilgang til opplæring og finansielle tjenester på vilkår som kan skape like muligheter – altså ikke en fremtid hvor man må ha penger for å låne penger!

Kolibri Kapital

er et investeringselskap, etablert i år 2000, som spesialiserer seg på å hente inn kapital til mikrokredittvirksomhet i Sør. Kolibri plasserer sin aksjekapital i solide mikrobanks i Sør. Disse står i sin tur for smålånsvirksomhet overfor fattige som har pågangsmot og en sunn forretningsidé, men som er avskåret fra å låne i lokale banker fordi de ikke kan stille sikkerhet.

Læs mere her www.kolibrikapital.no



STRØMMESTIFTELSEN STØRST PÅ MIKROFINANS I NORGE

I Norge er Strømmestiftelsen størst på mikrofinans og den utviklingsorganisasjonen som har kommet lengst i bruk av mikrofinans som utviklingsredskap. Dette understrekes i en fersk rapport fra Nordic Consulting Group, som på oppdrag fra Norad har evaluert norske utviklingsorganisasjoners mikrofinansarbeid.

Av Egil Mongstad

Foto: Strømmestiftelsen

Strømmestiftelsens visjon er en verden uten fattigdom. I lys av denne visjonen er vårt oppdrag å utrydde fattigdom. Mikrofinans har vist seg å være et av de kanskje aller beste virkemidlene i kampen for å oppnå dette. Gjennom de siste 15 årene har Strømmestiftelsen med hovedkontor i Kristiansand utviklet mikrofinanssatsingen fra en forsiktig start, til å bli ett av våre to viktigste satsningsområder innen fattigdomsutrydding. I tillegg til mikrofinans er utdanning vårt andre satsningsområde.

Strømmestiftelsen arbeider gjennom lokale samarbeidspartnere i Øst-Afrika, Asia, Sør-Amerika og Vest Afrika. I dag samarbeider vi med 89 partnere innen mikrofinans og har mikrofinansprosjekter i Mali, Burkina Faso, Uganda, Tanzania, Kenya, Bangladesh, Sri Lanka, Burma, Øst Timor, Kambodsja, India og Peru. De fleste av våre mikrofinansprosjekter har vi i Øst Afrika og Asia. Men mikrofinans står også for en stor del av våre aktiviteter i Sør-Amerika og Vest Afrika.

Siden år 2000 har Strømmestiftelsen lånt ut 132,5 millioner kroner til mikrofinans, og har per juni i 2006 utestående 68 millioner kroner, som er gitt i lån til våre samarbeidspartnere i sør. Gjennom våre partnere rekker vi med våre penger nå ut til nærmere 240 000 personer (familier) med mikrofinanslån. Men til sammen når våre partnere ut til nærmere 1,8 millioner mennesker, dersom en iberegner andre finansieringskilder, som flere av våre samarbeidspartnere også bruker for å finansiere sine prosjekter.

Strømmestiftelsen henter i all hovedsak sin finansiering til mikrofinans og til arbeidet generelt fra Norad, private givere, skoleelever som engasjerer seg på ulik vis, og gjennom et samarbeid med norske bedrifter gjennom Strømme Business Partner. Eksempler på slike bedrifter er Agder Energi, eidsmeglere ABCenter, Expert og så videre. Vi ønsker også å se på muligheten for hvordan banker, investeringselskaper, enkeltpersoner og andre kan investere penger i mikrofinans, som så kan gi avkastning tilbake.

Mikrofinansvirksomheten vår er organisert i en Mikrofinans avdeling styrt ut fra hovedkontoret i Kristiansand, som eier og forvalter alle våre mikrofinansaktiviteter. Denne avdelingen eier så tre Apexbanker (i Øst-Afrika, Sri Lanka og Bangladesh) som igjen forvalter forholdet til våre mange utviklingspartnere som arbeider med mikrofinans i disse tre

områdene. Vi ønsker at alle disse tre organisasjonene skal organiseres som aksjeselskap. Per i dag er et slikt selskap på plass i Øst-Afrika og styrt ut fra vårt regionskontor i Kampala i Uganda.

Strømmestiftelsen låner ut sine penger til lokale mikrofinansinstitusjoner og samarbeidspartnere som igjen bruker pengene ute blant sine klienter. Lånekundene er organiserte i grupper – gjerne på fem – sju eller noen flere personer.

Pengene som lånes ut betales tilbake med lokal rente og går inn i våre Apexer. Så lånes pengene ut til nye prosjekter og nye mikrofinanslån til nye mennesker som gjennom dette kommer ut fra fattigdom. Slik sirkulerer pengene og brukes om og om igjen og hjelper mennesker ut fra fattigdom.

Vårt hovedfokus er kvinner, og vår erfaring er at gjennom å låne til kvinner oppnår vi at pengene skaper mer utvikling og rekker lenger. Hjelper du en kvinne med mikrofinans hjelper du ofte en hel familie.



Maleka Begum ser fremover med mikrofinans. Nå har livet fått et nytt innhold, sier hun.

Strømmestiftelsen

Ønsker du mer informasjon om vårt arbeid med mikrofinans så kan du ta kontakt med Johannes Sannesmoen: johannes.sannesmoen@stromme.org eller på telefon 906 98 919 eller du kan kontakte Strømmestiftelsen på telefon 03002

Apex banker

Banker, der låner ut til andre banker eller kreditinstitusjoner, en art engros bank.



Maleka Begum er stolt over medlemsboka hun holder i hendene sine. Boka forteller at hun er medlem i BUR0 og her har hun oversikt over lån, sparing og nedbetalinger på lånet sitt.

Maleka smilende fremme til venstre på møte sammen med flere av mikrofinansgruppene i slummen.



Maleka Begum uten for hjemmet sitt i slummen der hun bor.

EKSEMPEL PÅ HVORDAN MF VIRKER:

LIVET HAR FÅTT ET ANNET INNHOLD

I Abdullahpur Sonaly Bank Staff Quarter – slummen i storbyen Dhaka i Bangladesh har 100 familier klort seg fast. Hver eneste dag vokser denne byen med over 5000 nye innbyggere. De fleste av dem ender opp i slummen. En av dem er Maleka Begum, en vever 30 år gammel kvinne med et barn på fem måneder.

Maleka er vant med hardt arbeid. Dag etter dag har hun tjent til livets opphold med å knuse stein med en liten hammer, eller hun har vært på gata og tigget.

For ett år siden kom organisasjonen BUR0 til slummen hennes. Mikrofinans, lese- og skriveopplæring, fokus på helse og ernæring og sosiale forhold var noe av det organisasjonen, som er en av Strømmestiftelsens samarbeidspartnere i Bangladesh, tok med seg til slummen. For Maleka var det viktigste mikrofinans. Nå er hun sammen med 60 av de andre familiene i slummen, med i en mikrofinansgruppe. Og med de små lånene de tar, har kvinnene skapt store forandringer for seg og sine familier.

- Jeg har lært mye siden BUR0 kom hit. Nå kan jeg regne og skrive navnet mitt. Nå er det slutt på livet som tigger og steinarbeider. Med mikrofinans har livet fått et annet innhold, sier Maleka, som har tatt lån for å drive en liten forretning der hun selger kaker. Hver uke kan hun spare 15 taka.

Til nå har hun spart 500 taka (51 kroner) av de om lag 40 taka hun tjener om dagen. Nå drømmer hun om et liv utenfor fattigdom. For det neste lånet skal hun kjøpe brukt tøy. Det er et marked for det. Og så skal hun utvide enda mer når hun tar et nytt lån.

Buro

er etablerte i 1989 og tilbyr mikrofinansiering i Tangail s landdistrikt i Bangladesh. Banken adskiller sig fra Grameen Bank ved fokusere mere på opsparende delen. Kun halvdel av kunderne hadde i 1997 et lån i banken. Banken forsøger hele tiden at utvikle flere finansielle tjenesteydelse både på indlån og utlånsiden for bedst muligt at kunne servicere de fattige.

M. Zakir Hossain (Exec. Dir),
House No. 12/A, Block No. CEN(F), Road No. 104,
Gulshan - II, Dhaka-1212, Bangladesh, Tel (880-2)
8857876 or 8858264 (Office), Fax (880-2) 8858447
Email Burot@bmail.net / buro@bttb.net.bd



SOSIALT ENTREPRENØRSKAP, EN VEI TIL FRED?

Av Arne Øgaard

Muhammed Yunus fikk Nobels fredspris for sitt arbeid med mikrokreditt. Men hans bakenforliggende tenkning kan ha større betydning for freden. Denne tenkningen ble stort sett oversett av nyhetsmediene, som var mer opptatt av telefonkonflikten og verdensstjernene på konserten.

Mikrokreditt er en konkretisering av det grunnleggende verdisynet til Muhammed Yunus. Han beskrev dette grunnsynet i en del av Nobel-foredraget og han har utdypet det i artikkelen "Social Business Entrepreneurs are the Solution".

Markedsøkonomiens far, Adam Smith, var en stor optimist da han håpet at frihandel alene kunne utrydde den materielle nøden. Til tross for at store deler av verdens befolkning fremdeles lever i sult og fattigdom, er det mange som ikke ser andre muligheter enn at markedsøkonomien må kunne løse det hele. Det gjelder bare å få markedet til å fungere. Yunus hevder at en slik oppfatning er for naiv og at menneskesynet i markedsøkonomien er for snevert. Mennesket er ikke bare opptatt av å kjøpe billig og å selge dyrt. Mennesket er et mangfold av følelser, impulser og ideer. Mange har større glede av å skape gode livsforhold for andre enn av profittmaksimering.

Det finnes mennesker som har glede av å frembringe produkter som verden virkelig trenger og ikke bare av hva de selv kan tjene på å selge. De har glede av å bedre det ytre og indre miljøet og ikke bare av å holde seg innen for minimumskravene. For dem er det viktig med en rettferdig pris og

rettferdig lønn. De satser på den bevisste hånd og ikke på at Adam Smiths usynlige hånd skal virke av seg selv. Slike mennesker kaller Yunus for sosiale entreprenører, og selv er han et markant eksempel på en slik entreprenør.

Noen bidrar til en konstruktiv utvikling når de gir av sin tid eller sine penger til sosial virksomhet. Men sosialt næringsliv blir det først når en virksomhet går med overskudd. Den som investerer i en slik virksomhet vil kunne få igjen pengene sine, men han vil ikke være opptatt av utbytte. Overskuddet vil kunne pløyes tilbake i selskapet slik at det kan nå ut til flere forbrukere og slik kvaliteten på selskapets produkter og tjenester kan forbedres.

I Grameen Bank har de også sett betydningen av å dele ut noe av overskuddet til utdanning og helsevesen. Årlig deler de ut 30.000 stipender i tillegg til at de gir studielån. Dette har gjort det mulig for barn som levde i fattigdom å ta en utdanning. Mange tar en fagutdanning, mens andre er blitt leger, ingeniører og lærere.

Dette understøtter Yunus solide tro på mennesket. Bare de får muligheter, kan de fleste selv bidra aktivt til å heve seg ut av fattigdommen.





Han har også stor tro på at flere kan utvikle seg til sosiale entreprenører hvis forholdene legges til rette. Vi må slutte å tro på markedsøkonomien og dens innsnevrede menneskebilde som en naturlov. Vi må innse at menneskets største glede er å bruke sitt mangfold av evner til glede sin neste. Men for at et slikt verdisyn skal bli mer enn vakre talemåter trenger vi skoler som gir utdanning i sosialt næringsliv. Yunus ser også for seg et eget aksjemarked for det sosiale næringslivet, et aksjemarked hvor mennesker kan investere i de ideene de ønsker at skal bli realisert. Det trengs også en "Social Wall Street Journal" som holder de interesserte oppdatert om nye tiltak og muligheter innenfor dette området.

Yunus er opptatt av frihet i næringslivet, men snakker samtidig om lovregulering. I dag er det den sterkeste rett som i for stor grad får styre den økonomiske utviklingen. Det må finnes lover som sikrer de små virksomhetene bedre eksistensbetingelser. Staten og internasjonalt samarbeid mellom stater må lage lovene. I dag fungerer også mye av næringslivet svært ufritt i den forstand at det er underkastet strenge krav om høy avkastning. I Yunus visjon er frihet det å ha mulighet til å gjøre noe konstruktivt for sine medmennesker.

I Nobelforedraget uttalte han at: "Ungdommer over hele verden, spesielt i de rike land vil bli tiltrukket av ideen om

sosialt næringsliv, siden de gjennom dette vil bli utfordret til å gjøre noe viktig for verden gjennom å ta i bruk sitt kreative talent. Mange av dagens unge føler frustrasjon over at det i dagens kapitalistiske verden ikke finnes verdige utfordringer som kan skape begeistring hos dem. (...) Sosialt næringsliv tar for seg de sosiale og økonomiske problemene i verden. Utfordringen ligger i å utvikle nyskapende næringslivsmodeller og bruke dem til å oppnå de sosiale virkningene på en kostnadseffektiv og velfungerende måte. Helsetjenester til de fattige, finanstjenester til fattige, informasjonsteknologi til fattige, utdanning og opplæring til fattige, fornybar energi – alle disse feltene er spennende felter for sosialt næringsliv".

Yunus kan trygt fremme slike uttalelser. I Bangladesh har han gjennom en rekke ulike prosjekter vist at dette er mulig å gjennomføre i praksis. I en kort periode rundt Nobelprisutdelingen fikk han medias lys på sin innsats. Men langvarig konstruktivt arbeid blir fort glemt. Det er derfor viktig med en påminnelse om at vi alle kan utrette det utroligste bare vi tar i bruk våre beste egenskaper og bidrar til at forholdene legges til rette for at andre kan utvikle det beste i seg.

EN NY GRØN REVOLUTION FOR AFRIKA?

Af Lars Pehrson

Blandt de utallige emner, der var til debat på World Social Forum i Nairobi (se side 30), var den "Alliance for a Green Revolution in Africa" som Bill & Melinda Gates Foundation og The Rockefeller Foundation har annonceret. Der er tale om et initiativ, som de to velopstredte amerikanske fonde vil skyde 150 mio. dollars i, med det formål at udrydde sulten i Afrika.

Midlerne til at nå målet skal være genmodificerede, højt ydende plantesorter og i det hele taget en teknologisk og effektiv tilgang til problemet. Hvis folk sulter, må det jo være fordi der mangler mad, og så må vi producere noget mere mad, synes det enkle ræsonnement at være. Hvor svært kan det være?

Men virkeligheden har det med at indeholde mange facetter, og problemet er ikke så enkelt.

Først er der det demokratiske problem – hvem bestemmer? Det er jo fint, at to amerikanske velgørende fonde vil sætte midler af til at hjælpe det afrikanske landbrug. Men fondene vil ikke bare hjælpe – de har på forhånd gjort op med sig selv, hvordan hjælpen skal foregå. I den forbindelse har de konsulteret bl.a. store transnationale firmaer som Monsanto, men de

har ikke spurgt de lokale småbønders organisationer. De har klart valgt den højteknologiske vej.

Og hvilket fattigt afrikansk land vil sige nej til de amerikanske millioner, blot fordi der følger betingelser med gaven?

Den omstændighed, at folk sulter, kan skyldes mange ting. Først er der de åbenbare årsager: Naturkatastrofer som tørke eller oversvømmelser har ødelagt afgrøderne. Det har ikke så meget med dyrkningsmetoderne at gøre, i hvert fald ikke i første omgang. Så er der lande, der regeres af så korrupte og/eller inkompetente regimer, at normal økonomisk aktivitet, herunder landbrugsproduktion, vanskeliggøres eller umuliggøres. Zimbabwe er et aktuelt eksempel. Heller ikke her kan nye fødevarerprogrammer få nogen rigtig effekt, før årsagerne til problemet er afhjulpet.

Så er der de lande, hvor man faktisk kan producere og handle med fødevarer. Også her kan der være dele af befolkningen, der sulter – men det skyldes som regel ikke, at der ikke er fødevarer til stede i landet. Det skyldes derimod, at de sultende ikke har penge til at købe mad for. Og når de ikke har penge, skyldes det, at de ikke har hverken arbejde eller andet eksistensgrundlag, f.eks. jord at dyrke. En mulig grund til, at





de har mistet eksistensgrundlaget, kunne være subsidierede fødevarer fra Europa eller USA – et fænomen der har frataget mange småbønders deres afsætningsmuligheder. En anden grund kunne være mangelen på organiseret afsætning. Hvem vil køre rundt på hullede veje og samle produkter sammen fra hundredevis af småbønder, når man kan få leveret en container til verdensmarkedspris i nærmeste havn? På det globaliserede fødevaremarked bliver de små producenter tabere – de har behov for en form for beskyttelse, i hvert fald i en periode, sådan som også europæiske og amerikanske bønder har været beskyttede i mange år.

Endelig er der spørgsmålet om de højteknologiske dyrkningsmetoder overhovedet er svaret på de landbrugsmæssige udfordringer i tropiske og subtropiske lande, hvor klimaet ofte er langt mere ekstremt, og miljøet mere sårbart end i de mere robuste tempererede zoner.

Som det var tilfældet med den "gamle" grønne revolutions sorter, er højteknologiske plantesorter stærkt afhængige af kunstvanding, da deres optag af kunstgødning er betinget af adgang til vand. Erfaringer fra bl.a. Indien viser, at den massive kunstvanding overudnytter grundvandsressourcerne – der pumpes ganske enkelt mere vand op, end der regner tilbage i jorden, hvilket af indlysende grunde ikke kan fortsætte på længere sigt.

Økologiske metoder kan derimod øge tørkeresistensen og øge frugtbarheden ved at opbygge et levende humuslag. Der er mange eksempler på, at økologiske dyrkningsmetoder, der kombinerer traditionel og ny viden, har kunnet føre til store

forøgelse af høstudbyttet.

Den monokultur, som de højteknologiske landbrugsmetoder lægger op til, vil true den mangfoldighed af traditionelle sorter, der gennem århundreder har tilpasset sig de lokale forhold. Og det er vel at mærke sorter, som bønderne har fri råderet over – modsat de genmodificerede, som er forbundet med betaling af afgifter til Monsanto og de andre transnationale koncerner, år efter år.

Og så har vi endda slet ikke været inde på to forhold, som har relation til fødevarer og som for alvor vil udfordre verdenssamfundet i de kommende år:

- den voksende globale middelklassens stadigt større efterspørgsel efter kød, som lægger beslag på stadigt større arealer til foderproduktion. Skal alle spise kød på dette "middelklasseniveau" er jorden ikke stor nok!

- interessen for "biobenzin", som driver fødevarerpriserne op, fordi en større del af det dyrkede areal anvendes til at fodre biler frem for maver. Dette kan potentielt frigøre så voldsomme økonomiske kræfter, at inden vi ved af det, kan den sidste regnskov være brændt på dette bål!

Så virkeligheden kalder på en mere nuanceret tilgang end et teknofix fra Bill Gates.

Læs mere:

www.foodfirst.org
www.viacampesina.org
www.peoplesfoodsovereignty.org
www.gatesfoundation.org

KRITISK TIL MIKROFINANS?

Flere kritiserer mikrokredittordninger for ikke å være ufeilbarlige. Et kritisk blikk er i utgangspunktet bare sunt. Det må man ta imot og prøve å forstå bekymringene som ligger bak. Det beste virkemiddelet mot tvil og undring er ofte informasjon.

Av Guri Charlotte Wiggen

I stedet for å avfeie kritikk bør man se på hvilke bekymringer, kanskje til og med interesser, som ligger bak. Den vanskeligste biten å komme over er våre egne fordommer mot fattige. Vi er ikke helt overbevist om at de kan behandle penger, langt mindre drive forretning med gevinst. Ikke noe rart, da vi er opplærte av banker og kredittvesen som normalt ekskluderer de som kalles "ikke kredittverdige". Småsummer lånes dessuten ikke ut. Det som kanskje ikke har falt oss inn er at veldig mange er og forblir fattige nettopp fordi de aldri har fått tilgang på kapital. Her er noen kritiske spørsmål som er "gjengangere" fra utenforstående til mikrofinansordninger.

- Noen frykter at mikrokreditt kan bli målet i seg selv, i stedet for å være et middel til å redusere fattigdom.
- Flere aner en voksende mikrofinansindustri, med tilgang til betydelige ressurser og inntjening på de fattiges bekostning.
- Noen er bekymret for at mikrofinans ikke er en vidundermedisin for alt som har med fattigdom å gjøre. (Noe det aldri heller vil bli).
- Mange hevder at mikrokreditt bare egner seg for sterke fattige, eller "kremen" av de fattige.
- Kritikken av høye renter og "drastisk" innkreving er ganske vanlig.
- Kan gruppepress sette enkelte utenfor?

I denne artikkelen vil jeg prøve å belyse noen sider av disse bekymringene, samt om en tigger som får mikrokreditt i Bangladesh. Det kan være med på å avlive myten om at de fattigste av de fattige ikke kan få mikrokreditt.

Den store målsettingen bak mikrokreditt er å redusere fattigdom i verden. FNs målsetting er å halvere den ekstreme fattigdommen innen 2015. Mikrokredittkampanjen i verden jobber mot samme mål. I 2006 hadde godt over 100 millioner fått mikrokreditt, derav 80 millioner av befolkningen som vurderes som de fattigste, de som før hadde mindre enn én dollar pr dag å livnære seg med. Det finnes også et utall andre målsettinger som ligger på andre nivåer, for å oppnå dette målet. En er å gjøre mikrofinansordninger tilgjengelig for så mange som mulig, men spesielt for de aller fattigste. Det er flott å få med seg banker som driver ordinær bankvirksomhet på mikrokredittordninger. Det viser originalitet og viljen til å tenke nytt og inkluderende.

HØYE RENTER I MIKROFINANSINSTITUSJONENE

I dag har bare et fåtall ordinære banker interesse for mikrokreditt, den høye renten på mikrolån til tross. De polerte og flotte bankene er rett og slett uinteresserte i fattige kunder som tar altfor små lån. En av grunnene er at de ikke vil bекoste virksomheten selv, da tid og arbeid er like dyrt og krevende





for å behandle kunden som klarer seg med 200 NOK, som for den som vil ha 200.000 NOK. Det sier seg selv at bare små kunder er dyrt å behandle, fordi det er tidkrevende og inntjeningen minimal.

Dette er grunnen til at rentene er høye i mikrofinansinstitusjonene (MFI)er. Rentene er egentlig gebyr på lån (arbeidet som utføres i den forbindelse) og lønn for de som jobber der for at virksomheten skal gå rundt. Inntjeningen er såpass lav at det ofte går tre til fem år før en MFI kan bære seg selv økonomisk. Dersom man blir "rundhåndet" og snill med sine kunder må institusjonen etter hvert vurdere lønnsomheten i virksomheten. Man har små marginer, og dersom en kunde får spesialbehandling ønsker selvsagt flere å få det. En profesjonell bankvirksomhet har regler som er likelydende og gjeldende for alle kunder. Mikrofinansinstitusjonene leker heller ikke butikk. De som gjør det, kommer ingen vei og må skuffe seg selv og sine kunder ved i ytterste konsekvens å legge ned, dersom manglende overskudd blir realitet for lenge.

Sånn sett kan man trygt si: Denne type bankvirksomhet er like profesjonell, om ikke mer enn vanlige banker. MFIER har vanligvis en tilleggsservice fordi den gir grunnleggende opplæring i enkelt regnskap til sine kunder. Det er kostbart fordi

det er tidkrevende, men lønnsomt fordi kundene får færre muligheter til å feile.

LÅNTAKER MÅ TA ANSVAR - MIKROLÅN ER IKKE GAVER

Forrige generalsekretær Nils-Tore Andersen i Misjonsalliansen forklarte det slik, med et ekstremt godt eksempel fra Ecuador på hvor bevisst banken må være:

"Det er mange jeg forteller om våre prosjekter som synes vi nærmest burde gi bort pengene, men dette er lån, og vi må ta mennesker på alvor. En som hentet lånet sitt ble ranet på veien hjem og kom tilbake og fortalte det. Det var åpenbart at det hadde skjedd. Da ville vel en misjonsvenn i Norge sagt "stakkars arme sjel, fattig var han fra før av, det lånet må han få tilbake". Folket i banken var vettuge og sa "nei; ansvaret for pengene hadde du da du var gått i fra oss". De sa han skulle få et lån i tillegg for å komme i gang med bedriften han hadde planlagt, og heller få litt lengre tilbakebetaling. Slike etiske dilemmaer står de overfor. Mikrokreditt er en god bistand fordi de gjør at folk ikke blir tiggere". (Utdrag fra "Fra Almisser til Verdighet" s.34).

MIKROKREDITT INGEN UNIVERSALMEDISIN

En vanlig kritikk fra høyeste hold er ofte: "Men mikrokreditt kan jo ikke løse verdens fattigdom alene". Det er da jeg tenker (litt oppgitt): Det er det vel ingen som egentlig kan forvente heller og i alle fall ikke mange som hevder det; men en brukbar økonomi er grunnleggende for mennesker i verden i dag, i de aller fleste samfunn. Har du noen ganger tenkt på at de aller fleste fattige må kjøpe sitt brød og sin ris på markedet til samme pris som de rike?

Vi kan også si det på denne måten: Det har vel knapt nok falt oss inn at en medisin i verden i dag skal kurere alle sykdommer?

Mikrokreditt er et så godt verktøy og virkemiddel at det kan virke provoserende mot tradisjonell bistand, der man helst vil gi de fattige almisser. Kritikken kommer ofte fra folk som jobber i Norad, UD, ved universiteter, etc. Da mener jeg kritikk fra dem som ikke har satt seg inn i hva mikrokreditt egentlig er. Andre blir ofte "nyfrelste", sin lange fartstid innen bistand og utviklingsarbeid til tross. Den gode løsningen for fattige land bør være en kombinasjon av alt som har en positiv effekt. Det er egentlig ganske logisk. Dersom man pøser på med bilateral bistand (land til land bistand) til et korrump styresett, er

det store sjanser for at pengene forsvinner inn i en pose med hull. Det ligger i politikken i bilateral bistand at giverlandet ikke følger opp pengene eller varene etter at det er levert til mottakerlandet.

Av dette kommer korrupsjon og tragedier for den fattige befolkningen. I en litt forenklet konklusjon kan man si at brorparten av pengene fra vestlige land til fattige land går inn i omfattende byråkratier, (slik som FN, Verdensbanken) og til maktapparater og regjeringene i de fattige landene. Mikrokreditt derimot fokuserer ganske entydig på fattige kvinner (og menn) som faller utenfor alle ordninger. De som faller utenfor det vanlige arbeidslivet, statlige ordninger, noen ganger til og med utenfor folketellingen. Dersom de ikke står først i køen når noe bistand tilfaller befolkningen, får de heller ikke noe av det. Mikrokreditt er derfor blitt den eneste løsningen for mange fattige, og derfor skal man være forsiktig med å undervurdere mikrokreditt som virkemiddel til å bekjempe individuell fattigdom. Helse, skole og utdanning må i stor grad organiseres av staten. Mikrokreditt gir mor (og far) muligheten til å sende barna på skolen, men mikrokreditt bygger ikke skolen. Med egen inntekt får foreldre råd til å gi barna skolebøker og annet utstyr som skal til for å gi avkommet en bedre framtid enn det de selv.

Artikkelforfatter Guri C. Wiggen intervjuer tiggerkvinnen Allady.



GRUPPEMODELLEN KAN VIRKE EKSKLUDERENDE

Ikke alle fattige får denne glimrende muligheten, og noen og enhver kan bli satt utenfor. Spesielt dersom det tar tid å finne noen å alliere seg med i lånegruppen, som vanligvis bygges opp av fem medlemmer. (Grameen-modellen bygger alltid på fem.) Men i senere tid er det nyeste nye i Bangladesh å gi individuelle lån utenfor lånegruppen. Det er sannsynligvis et resultat av at noen kan bli utestengt pga at det kan ta tid å forme gruppen. Er man først i en gruppe har det vist seg å gi gode resultater, da medlemmene støtter hverandre fordi de står til ansvar for hverandre også.

MIKROKREDITT OGSÅ FOR DE ALLER FATTIGSTE

Jeg ble ganske overrasket og ikke mindre begeistret for å møte de aller svakeste låntakerne i Bangladesh. Her får dere bli kjent med en kvinne som er tigger og låntaker i Grameen Bank. Lånet hennes er vel og merke rentefritt. Denne ordningen gjelder bare for tiggere, og hun betaler tilbake lånet sitt slik som alle andre. Dette motbeviser alle mistanker om at bare de sterkeste av fattige kan få lån og håndtere egen økonomi.

EN TIGGERS LIV MED MIKROKREDITT.

Allady (45) bryter alle forestillinger om at de fattigste ikke får mikrokreditt, og alle mistanker om at slike som henne umulig kan få et bedre liv med lånte penger.

Grameen Bank startet med lån til tiggere som et prøveprosjekt. Tanken var å få tiggere til å selge noe samtidig som de gikk rundt og tigget mat og penger, slik at de sakte men sikkert kunne slippe å tigge. Allady er et typisk tilfelle av de som faller utenfor i samfunnet. Spesielt i et samfunn der statlig velferdspolitik er et ukjent begrep, grunnet enorm fattigdom. Som kjent er Bangladesh verdens tettest befolkede land, og man kan lett forestille seg at også mange er fattige.

Det startet skjevt med Allady, som var ti år da moren døde. Hun arvet ingen ting fordi moren var en landløs landarbeider. Da ble hun overlatt til seg selv, i for henne en nådeløs verden. Hun ble født med et handicap. Hun viser frem det syltynne beinet sitt, og hun har en utskutt hofte og problemer med å bevege seg raskt framover.

- Mitt handicap er en av grunnene for at jeg ikke så lett kan jobbe, forklarer hun. Jeg har ingen mor og far eller noen andre i verden, utenom sønnen som lever sammen med meg og går på skolen. De bor praktisk talt på noen avisapapir med plastikkvegg og noentreplanker og bølgeblikk til tak.

For over et år siden fikk Allady et lån på 500 taka. Det tilsvarer rundt 8 dollar. For pengene kjøpte hun 4 kyllinger og 2 andunger. For 100 taka kjøpte hun sjokolader som hun solgte, og så kjøpte hun nye med overskuddet. Tilbakebetalingen av lånet er 5 taka per uke.



Allady's svake ben har gjort det vanskelig for henne å arbeide.

Hun har nå fått en mengde med høner og ender. Eggsalget går greit. Noen ganger spiser hun og sønnen egg selv også. Deres ernæring er ris hver eneste dag med noe grønnsaker eller tørrfisk. Allady har ikke gitt opp tiggingen enda, det har hun ikke råd til. Men hun slipper å gå så ofte. Hun forklarer at å gå rundt å tigge er veldig slitsomt, spesielt i hennes tilstand. Tiggerne får som regel en neve ris i Bangladesh. Mat er mer vanlig å få enn penger. Overskuddet av risen tiggere ikke trenger selv, selger de på det lokale markedet.

- Jeg vet jeg ikke kan ikke få noe jobb siden jeg er "krøpling". Grameen Bank er mitt eneste håp nå. Før jeg fikk lån var jeg fullstendig avhengig av andre, sier Allady.

Hennes drøm er å få bygget seg et lite hus sier hun. Hun forklarer at hun allerede har begynt å spare litt til å få støpt et gulv. Neste gang dere kommer tilbake har jeg kanskje et lite hus, sier hun drømmende og rører oss, som sier adjø med tårevåte øyne.

Guri Charlotte Wiggen

arbeider som frilansjournalist. Hun har journalistutdannelse fra England, og en master i utviklingsstudier fra Mexico. Hun har hatt konsulentoppdrag for NGOer og FN i Nicaragua og har bodd og arbeidet i Mellom-Amerika i 12 år. Forfatter av boken "Fra almisser til verdighet, Mikrokreditt - bank for fattige".

CULTURA BANK FYLLER 10 ÅR

10 ÅRS JUBILEUM OG EMISJON

Etter 10 års drift er Cultura Bank klar for nye utfordringer. 2006 ga det beste driftsresultatet banken noen gang har hatt, og kundetilgangen er bedre enn noen gang tidligere. Vi har bygget et godt fundament vi kan ekspandere på, og Cultura Bank foretar en emisjon våren 2007, som forventes å gi inntil 20 millioner. Dette vil nær doble egenkapitalen.

Aktivitetsnivået på utlånssiden har vært høyt siste år, og i løpet av 1. halvår 2007 begynner 2 nye medarbeidere, som særlig vil styrke utlånssiden. Den tredje faktoren som må på plass er å skaffe tilstrekkelig med nye innskudd til å møte etterspørselen etter lån, som vi merker er stigende. En forutsetning for videre vekst er at banken får nye kunder, og det er en av de store utfordringene i 2007. Med kompetente lånebehandlere, økt egenkapital og vekst i innskudd er vi klare til ta i mot nye lånsøkere med gode prosjekter.

Men vekst skal ikke gå på bekostning av kvaliteten. Det er to elementer som gjør Cultura Bank spesiell i forhold til andre norske banker, det er utlånsprofilen og det er arbeidet som gjøres for å skape økt bevissthet omkring penger og økonomi, med mindre fokus på egennytte og mer på fellesskapet. Disse to kvalitetene skal fortsatt være det viktigste.

VIDEREFØRING AV GARANTIAVTALE MED EIF UT 2008

For å kunne være til bedre hjelp for mennesker som ønsker å skape sin egen arbeidsplass, fikk Cultura Bank i 2006 en avtale med det Europeiske investeringsfondet om en garantiordning for mikrolån / lån til små bedrifter. Det er gledelig at denne avtalen nå er videreført ut 2008. Ved utgangen av året var det 23 prosjekter med til sammen ca. 2 millioner i lån som var omfattet av garantiordningen. Dette omfatter både lån gitt gjennom Stiftelsen Microinvest, der Cultura Bank er medstifter og lån som er gitt direkte fra Cultura Bank. EIF-garantien gjør at det blir mindre risikofylt å gi lån til nystartede små virksomheter, og flere lån kan innvilges. For å kvalifisere til et slikt lån, må lånebeløpet må være under 25.000 Euro (ca. 200.000 kroner) og bedriften må ha maksimalt 9 ansatte. Flertallet av søkerne er enmannsbedrifter.

I tillegg til dette vil Cultura Bank også videreutvikle og styrke sitt eget Cultura Garantifond, som kan gå inn med tilleggsgaranti der hvor gode prosjekter mangler formell sikkerhet.

SAMARBEIDSAVTALE MED GRØNN HVERDAG

Cultura Bank har nylig inngått en samarbeidsavtale med Grønn Hverdag, som har en stor kontaktflate mot privatpersoner og organisasjoner. Dette er mennesker som er opptatt

av miljø og løsninger som er bra for fellesskapet, og Cultura Bank vil gjerne bidra med å utvide miljøperspektivet til også å omfatte økonomi.

NYE LÅN

Kunstglass

Glassmester Tone Stensrud driver utsmykning av kirker og offentlige bygg, lager glassmalerier og andre glassarbeider. Hun har fått stor anerkjennelse for sine utsmykningsoppdrag og har samarbeidet med en lang rekke norske kunstnere. Cultura Bank har gitt lån til kjøp av næringslokaler.



Utsnitt av utsmykningen i Holmenkollen kapell.

Kunster: Rigmor Bovè

Festklær og kostymer

Kristin Pedersen og Cathrine Gåre Opstad utgjør Kostymemakeriet, som designer og syr kostymer, brudekjoler, brudepikekjoler, selvskapstøy for herrer og spesielle antrekk etter ønske. De tar gjerne i mot en utfordring og har blant annet laget kostymer til flere oppsetninger for teatergruppen "Grimsborken" – en annen av Cultura Banks kunder. Kostymemakeriet har fått lån i Cultura Bank med garanti fra EIF.

Kostymetegning til teater Grimsborkens forestilling "Helt på Tupper!"

Designer Kristin Pedersen. Tilvirket av Kostymemakeriet.



NYTT OM NETTBANK

Tryggere nettbank

En hendelse hvor en nettbankbruker overførte et større beløp til feil konto førte til at Bankenes Standardiseringskontor (BSK) kom med en anbefaling om konkrete tiltak for å bedre sikkerheten i nettbankene. Cultururas nettbank oppfylte allerede mange av anbefalingene, og etter en oppgradering av nettbanken i mars 2007 er den nå helt i tråd med anbefalingene.

Nye funksjoner i nettbanken

Som en ekstra sikkerhet når det gjelder overføring av store beløp, har vi lagt inn at alle betalinger over kr 50 000 må bekreftes med nettbankpassordet.

Det er nå mulig å angi standardkonto for regningsbetaling. Dette gjøres under "min profil".

Husk å sjekke forfallsregisteret

Hvis du legger inn en regning som det ikke er dekning for, vil den bli liggende i forfallsregisteret inntil det er penger nok på konto til at den kan betales. Det blir ikke sendt ut noe varsel fra banken ved manglende dekning, kunden er selv ansvarlig for å passe på dette.

”NYTT FRA CULTURA”

til *Culturakunder som ikke får Pengevirke*

Hvis du ikke abonnerer på bladet, men ønsker å lese "Nytt fra Cultura" på papir, må du enten kontakte Cultura Bank og bestille Pengevirke eller skrive ut "Nytt fra Cultura" fra Cultururas hjemmesider, der nye utgaver av Pengevirke legges ut som pdf-filer. Det praktiseres frivillig abonnementsbetaling for Pengevirke.

For mye post fra oss? Hvis du ikke ønsker å motta bladet, eller du får for mange eksemplarer, kontakt Cultura Bank på telefon 22 99 51 99 eller cultura@cultura.no.

Abonnement på Pengevirke. I Norge kan abonnement på Pengevirke tegnes ved å kontakte Cultura Bank. Bladet finansieres ved frivillig fastsatt abonnementsavgift. Selvkost er ca. kr 150,- pr. år. Beløpet kan innbetales til konto 1254.96.00555, adresse Cultura Sparebank, Postboks 6800 St. Olavs plass, 0130 Oslo. Merk giroen "Pengevirke 2007".

EMISJON AV GRUNNFONDSBEVIS CULTURA BANK

TEGNINGSPERIODE 16. APRIL TIL 16. MAI 2007

Cultura Bank opplever stor pågang av nye kunder, og har behov for mer egenkapital for å kunne imøtekomme etterspørselen etter lån.

Cultura Bank inviterer derfor gamle og nye støttespillere til å delta i nytegning av grunnfondsbevis for inntil kr 20 000 000. Grunnfondsbevisene, som emitteres til kr 1 000 pr stk, som er pålydende, er berettiget til utbytte dersom banken går med overskudd. De nye grunnfondsbevisene, som forutsettes fullt innbetalt innen utgangen av mai, vil kunne motta halvt utbytte for året 2007. Egenkapitalen i Cultura Bank utgjøres av grunnfondsbevis og sparebankens fond som til sammen utgjør kr 22 325 000. For 2006 ble det gitt 3 % utbytte på grunnfondsbevisene.

Informasjon om emisjonen er lagt ut på bankens hjemmeside: www.cultura.no.

For mer informasjon, kontakt Cultura Bank v/Lars Hektoen på telefon 22995199 eller via e-post lars.hektoen@cultura.no.

MIKROFINANS OG FAIR-TRADE I TRIODOS BANK

Av Jannike Østervold

Triodos Bank er en stor aktør innen "social banking" i Europa. Banken ble grunnlagt i 1980 og har avdelinger i Nederland, Belgia, Tyskland, England og Spania. Triodos har drevet med mikrofinans siden 1984. Gjennom 3 fond gir de lån til mikrofinansinstitusjoner og til sertifiserte fair-trade produsenter. De har i dag utlån til ca. 50 forskjellige mikrofinansinstitusjoner fordelt på 25 land, i alt over 70 mill euro. Det er stor geografisk spredning, med låntakere i Latin Amerika, Afrika, Asia og sentral- og Øst-Europa.

Triodos-Doen	32,5 mill euro
Hivos-Triodos Fund	24 mill euro
Triodos Fair Share Fund	16 mill euro

Institusjonene som ønsker å få status som samarbeidspartner og låntaker må gjennom en grundig evaluering, der

alle sider av virksomheten gjennomgås nøye, både formål og visjon, organisering og eierskap og kvalitet på låneporteføljen m.m.

Lånene ligger normalt mellom 200 000 euro og 1 500 000 euro. Fondene kan også gi syndikerte lån sammen med andre långivere.

I spesielle tilfeller kan fondene også delta med egenkapital, for eksempel i forbindelse med konvertering av en mikrofinans NGO til en regulert mikrofinans-institusjon. For slike investeringer tar de sikte på en normal markedsmessig avkastning.

Fakta:

www.triodos.com



DANSKE NGO'ERS ERFARINGER MED MIKROFINANS

Mikrofinans er blevet et tema, der er kommet på manges læber, efter Muhammad Yunus fra Grameen Bank fik tildelt Nobels Fredspris. Hvad der måske er knap så kendt er, at flere danske NGO'er gennem mange år har arbejdet med mikrofinans typisk som et integreret element i deres udviklingsprojekter.

Af Henrik Platz

Med mikrofinans menes finansielle tjenester tilpasset fattiges behov. Mest kendt er såkaldt mikrokredit, men også opsparing, forsikring og pengeoverføringssystemer bliver i øgende grad specialdesignet for fattige mennesker og deres forretningsvirksomheder.

For at skabe et overblik over de danske erfaringer med mikrofinans og vise en vej frem, har Projektrådgivningen i Århus sammen med Danida taget initiativ til at lave en undersøgelse af de danske NGO'ers erfaringer på mikrofinansområdet. Undersøgelsen strækker sig fra november 06 til maj 07 og baserer sig på en kombination af deskstudier, workshops og feltstudier.

Som et led i undersøgelsen deltog Merkur den 9. og 10. marts via sit arbejde med Verdenshandelskreditterne i den første af to workshops om mikrofinans sammen med Andelskassen Oikos og 26 NGO-repræsentanter. På workshoppen blev dels en spørgeskemaundersøgelse om mikrofinans blandt danske NGO'er præsenteret, dels blev der præsenteret en teoretisk gennemgang af forskningen på området af den norske mikrofinans ekspert Roy Mersland.

21 % af de danske NGO'er arbejder med mikrofinans, og 13 % giver udtryk for, at de er interesserede i at arbejde med mikrofinans i fremtiden. Dvs. i alt 34 % af de danske NGO'er vil arbejde med mikrofinans i årene fremover.

Langt den overvejende del af NGO'erne arbejder med mikrofinans som et mindre element i deres projekter. Mikrofinans indgår typisk som en integreret del af projekterne og benyttes som komponent til at bidrage til at fremme empowerment, at fremme indkomstskabelse og at støtte fattige målgruppers egen organisering.

På mikrofinansområdet er forskningen ifølge Roy Mersland delt i to tilgange – en "fattigdomstilgang" som arbejder med brede målsætninger, godtager subsidier, er glade for donorer, fokuserer på individet og ser grupper som et gode i sig selv og en "bæredygtighedstilgang" som arbejder med smalle finansielle målsætninger, undgår helst subsidier, frygter donorer, fokuserer på institutionen og ser grupper som et middel til at opnå bestemte mål.

De danske NGO'er arbejder tydeligvis indenfor fattigdomstilgangen, mens store spillere på området som Verdensbanken

anbefaler bæredygtighedstilgangen, som er mere forretningsorienteret. Roy Mersland mener imidlertid, at den danske tilgang kan være stærk pga. dens fattigdomsorientering, men at den også mangler at inddrage de systematiske erfaringer fra forskningen og praksissen i mikrofinans, og at danske NGO'er mangler et kendskab til de internationale retningslinjer for mikrofinans, som er udarbejdet af organisationen CGAP.

Det næste skridt for undersøgelsen om danske NGO'ers erfaringer med mikrofinans er en feltrejse til Uganda og Tanzania, hvor Projektrådgivningens konsulenter sammen med Roy Mersland vil undersøge forskellige uafklarede spørgsmål, som kom frem under den første workshop med de danske NGO'er, Merkur og Oikos.

Efter feltreisen vil der blive udarbejdet en endelig rapport om mikrofinans, som bliver præsenteret på en ny workshop i maj måned, der vil være åben for alle interesserede. På baggrund af undersøgelsen vil Projektrådgivningen endvidere udarbejde manualer og kursusforløb, der sikrer en fortsat videreformidling til Projektrådgivningens medlemsorganisationer og til inspiration i NGO-miljøet generelt.

Projektrådgivningen

er en forening og et mødested for små og mellemstore danske foreninger (NGO'er), der alle er engagerede i ulandsarbejde. Foreningen danner ramme om fælles initiativer, erfaringsudveksling og en åben debat mellem medlemmerne. Med støtte fra Danida driver foreningen en konsulentordning med sekretariat i Århus. Herfra varetages blandt andet kursus- og rådgivningsarbejde for medlemmerne samt administrationen af Minipuljen, der er en statslig finansieret pulje til mindre ulandsprojekter. Projektrådgivningen er kunde i Merkur.

Du kan læse mere om Projektrådgivningen på www.prnngo.dk. Nederst på forsiden kan du linke til undersøgelsen af de danske NGO'ers erfaringer med mikrofinans. Linket giver et overblik over undersøgelsens metode og mulighed for at downloade to spændende rapporter fra undersøgelsen samt et referat af den første workshop om mikrofinans.

CGAP

– the Consultative Group to Assist the Poor – er et konsortium bestående af 33 offentlige og private udviklingsorganisationer, herunder Danida, som arbejder sammen for at fremme adgangen til finansielle ydelser for fattige i udviklingslande. Du kan læse om CGAP og CGAP's retningslinjer for mikrofinans på www.cgap.org.

LIKE MULIGHETER? MIKROFINANS I NORSK KONTEKST

Mikrofinans i Norge handler om en ny måte å tenke på: I stedet for å være arbeidstaker blir fokuset forflyttet mot å være arbeidsskaper, gjennom bruk av egen skaperkraft og tilgang på små lån inntil kr 200.000. I stedet for å snakke om fattigdom og avhengighet av offentlige midler kan vi nå fokusere på eget initiativ og rikdommen i kultur og menneskelige relasjoner – ting vi ikke kan kjøpe for penger. Bygder som trues av fraflytting har bl.a. fått nye vitale kvinne-eide bedrifter. Innvandrere har skaffet nye produkter til Norge, bl.a. mat og tekstiler som har satt smak og farge på hverdagen. Det handler om å gripe mulighetene, følge drømmene og visjonene og la egne og lokale ressurser forandre fremtiden.

Av Unni Beate Sekkesæter

HVORFOR MIKROFINANS I NORGE?

Nettverkskredittordningen i Norge tilsvarer Mikrofinans internasjonalt, og gir mulighet til å få nettverk, opplæring og småskala finansiering. Nettverkskreditt er en alternativ låne- og nettverksordning rettet mot bl.a. innvandrere, ungdom og kvinnelige bedriftsetablerere, med behov for små lån fra 10.000-200.000, nettverk og opplæring. Ordningen bygger bl.a. på Grameen Banks filosofi om å fylle hullene som ska-

pes i et markedsorientert banksystem, der du må ha penger for å få låne penger. Mange opplever å bli ekskludert fra det ordinære lånemarkedet, grunnet strenge krav i forhold til fast inntekt/sikkerhet. I en slik situasjon har Nettverkskreditt BA i nært samarbeid med et lånefond i Stiftelsen Microinvest og Cultura Bank laget en alternativ låneordning i Norge. Sammen gir de muligheter for å innvilge lån til næringsetablering basert på tillit og nettverk. I nettverkskreditt er det deltakelse og tillit som fører til kredittverdighet, og sosial kapital bygges gradvis gjennom nettverket. Folk som ellers ikke hadde hatt muligheter til å skaffe finansiering til oppstart eller forbedret drift av småskala næringsvirksomhet får gjennom ordningen en mulighet til å bruke egne ressurser og skape seg sin egen arbeidsplass. For mange betyr dette også forbedret kontroll med egen situasjon, bedre livskvalitet og minsket avhengighet av det lokale arbeidsmarkedet eller av ulike trykdeordninger.

Nettverkskreditt er basert på arbeid med nettverksgrupper (solidaritetsgrupper) med 4-7 deltakere. Gruppen planlegger sine etableringsideer, lager forretningsplaner og sparer til et gruppefond som fungerer som sikkerhet for senere lån (må ha spart minst 10% av utestående lånebeløp for hele gruppen). Gruppemedlemmene er i fellesskap ansvarlig for å innvilge og kreve tilbakebetalt lånene, men hver enkelt er ansvarlig for tilbakebetaling av eget lån. Gruppen kan derimot risikere at sparepengene må brukes til nedbetaling av lån om noe går galt. Derfor passer gruppen ekstra godt på å ikke ta for stor risiko, og kvalitetssikrer dermed prosjekter på en god måte. Små gruppelån innledningsvis kan gi tilgang på større individuelle lån. Gjennom Stiftelsen Microinvest garanteres det for lån fra kr 10.000 - kr 200.000. Lånene utbetales og inndrives av

Foto: Hege Fagerheim H10



Unni Sekkesæter og Muhammed Yunus har kjent hverandre i 10 år. Her feirer de fredsprisen på Høgskolen i Oslo.

Cultura Bank. Et trappetrinnssystem for størrelsen på lånene sikrer at beløpet stiger etter hvert som virksomheten vokser. Ordningen er også med å skape kredittverdighet, og mange av kundene går etter hvert over til å ta vanlige banklån.

Nettverkskreditt er entreprenørskap i praksis, hvor etablereren kan teste ut sin forretningsidé i nettverksgruppen, utvikle strategier/planer, markedsføre seg sammen og få tilgang på lån til oppstart eller forbedring av driften. Opplæring og veiledning fra et nettverk av ressurspersoner og gruppeveiledere er også en del av ordningen. Hver måned arrangeres Etablererforum, som er åpent for alle som er interesserte. Det arrangeres også etablereropplæring i form av kurs og/eller individuell veiledning. Opplæringstilbudet vil høsten 2007 bli utvidet gjennom partnerskap med flere aktører innen etablereropplæring i flere deler av landet. I løpet av opplæringsperioden dannes ofte nettverksgrupper som gir tilgang på lån etter endt opplæring. Nettverkskreditt bidrar til personlig utvikling, sysselsetting, utvikling i lokalsamfunn, og inkludering av etablerere med bl.a. minoritets-bakgrunn i samfunn og næringsliv.

BEGYNNELSEN

Mikrofinans i Norge kalles Nettverkskreditt og startet i Lofoten i 1992 etter initiativ fra Bodil Maal i Fiskerinæringas Kvinneutvalg. Fra starten var bl.a. Ellen Width og Jorunn Strømsvåg viktige personer innen arbeidet. I 1996 stiftet jeg, Unni Beate Sekkesæter, bekjentskap med Prof. Muhammad Yunus, årets fredsprisvinner, i Lofoten på en stor samling for nettverkskreditt i regi av bl.a. Jorunn og Ellen. Full av inspirasjon startet jeg så det første forsøksprosjektet med nettverkskreditt for flyktninger og innvandrere i Norsk Folkehjelp. Siden den gang har mer enn 220 nettverksgrupper med 4-7 deltakere i hver vokst fram over hele Norge gjennom den samlede innsatsen til de som har vært involvert. Fra 1998 ble virkemidlet samordnet under daværende SND, og igjen var Muhammad Yunus med for å veilede oss i Norge med gode råd om å starte et nasjonalt fond for nettverkskreditt helt fra starten. Han påpekte at det var viktig at tiltaket ikke var offentlig, men drevet av folk med spesialkompetanse, gjerne fra frivillige organisasjoner og eget initiativ fra etablerere. Arbeidet har fra starten vært basert på visjonene og modellen utviklet av Grameen Bank i Bangladesh, men med mye innhenting av erfaringer fra USA, England og andre land i Europa også. Jeg er nå daglig leder i Nettverkskreditt BA, som ble startet i 2003 etter avslutning av prosjektfasen i Norsk Folkehjelp. Siden 2003 har virksomheten vokst, og antall lån per år er nå på samme nivå for 2006 som for hele perioden 1997-2003. Andelslaget Nettverkskreditt BA er eid av brukerne av ordningen, og de velger også styret for organisasjonen.

Deltakere i en Grameen Bank gruppe gjennomgår godkjenningsseremoni

GRAMEEN MODELLEN I NORSK SAMMENHENG

Gruppelån blir brukt som metode i nettverkskredittarbeidet i Norge på liknende måte som hos Grameen Bank i Bangladesh. Gjennom deltakelse i grupper med 4-7 etablerere kan deltakerne få tilgang på lån og oppfølging for sin egen næringsvirksomhet. I de fleste gruppene har hvert medlem en egen bedrift – enten i startfasen, eller i alle fall en plan om å starte. Ofte har noen medlemmer kommet lenger enn andre og er i stand til å yte hjelp og gi gode råd til dem som ikke er i gang ennå. På denne måten bidrar nettverket i gruppen til å bygge sosial kapital samtidig som de får tilgang på finansiell kapital gjennom lånene som gruppen innvilger. Muhammad Yunus beskriver "peer lending" altså gruppelån på denne måten:

"The important thing about peer lending is that you are building a community, you are building a future. It is not just individual steps, it is a total community together. Then you start looking at their children, the future, what technology there would be, what the problems are. So I see that between the individual loans and the community you have the peer lending. Peer lending is so much more powerful than just bringing the money, money is powerful, but peer lending makes it more powerful."

I tillegg legger han vekt på viktigheten av at mennesker tar ansvar i eget liv når de blir gitt tillit gjennom å få tilgang på lån fra gruppen. Det som da skjer er at mennesker bygger opp sin kapasitet til å løse egne problemer og stå på egne ben også økonomisk etter hvert som virksomheter bygges opp. Muhammad Yunus fortsetter:

"Instead of the person being dependent on other people's tax money, the person now can be a tax payer herself or himself. So society has accomplished a big thing, and all you did was to give the person a scope to accept a loan. It did not cost you any money!"



Foto: Unni Sekkesæter

Beslutning om hvem som får lån blir gjort i gruppen, men kvalitetssikres av en låne-komité hvor representanter fra Cultura Bank, Nettverkskreditt og Microinvest er med. Når lånet er innvilget blir det utbetalt av Cultura Bank med sikkerhet fra Stiftelsen Microinvest. Dette er gjort mulig bl.a. gjennom en garantiordning med Det Europeiske Investeringsfondet, som stiller garanti for inntil 75% av alle tap.

BEDRIFTER SOM HAR BLITT TIL

Trening for kvinner

Irina Blix er en av gründerne som har gått gjennom etablereropplæring og blitt med i nettverksgruppe i Nettverkskreditt BA. Hun kommer opprinnelig fra Russland og driver "Body-Shaping" på Frogner i Oslo. Body-Shaping er en russisk treningsmetode som er laget av kvinner for kvinner. Denne treningsformen blir mer og mer populær i Russland og i flere andre land. Med Body-Shaping får du et personlig treningsprogram og kostholdsveiledning. Denne kombinasjonen er helsefremmende for hele organismen og fører til en hensiktsmessig figurkorreksjon og bedre både indre og ytre velvære.

Irinas mål er å hjelpe sine kunder til å få en kropp og en figur de trives med. Dette betyr å bli friskere, sterkere, få mer energi, sunnere vaner og en generell sunnere livsstil. Treningen passer spesielt godt for de med kne- eller ryggproblemer. Irina er med i en nettverksgruppe, og har tatt opp lån fra stiftelsen Microinvest. Nå planlegger hun å ta opp et nytt lån for å utvide lokalene og fasilitetene for kundene. For henne har en drøm gått i oppfyllelse gjennom hardt arbeid og oppsparing av penger, hjelp fra mannen hennes, opplæring og



Irina Blix (hvit genser) underviser i Body Shaping. Store forandringer uten plastisk kirurgi eller fettsuging.

støtte gjennom Nettverkskreditt BA og lånet på kr 25.000 fra Stiftelsen Microinvest/Cultura Bank.

Kvinner syr sammen

I et lite lokale ved Union Scene i Drammen finner du et lite syverksted ved navn Øst Møter Vest Systue. Damene som står bak denne virksomheten har egentlig hver sin egen bedrift, men fordi de tilhører den samme nettverksgruppen som heter "Masala" og har gjennomgått syopplæring og etablereropplæring sammen, har de også funnet felles lokaler for bedriftene sine. På denne måten når de flere kunder og kan holde lokalene åpne selv om ikke alle er der hele tiden. Damene er



Naghma Naeem som driver Naqghma Design, Fatma Adigüzel som driver Tuna Syverksted i samarbeid med sin mann, og Qudsia Amatul Quddus som driver Quddus Skredder. To av damene har bakgrunn fra Pakistan og Fatma er født i Tyrkia, men oppvokst i Norge. Sammen er de på god vei til å skape et levebrød for seg selv og sin familie. Det har tatt lang tid, men det går bedre og bedre sier de optimistiske damene. Første gang jeg møtte dem var de sjenerte, og turte knapt snakke når andre hørte på. Nå er de ikke redde for å snakke foran en forsamling på flere hundre mennesker, for eksempel under et av fredsprisarrangementene. De stiller også opp for å vise fram og selge varene sine når det byr seg en anledning. Nå har de nettopp fått egen internettside også! Spesialiteten nå er reparasjon av klær og produksjon av nydelige dåpskjoler i ren silke. Disse kan bestilles via nettsiden deres, og de broderer også monogram på nyinnkjøpt dåpskjole eller en gammel, som har gått i arv i familien. Alle damene i gruppen Masala har tatt flere lån hver til innkjøp av symaskiner og annet utstyr og til materialer. De har flere ganger blitt profilert i media, og de forteller stolt at nå skriver til og med barna deres om dem på skolen fordi de er stolte av å ha en mor som er egen sjef!

VEIEN VIDERE

Vi lever fremdeles i et samfunn preget av en ansattkultur og hvor verdiskaping knyttes tett opp til det etablerte næringsliv med eksportvirksomhet, høyteknologi og store bedrifter innen olje, finans, telekommunikasjon og lignende. De fleste virkemidler innen næringslivet reflekterer dette bildet, og

80% av satsing på innovasjon går til 20% av bedriftene. Ofte faller også kvinner og innvandrere utenom disse ordningene på grunn av valg av bransje, mangel på sikkerhet/mulighet til å ta risiko eller vilje til å ta pant i eget hjem for å skaffe finansiering. Men også fordi mange starter veldig forsiktig og dermed ikke klarer å skaffe seg investorer eller bankfinansiering. Men verdiskaping handler om så uendelig mye mer – det å gjøre noe ut av drømmer, talenter, hobbyer og forskjellige former for tjenesteyting handler også om verdiskaping. I denne sammenhengen er mikrofinans i norsk kontekst absolutt relevant og viktig. Faktisk bidrar den til å fylle en liten del av det store udekkede behovet for startkapital som kan bidra til vekst hos mennesker og samfunn. Det er rom for store forbedringer, og behovet for kapital som kan brukes som sikkerhet for lån og til utvikling og drift av ordningen er stort. Derfor ønsker Nettverkskreditt partnerskap med mennesker som ser mulighetene for at nettopp deres penger kan bidra til en slik utvikling, for eksempel gjennom langsiktig plassering i et garantifond eller en giverordning i en bedrift. Det finnes mange muligheter som kan skape en bedre framtid for de som faller utenfor de vanlige finansieringsordningene, men som vil og kan klare seg selv om de får muligheten til det!

Fakta:

www.nettverkskreditt.no
www.grameen-info.org
www.omvs.no
www.body-shaping.no

THE GREEN CHILDREN

av Arne Øgaard

Milla Sunde fra Ålesund traff engelske Tom Bevan da de sammen begynte på McCartnyskolen i Liverpool. De ble interessert i mikrokreditt, leste det de kunne komme over og reiste til Bangladesh for å snakke med Muhammed Yunus. Han var vant til vestlige ungdommer som kom for å skrive akademiske oppgaver om arbeidet hans, og ble gledelig overrasket da Tom Bevan fortalte at han ville spre kunnskap om mikrokreditt gjennom musikk. Tom og Milla har nå stiftet et fond som samler in penger til Grameen Healthcare Trust. Denne virksomheten driver forbyggende arbeid og har startet flere sykehus som kurer øyensykdommer som er svært utbredt i dette landet. Behandlingen er ikke kostbar, for 3,5 millioner norske kroner kan du bygge og utstyre et sykehus som kan hjelpe 10.000 mennesker per år.

Du kan støtte fondet ved å kjøpe deres CD/DVD eller ved å gi gaver. Fondet har ingen administrative utgifter, slik at alt som kom inn går rett til det gode formålet. Før jul kom deres CD og DVD "Hear me now". Utgiftene var dekket av den norske Reitangruppen slik at hele kjøpesummen gikk til fondet. 1.februar i år hadde fondet fått inn 316 000.

Du kan nå kjøpe "Hear me now", selv bli et "grønt barn" og lese mer om arbeidet på www.thegreenchildren.org



DERFOR TRENGER VELFERDS- STATEN NORGE MIKROKREDITT

Møte med Unni Beate Sekkesæter, som i 10 år har ledet et mikrofinansieringsprogram i Norge

Av Jannike Østervold

En skulle kanskje ikke tro at Norge har behov for mikro-kreditt, men faktisk er nærmere 10 prosent av befolkningen ikke kredittverdige i forhold til en kredittsjekk, og de har problemer med å få finansiering både til næringsvirksomhet og til andre formål i en vanlig bank. Banker og finansieringsinstitusjoner har et stort ansvar for å tilpasse seg endrede forhold i arbeidslivet, med utstrakt bruk av korttidsavtaler og vikarer. Jeg har møtt flere som til tross for å ha jobbet 5 år i kommunen på korttidskontrakter fremdeles ikke får lån!

Vi hjelper primært dem som ønsker å bruke kreftene til å bli økonomisk uavhengige. Mange får ikke anledning til å bruke sine evner i arbeidsmarkedet på grunn av diskriminering.

Mikrokreditt fungerer som "hand up" istedenfor "hand out" – med det mener jeg at mikrokreditt ikke er gavebistand, mikrofinansiering gjør mennesker ansvarlige for sitt eget liv - de får et lån og må betale det tilbake. For å få det til, må pengene brukes produktivt.

MIKROFINANS SKAPER ENDRING

Mikrokreditt, eller nettverkskreditt, som vi sier på norsk, gjør at mennesker går inn i en endringsprosess mot å klare seg selv. I noen tilfeller kan et lån på 10 000 kroner være det som skal til for å få en familie vekk fra trygd – penger til å ta førerkort for å kunne kjøre taxi er et eksempel.

Men det handler ikke bare om penger. Det er en hel pakke – opplæring, oppfølging og finansiering. Med intensiv opplæring kommer ca. 50% i gang med egen bedrift. Dette er et veldig bra resultat, sammenlignbare grupper andre steder har rundt 25%. Det å starte egen bedrift bidrar til bedre integrering, det gir økt selvtilit og positive ting skjer i livet.

Mange av gruppedeltakerne kommer også ut i det vanlige arbeidslivet. For eksempel i Kristiansund startet 3 av 10 bedrift, resten kom seg ut i jobb, bl.a. på grunn av medieomtale.

Vi har kjørt etablererkurs siden 2003. I løpet av 10 år er det gitt over 100 lån, mer enn 40 bare siste år, og det er startet 64 nye bedrifter siden 1. oktober 2005. Jeg kjenner bare til 2 konkurser blant alle bedriftene som er startet. I tillegg har noen har valgt å legge ned virksomheten, eller å drive den på deltidsbasis, kombinert med deltidsjobb eller trygd.

Det å få lov til å arbeide har en verdi på mange plan. Mange sier at det bedrer relasjoner til familie og samfunn. Men dette handler likevel om business – de skal tjene penger og klare seg selv.

VISJON: MIKROFINANS TIL MANGE LAND GJENNOM KFUK

Jeg satt en dag og tenkte over hva som er min livsvisjon. Jeg er flink til å jobbe med andres visjoner, men hva er min egen? Da kom det opp for meg et symbol – en trekant som står på spissen. Det er symbolet for den feminine kraften og også for KFUK/KFUM, der de tre hjørnene symboliserer ånd, sjel og legeme.

Det ble klart for meg at alt som virkelig har hatt betydning i livet mitt har hatt nær sammenheng med KFUK. Fra jeg begynte som åtteåring som speider og til jeg som tjuetåring reiste jorden rundt og møtte kraftfulle jenter i Asia og Afrika. Jeg oppdaget mikrofinansiering som tjuetåring i India og senere i Bangladesh gjennom sterke kvinner fra KFUK. Nå arbeider de med 17 000 kvinner! Deres modell forener opplæring og bevisstgjøring med pengene. Hvis du for eksempel får lån til kyllinger, lærer du opp i det praktiske som hører til kyllingdriften, og du får også opplæring i dine rettigheter og i lesing og skriving.

Jeg håper å få oppleve et samfunn med sosiale bevisste bedrifter, der andre verdier enn profitt er rådende. Bedrifter som kan gi av sitt overskudd til andre. Om 20 år tror jeg ingen vil drive business bare for profitt, de vil spørre hva godt kan min profitt gjøre for andre?

Min livsvisjon er å bruke mikrokreditt til å bidra til å skape fred, harmoni og skaperkraft blant mennesker!

Unni Beate Sekkesæter

daglig leder av Nettverkskreditt BA og innehaver av Microfin Consulting, har en omfattende bakgrunn innenfor mikrofinansiering. Hun har erfaring fra forskning og evaluering, programdesign, ledelse og finansiering og grunnla i 1996 et mikrofinansieringsprogram for minoritetsgrupper i Oslo og Bergen, som hun senere har ledet. Arbeidet ble først drevet gjennom Norsk Folkehjelp og deretter gjennom Nettverkskreditt BA og stiftelsen Mikroinvest, som samarbeider med Cultura Bank. Hun er i ferd med å avslutte sin doktorgrad ved Bradford University School of Management. Doktorgradsavhandlingen har tittelen: "Participation in Micro-enterprise Programmes in Industrialised Economies: A study of Peer Group Lending Strategies."



GARANTIORDNING FOR LÅN TIL ETABLERERE

Cultura Banks garantiordning for lån til etablerere, i samarbeid med det Europeiske investeringsfondet, gjør det lettere for småbedrifter å få lån til sine prosjekter. Mange av låntakerne er enkeltmannsforetak, og flertallet av dem er kvinner. Ofte har tanken på å starte for seg vokst gradvis frem over flere år – og så kommer en til et punkt der det kreves kapital for å komme videre. Møt to kvinner som har valgt å satse på å bygge opp sin egen virksomhet:



SMÅ FORANDRINGER I LIVSSTILEN – BEDRE LIVSKVALITET

Anita Alvetre bruker Rosenterapi, Aromaterapi og Ayurvedisk kostholds- og helseveiledning som verktøy i sitt arbeid med å hjelpe mennesker til å få bedre livskvalitet. Hun lager også egne aromaterapiprodukter. I tillegg til sin virksomhet som terapeut har hun planer om å åpne butikk i Åsgårdstrand med salg av bl.a. egne aromaterapiprodukter, kosttilskudd m.m. – hun venter bare på å finne det riktige lokalet.

For dem som ikke er så fortrolige med Rosenterapi, kan kanskje et sitat fra Marion Rosen være til hjelp: "Det handler om forandring fra den personen du tror du er til den personen du virkelig er". Dette skjer gjennom forsiktig berøring som hjelper kroppen til å gi slipp på kroniske muskelspenninger.

Aromaterapi brukes forebyggende for å styrke kroppens selvhelende krefter, og det kan særlig anbefales mot stress-relaterte plager.

Ayurveda stammer fra Østen og står for en helhetlig tilnærming til mennesket, med sikte på å gjenopprette balanse. I dette arbeidet brukes bl.a. naturmedisiner, urtepreparater, kostholdsveiledning pusteøvelser og massasje.

Anita lever av å være terapeut og ser på sitt arbeid som et redskap for å skape indre og ytre fred: "Når du finner fred i ditt indre, vil du også kunne leve i fred og harmoni med omverdenen."

Villa Alvetre

Tlf. 33 08 11 95/ 988 73 756, Aasgårdstrand

Les mer om Anita Alvetre på alternativ.no.

NYE SØLVSMYKKER INSPIRERT AV TRADISJONELL TEKNIKK

Mette Bergstøl har i ca. 5 år drevet med design og produksjon av smykker ved siden av sitt arbeid som konsulent innen smykker og klær for Norsk Moteforum. Nå vil hun videreutvikle egen virksomhet med produksjon av smykker, hovedsakelig i sølv. Hun har blant annet solgt smykker på designernes eget julemarked og i mange år på søndagsmarkedet på Blå. Hun designer nå smykker som selges til flere butikker i Norge. Inspirasjon henter hun blant annet på sine reiser i Europa. Nå lager hun også smykker av sølvringer – en gammel, norsk tradisjon - og skriver i en hyggelig hilsen til oss i banken:

Hei,

Det å lære å lage sølvsmykker fra bunnen av er det beste og mest spennende jeg har gjort.

Det har nå åpnet seg en hel ny smykkeverden for meg, sitter nå ved kjøkkenbordet og "rigler" (lager sølvtråd til spiral før de skal sages) og sager sølvringer (øskjen) Kreditten hos Cultura Bank er brukt til å investere i utstyr. Sender noen bilder så du kan få se noen av mine nye stoltheter.

Hilsen

Mette Bergstøl



Mette Bergstøl designer egne smykker i sølv.

Cultura Bank kan tilby lån med EIF-garanti til næringsvirksomhet.

Lånebehov maks. 200.000 kr

Maks 9 ansatte

Nedbetalingstid minst 18 måneder.

For mer informasjon om ordningen, se www.cultura.no eller ring Diana Veidmane-Lampe, telefon 22 99 51 98.

SEXOLOG OG KUNDE I MERKUR

Yazmin Katarina Fox Andersen er en travl privat praktiserende sexolog og ny erhvervskunde i Merkur. Udover at være sexolog er hun også Ayurvedisk behandler – det svære ord betyder "Livets videnskab" el. "Læren om livet". I hendes arbejde bruger hun teknikker fra det traditionelle sundhedssystem og fra ayurveda, yoga og tantra samt den mere moderne psykologi og sexologi. Hun har den længste uddannelse indenfor klinisk sexologi, fra Gøteborgs Universitet, psykologisk fakultet.

"Lige nu er der en stor stigning i par-terapi. Det er blevet mere legalt at få professionel assistance på parforholdet, og da vores hverdag er fyldt med stress, øger det presset på forholdet og det går ud over lysten. Kvinder, der har smerter under samleje, pga. vulvodyni, underlivsmyoser eller efter en svær fødsel, kan få "vaginal terapi", som er en terapiform, som rigtig mange kvinder søger, idet de kommer i klemme i det traditionelle behandlesystem, og bliver kastebolde mellem læge og gynækolog uden at problemet bliver løst. Herudover holder jeg også foredrag på de gynækologiske afdelinger f.eks. på Rigshospitalet og Herlev, samt skal undervise de nye sexologer på Gøteborgs Universitet i maj i år", siger Yazmin Andersen om sit arbejde.

1. maj går hendes nye hjemmeside i luften, der hedder www.sexologonline.com og som giver mulighed for sexologisk rådgivning via nettet. Her sidder et ekspertpanel bestående af sexolog, læge, psykolog, jordemoder og sundhedsplejerske, klar til at svare på spørgsmål indenfor seksualitet og samliv, med garanteret svar indenfor 24 timer.

Læs mere her www.mercuryuniflow.dk

Yazmin Katarina Fox Andersen holder til på Islands Brygge, og kan kontaktes på 2670 5577.

ØKOMESSE PÅ NETTET



Messer kræver normalt store haller samt transport af lamper, tæpper, og udstillingsvægge. Sådan er det imidlertid ikke med den nye økologiske fødevarermesse Erantis Fair, som netop er åbnet på internettet. 25 virksomheder har foreløbig meldt sig som udstillere til messen, som allerede ved åbningen placerer sig som Danmarks største økologiske messe. Blandt udstillerne er verdens største økologiske mejeriselskab Arla Foods og Europas største økologiske kødselskab Friland samt andre kendte økologiske virksomheder som Thise Mejeri, Hanegal, Søbogård og Naturmælk. Erantis Fair adskiller sig fra andre internet-sider ved at have fokus på produkterne. Virksomhederne udstiller deres produkter i haller og sektorer, ligesom de ville gøre på en fysisk messe. Herudover gør en engelsk udgave af hjemmesiden det muligt at have et forskelligt udbud af varer alt efter om man henvender sig til hjemmemarkedet eller eksportmarkedet.

Derfor kan de besøgende hurtigt danne sig et overblik over for eksempel sortimentet i økologiske oste. Samtidig er det en billigere måde at udstille på. Bag Erantis Fair står internetmagasinet ØkoWeb, der har informeret om økologiske fødevarer på nettet siden 1995.

Erantis Fair på dansk kan besøges på adressen www.erantisfair.dk, mens den engelsksprogede eksportmesse ligger på adressen www.erantisfair.com

NY UNDERSØKELSE OM INNVANDRES VEI TIL ETABLERING AV EGEN BEDRIFT

Nettverkskreditt BA v/ Unni Sekkesæter har nylig gjennomført en spørreundersøkelse blant 87 innvandrere som har startet egen virksomhet i Norge. Hensikten var å kartlegge hvilke utfordringer de hadde stått ovenfor og hvilken hjelp de hadde fått i forbindelse med oppstart av bedrift.

De ble blant annet spurt om hva som hadde vært vanskelig da de startet, og av de 68 som besvarte spørsmålet, svarte 71% at tilgang til finansiering hadde vært en stor utfordring eller ganske vanskelig.

Spørsmål om hva som var motivasjon for å starte for seg selv ble besvart av 68 personer. Vi ser i tabellen nedenfor at den viktigste motivasjonsfaktoren var få brukt sin kompetanse på en bedre måte. Det er også verdt å merke seg at for halvparten var det en viktig eller veldig viktig motivasjon at de følte seg diskriminert i arbeidsmarkedet.

Velg hvilke utsagn som illustrerer din motivasjon for å starte for deg selv? Viktig eller veldig viktig

Ville bruke min kompetanse på en bedre måte	77,9 %
Ønsker å være egen sjef	64,7 %
Vil være et godt eksempel for mine barn	52,9 %
Vil bli bedre integrert i Norge	52,9 %
Vil skaffe nye produkter som ikke finnes i Norge	51,5 %
Følte meg diskriminert i arbeidsmarkedet	50,0 %
Var arbeidsledig	41,2 %
Var i en jobb jeg var overkvalifisert for	36,8 %
Vil bli rik	25,0 %
Vil hjelpe landet jeg kommer fra	20,6 %
Vil sende penger til familie i mitt hjemland	16,2 %

Den fullstendige undersøkelsen er tilgjengelig på www.nettverkskreditt.no

PS: SPAR PAPIR – DROPP TELEFONKATALOGEN

Visste du at i Norge havner 7 millioner kilo papir rett på søppelhaugen når telefonkatalogene blir distribuert – bare 9 av 10 bruker papirkatalogen.

Naturvernforbundet startet en kampanje for å få folk til å avbestille telefonkatalogen – og i løpet av en uke hadde 100.000 mennesker reservert seg. Trenger du ikke papirkatalog, spar miljøet og avbestill den! Det kan gjøres på telefon 815 44 448 eller på internett:

https://login.gulesider.no/mypage/flow.c?_flowId=reservationFlow

BESØK KENOZERO NASJONALPARK I ARKHANGELSK

Stiftelsen ØkoPomorka og Kenozero nasjonalpark inviterer til tur til Kenozero nasjonalpark i Arkhangelsk 13. – 20. august 2007. Det blir natur- og kulturopplevelser, historiske bygninger, villmark, god mat og badstue på russisk manér. Pris: 9.800 pr. person – avreise fra Tromsø. Påmelding innen 1.6 til toril@okopomorka.no.

INITIATIV FOR ETISK HANDEL

Cultura Bank har meldt seg inn i "Initiativ for etisk handel" – www.etiskhandel.no.

BIO, IKKE BARE BRA!

Biobensin (etanol) og biodiesel vil ikke bidra til økte innhold av drivhusgasser i atmosfæren, men det er ikke dermed sagt at vi kan fortsette å farte rundt like uhemmet som vi gjør i dag. Etterspørselen etter biodrivstoffer har ført til en stigning i maisprisen. I Mexico er mais hovedingrediens i nasjonalretten tortilla. På kort tid har prisen på ett kilo tortilla steget fra 5 pesos (ca. 3 kr) til 15 pesos. Det er alvorlig i et land hvor halvparten av befolkningen lever for 30 kroner eller mindre om dagen.

Rundt om i verden ser vi også at multinasjonale selskaper kjøper opp den beste matjorda for å skaffe seg råstoffer til drivstoffproduksjon. Se artikler om Svartjordfondet i tidligere nummer av Pengevirke.

Nobelprisvinner i økonomi, Joseph Stiglitz skriver i Aftenposten at det trengs en gallon bensin for å gjødsle, høste, transportere, bearbeide og destillere mais for å få en gallon (3,8 l) bensin.

NYTT FRA WÒJTÒWCÀ

I Wòjtòwca i Polen ligger det en Camphill-landsby. Den ligger isolert og får lite støtte fra myndighetene, men landsbyboerne virker fornøyde og er glade i stedet og i hverandre. De har i vinter vært utsatt for et kraftig lynnedslag, som ødela en rekke elektriske artikler, bl.a. vaskemaskinen, og de har også behov for en vedkløver. 4-5 beboere og 1-2 medarbeidere vil

gjærne komme på sommerferie til Norge. Hvis noen kan tenke seg å støtte Camphill-landsbyen i Wòjtòwca, kan pengegaver sendes til Wòjtòwcas venner i Norge v/ Ole Vestergaard, konto 1254.05.34304.

KULTURPUNKTET SANDERMOSEN STASJON OG KULTURBANEN GJENNOM MARKA OG HADELAND TIL GJØVIK.



Tore Frisell Haagensen har satt i gang en kulturinstitusjon på Sandermosen stasjon i Nordmarka og hevder å være "Stasjonsmester" (med to s-er) på den eneste stasjonen på Gjøvikbanen som hadde betydelig trafikkøkning i de siste 5 årene togene stoppet der, mens alle de andre stasjonene hadde trafikknedgang. Men NSB la likevel ned stasjonen. Teaterpublikummet strømmer til og kulturPUNKTET bestiller stopp og betaler NSB mye penger i forhold til den minimale inntekten de har på forestillingene. Derfor utvikler Haagensen ideen om kulturBANEN. 20 stasjoner bør omgjøres til kulturSTASJONER slår Haagensen fast. Med en turvei langs banen fra Oslo til Gjøvik og ved å gi stasjonene til Speideren, Skiforeningen, Jernbaneklubben mm vil det garantert føre til flere reisende og mye trivsel. Dessuten vil dette skape nye muligheter for småindustri, åpne gårder, kafeer, verksteder mv. Rom-eiendom er nå positive og kommunene synes å bli med i en prosjektgruppe for gjennomføring av ideen. Haagensen fløyter og vifter med flagget, men ikke når det er tog på stasjonen – for han er ikke utdannet som Stasjonsmester.

www.sandermosen-stasjon.no

WORLD SOCIAL FORUM

Siden 2001 har NGO'er mødtes i fora globalt, regionalt og lokalt – møderne kaldes World Social Forum på det globale plan, og regionalt/lokalt hedder de f.eks. European Social Forum og Danmarks Sociale Forum.

Af Lars Pehrson

Oprindeligt var det første World Social Forum i Porto Alegre i Brasilien et modstykke til det elitære World Economic Forum i Davos i Schweiz, hvor først og fremmest magtfulde politikere og erhvervsledere mødes.

World Social Forum og dets aflæggere repræsenterer derimod civilsamfundet, de folkelige organisationer, NGO'erne. Det vigtigste slogan er "En anden verden er mulig" – forstået som en anden udviklingsvej end den, som er styret af økonomiske interesser, transnationale virksomheder og den bagvedliggende neoliberale ideologi.

På World Social Forum diskuteres en mangfoldighed af emner: Krig/fred, undertrykkelse af mindretal, kvinderettigheder, arbejdstagerrettigheder, miljøproblemer, fødevarer-suveræniteten (uafhængighed af globale fødevarerkoncerner), børnearbejde, kampen mod HIV/AIDS, kamp mod rovdrift på ressourcerne og meget, meget mere. Aktivister fra hele verden mødes i workshops om de emner, som netop de har på hjerte og får mulighed for at udveksle erfaringer med ligsindede. Samtidig kan man også orientere sig om andre eller tilgrænsende emner og knytte nye kontakter. Flere hundrede workshops afvikles samtidig, så det kræver megen tid blot at få overblik over programmet!

Jeg deltog for 3. gang, denne gang var mødet placeret i Kenyas hovedstad Nairobi. Min umiddelbare anledning til at deltage var i min egenskab af vicepræsident for det internationale netværk INAISE (International Association for Investors

in the Social Economy), hvor Merkur Andelskasse og Cultura Bank er medlemmer, sammen med en lang række andre banker og finansielle initiativer, der som fællesnævner har finansiering i et langsigtet og bæredygtigt samfundsperspektiv.

På en velbesøgt workshop (ca. 70 deltagere) præsenterede jeg og kolleger fra Slovakiet, Italien, Frankrig, Cameroun, Uganda og Etiopien en række eksempler på, hvordan bankvirksomhed og udlånsvirksomhed kan påvirke samfundet i en positiv retning. Workshoppen var organiseret i et samarbejde mellem INAISE og det afrikanske mikrokredit netværk MAIN.

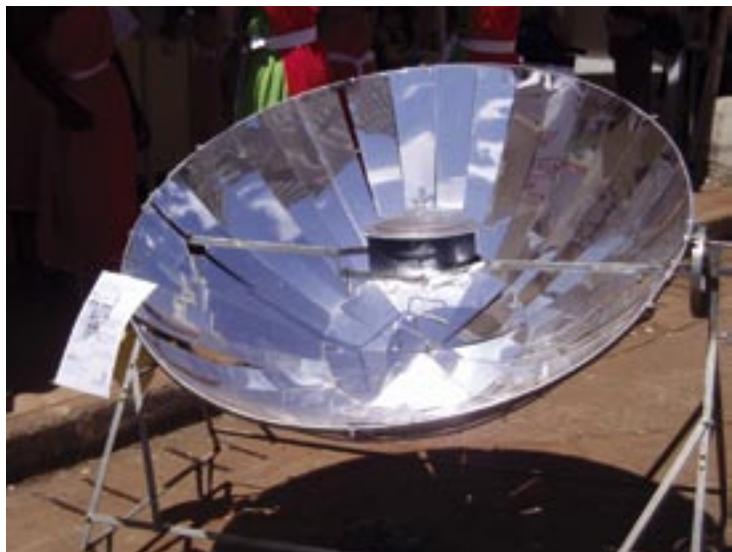
Ideen om selv at tage hånd om bankvirksomhed og håndtering af penge i det hele taget er mærkeligt nok ikke særlig velkendt blandt de deltagende aktivister, der ofte er mere optaget af at sætte et kritisk lys på aktiviteterne i de store internationale banker. Det er al ære værd – og meget nødvendigt at denne kritiske opmærksomhed findes – men det næste, naturlige skridt må være at opbygge alternativer. Derfor ser vi det som en vigtig opgave for organisationer som INAISE og MAIN at vi bidrager til at øge kendskabet til, hvordan dette kan gribes an og samtidig bygge bro til de mange positive bestræbelser, som findes i civilsamfundets organisationer.

World Social Forum er altid en stor og blandet oplevelse. Når op mod 100.000 mennesker samles, fungerer ikke alt på skinner og efter planen. Tålmodighed og evne til at improvisere er til stor nytte!

INAISE's workshop



Et solkomfur - ingen røg i køkkenet!





Aktivister protesterer mod salg af Coca Cola på WSF-området.

De afrikanske arrangører havde placeret WSF på det store Kasarani sportsstadion uden for Nairobi. Stadions tribuner var inddelt i sektioner ved hjælp af teltdug, så de enkelte workshops blev afholdt på bænkeraderne. Det fungerede forbavsende godt.

Som et markant og meget omtalt dansk indslag deltog kunstneren Jens Galschiøt med sin skulptur "In the Name of God", en korsfæstet gravid teenager. Skulpturen er en protest mod den religiøse fundamentalisme, ikke mindst fra den nuværende amerikanske regering og fra Vatikanet, der resulterer i at der prædikes afholdenhed i stedet for brug af kondomer i familieplanlægningen. Især den amerikanske holdning – der er ny i forhold til tidligere amerikanske regerings holdning – har ikke mindst ført til bagslag i kampen med HIV/AIDS i Afrika. Galschiøts skulptur vakte stor opmærksomhed og megen debat. Mange opfattede skulpturen blasfemisk, hvilket på et tidspunkt førte til, at Galschiøt afmonterede korset for ikke at denne diskussion skulle overskygge debatten om skulpturens egentlige budskab.



Galschiøts skulptur "In the Name of God"

Læs mere:

www.inaise.org, www.mfiain.org (MAIN),
www.aidoh.dk (Art in defense of Humanism, Jens Galschiøt).



GRAFIK MED ETIK

- mød et reklamebureau med både hjerne og hjerte

Reklamebureauet Clips.dk siger pænt nej tak til potentielle kunder, der er profitorienterede på bekostning af miljø, sund etik og helbred. Hensigten er udelukkende at fremme produkter, der er i overensstemmelse med deres egne samfundsmæssige og menneskelige overbevisninger.

- Med risiko for at komme til at lyde frelste, er det enormt vigtigt for vores engagement, at vi kan stå inde for de produkter, vi arbejder med. Det er ligeledes helt afgørende for resultatet, at vi brænder for det, vi laver. Det giver incitamentet til at strække sig for at yde det ekstra, der gør forskellen, siger Erik Sauffaus, der til daglig arbejder som grafisk designer og er adm. direktør i Clips.dk.

Valget er meget bevidst, men det er også en beslutning der koster for en forholdsvis nystartet virksomhed, som allerede i det første år har måttet takke nej til et par større opgaver. - Det tager tid at få en virksomhed op og stå, og til tider har det virkelig været op ad bakke, men vi står fast på vores holdning, fortæller Erik Sauffaus, som er taknemmelig over, at tingene efterhånden hænger bedre sammen. Udbrydergruppe fra reklamebranchen

Clips.dk består af en håndfuld medarbejdere, der førhen udgjorde kernen i en reklameafdeling i en større dansk virksomhed. Ginette Wedel, Jan Winkler, Kenneth Wilson, Christian Grønne og Erik Sauffaus var udover rigtig gode arbejdskollegaer – med stor faglig respekt for hinanden – nære venner, også efter arbejde. En sen aften var flokken samlet som så mange gange før. Snakken gik, lystigt ledsaget af et par flasker rødvin, men det var ikke kun sjov og ballade, der holdt folk vågne til den lyse morgen. Derimod var det under disse hyggelige omstændigheder at venneflokken besluttede sig for sammen at forfølge drømmen om at blive selvstændige. I august 2005 kunne udbrydergruppen således invitere til åbningsreception. Firmaet blev startet op i et lejet lokale hos Eriks mor på Amager.

Femkløveret var efter mange års arbejds erfaring fra reklameverdenen trætte af at bruge deres ekspertise på ligestyldigheder. Trætte af den lidt for højtravende og forhastede branche, hvor der sjældent er tid til fordybelse og tanker for andet end bundlinien. Alle savnede de at arbejde med noget, der både personligt og professionelt gav mening. Derfor var det også helt naturligt for dem at vælge Andelskassen Merkur som firmaets bankforbindelse. Ansigt på produkterne Clips.dk vil gerne være med til at rokke ved opfattelsen af, at alle

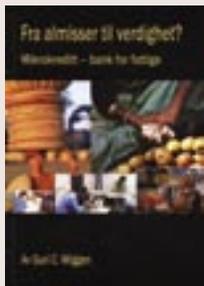
reklamefolk er nogle farlige forjagede typer, og sætter selv en ære i at have en afslappet omgang med såvel hinanden som med kunderne. -Der hersker en vis berøringsangst mellem den nogen gange lidt for smarte reklamebranche og de mere alternative virksomheder, siger Erik, der understreger, at det er netop her, at Clips.dk ser oplagte muligheder for at gøre sig gældende. Clips.dk mener sagtens de to verdener kan forenes og brænder for at profilere emner som økologi, miljø, bæredygtighed og menneskelig værdighed. Kvalitet er mere end lækkert design. Og den bevidste forbruger kræver virksomheder med samfundssind. - Der er heldigvis over de seneste år kommet en helt anden folkelig bevidsthed om, at de ting vi forbruger bliver en del af os selv. Det giver en dyb faglig tilfredshed at hjælpe med at profilere en vare, når du tror på grundbudskabet, siger Erik Sauffaus. - Fælles for kunderne er, at de er stolte af deres produkter. Således er der heller ingen protester, når bureauet over en kam anbefaler, at kunderne står frem og sætter ansigt på varen. - Som virksomhed skal du kunne se dine kunder i øjnene og stå inde for det, du sælger, understreger Erik. Med rum til samtale Clips.dk betragter hver enkelt kunde som sit eget individ, og arbejder ikke med standardskabeloner. I stedet for at tro på at én model virker for alle, lægger Clips.dk store kræfter i samtalen med kunderne. - Vi mener selv at vores styrke er, at vi er ret gode til at fange, hvor kunden befinder sig, hvad der er deres mål og ambitioner – og ikke mindst have øje for deres personlighed. Det betyder, at vi sjældent skal igennem ret mange forslag, før vi finder en løsning, som kunden er glad for, siger Erik Sauffaus. - Og det er der god økonomi i – både for kunden og for os – og for samfundet som helhed. Clips.dk lægger vægt på ikke kun at tale "business to business", men person til person. At de på en rolig måde, under behagelige omgivelser får talt sammen og flyttet tingene på plads. For nylig blev lokalet på Amager for lille, så nu er firmaet rykket til større lokaler på Vesterbro – lige overfor Andelskassen Merkur. En stor, gammel lejlighed lige efter deres hoved – skæv og charmerende. Hæve-sænkebordene er fundet på loppemarkedet og hele januar måned er brugt på at male og indrette en hyggelig arbejdsplads, hvor de ikke længere skal sidde lårene af hinanden. Faktisk er der plads til flere og håbet er da også at blive 2-3 personer mere henover de nærmeste år. Målet er dog at opretholde den nærhed, ånd og gejst, der ligger i at være et lille firma.

Fra almisser til verdighet?

Mikrokreditt – bank for fattige

Guri C. Wiggen

Civita 2005, ISBN 82-92581-08-1



Boka ble utgitt i 2005, i anledning FNs år for mikrokreditt. Forfatteren Guri C. Wiggen har laget en bok som gir en god innføring i mikrokredittområ-

det, og mikrokreditt presenteres som et effektivt virkemiddel til å bekjempe fattigdom.

Etter en presentasjon av Grameen Bank og Muhammad Yunus får vi en oversikt over andre typer mikrokreditt. I global sammenheng er mikrokreditt er i stor grad rettet mot kvinner – for eksempel er hele 96% av låntakerne i Grameen Bank kvinner.

Et eget kapittel er viet norske mikrokredittaktører. Strømmestiftelsen og Misjonsalliansen fremheves som spesielt interessante fordi de i større grad enn de øvrige bygger opp partnere lokalt.

Forfatteren tar videre for seg grunnleggende spørsmål om hvordan tradisjonell bistand fungerer, og en konklusjon er at det er viktig å vurdere nye løsninger i forhold til tradisjonell bistand, for å kunne hjelpe de fattige ut av fattigdommen.

Et kapittel forteller om den globale mikrokredittkampanjen for å redusere fattigdom, som skal fortsette fram til 2015. FNs mål er at fattigdommen skal være halvert innen 2015.

Mikrokreditt er også aktuelt i Norge, hvor det har vist seg som et nyttig verktøy for å hjelpe innvandrere og flyktninger med å skape sin egen arbeidsplass. Boka konkluderer med at mikrokreditt er ikke er en mirakelkur for alt i den fattige verden, men et viktig virkemiddel i tillegg til og delvis istedenfor mye av det tradisjonelle bistandsarbeidet.

JØ

Den truende fundamentalismen

Bent Sofus Tranøy

Arne Øgaard

Markedets makt over sinnene

Aschehoug 2006

ISBN-10: 82-03-23221-3

De kristne fundamentalistene betraktes ofte som latterlige, de muslimske skaper angst, mens markedsfundamentalistene virkelige er en stor trussel. Det er mitt hovedinntrykk etter å ha lest Bent Sofus Tranøys bok: "Markedets makt over sinnene".

Det hevdes at det ikke finnes alternativer til markedsøkonomien, og at markedsøkonomien bare kan fungere under stor grad av frihet. Igjennom tallrike eksempler påviser derimot Tranøy at markedsøkonomien bare kan fungere konstruktivt når den er underlagt en streng lovgivning.

Han formulerer sin målsetting slik:

"Det finnes så mange som taler markedets sak. De gjør det med så stort hell og i noen tilfeller med så god betaling at det som trengs mest er motvekt. Skal ordskiftet kunne bidra til fremskritt, må vi ha motforestillinger til denne dominerende tendensen. Derfor vil jeg argumentere for at verden ikke er så enkel som fundamentalistene vil ha det til. All fundamentalisme er farlig og må møtes med et mer nyansert verdensbilde".

Etter noen innledende betraktninger går han løs på frimarkedsmodellens forutsetninger.

Jeg gjengir dem her i forkortet utgave:

1. Det er lett å etablere bedrifter og det skjer ofte slik at det oppstår konkurranse.
2. Det er mange kjøpere og selgere slik at ingen av dem får dominere prissettingen. Prisen dannes i møtet mellom tilbud og etterspørsel.
3. Informasjon om priser og kvaliteter er lett tilgjengelig og forståelig.
4. Varene er sammenlignbare og vi er ikke opphengt i merker.
5. Staten er nøytral og lar markedet virke fritt.

Deretter går han grundig inn og viser i hvor liten grad disse forutsetningene

er oppfylt. Han bruker en rekke aktuelle eksempler både fra Norge og den internasjonale økonomien, og han gir en klar og lettfattelig innsikt i hva som for eksempel gikk galt i ENRON-skandalen. Boka kan derfor også leses som et innblikk i moderne økonomisk historie.

Tranøy er opptatt av at mennesket er et moralsk vesen og langt mer sammensatt enn markedsøkonomien forutsetter, men han viser også hvordan markedsøkonomien kan virke degenererende på det menneskelige. Han siterer amerikanske kilder som hevder at et moderne aksjeselskap er forpliktet til å være uansvarlig for alle andre enn seg selv, og at det mangler empati til å føle anger.

Tranøy har ingen klar visjon om hvordan vi skal bygge et bedre samfunn, men han er overbevist om at det i hvert fall ikke kan skje gjennom å gi fritt rom for markedskreftene.

Fælleleder i forandring

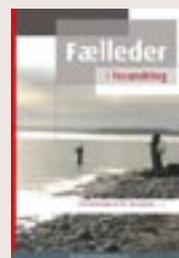
af Erik Christensen & Per Christensen

(red), 2007, 286 sider

1. udgave, 1. oplag

ISBN: 978-87-7307-773-3

Pris: DKK 250,00



En fælled betød en græsgang (fællesjorden) i det gamle danske bondesamfund. I nyere tid er fælledbegrebet udvidet til også at omfatte en lang række forskellige fællesressourcer. Det drejer sig både om en række håndgribelige fælles naturressourcer som vores vand og fisk, og vores elsystem men også de mere uhåndgribelige sociale og kulturelle ressurser som andelsbevægelsen, patenter, Internettet, viden, og universiteter. I bogen argumenteres der for styrkelsen af de fællesskaber, der ligger bag en fælled og forsvaret for og nyudviklingen af en række gamle og nye fælleleder, som basis for en mere bæredygtig udvikling og som kontrast til en overdreven liberalisering.



Olsby gård er en tidligere biodynamisk gård som idag leies ut til seminarer, stevner og andre arrangementer. Gården ligger i naturskjønne omgivelser i Stange kommune i Hedemarken, med gangavstand til Mjøsa. Stedet rommer et topp moderne storkjøkken, spisesaler og samlingssal med plass til opptil 120 personer.

Olsby har mange muligheter og rimelige leiepriser!

For mer informasjon, se www.olsby.org

Fair Trade og forbrug

Kaffeklubben og CBS inviterer til foredrag og debat om Fair Trade

Der tales og skrives om Fair Trade som aldrig før, men hvad betyder Fair Trade for kaffeproducenterne i utviklingslandene, importørerne, risterierne, detailhandlen, caféerne, og ikke minst for de danske forbrugere?

Et udpluk fra den danske kaffebranche, detailhandlen og Max Havelaar vil diskutere spørsmål omkring betydningen af Fair Trade i dag og i fremtiden. Stefano Ponte (Senior Researcher, DIIS, Dansk Institut for Internationale Studier), giver en introduktion til den globale værdikæde for kaffe og fortæller om betydningen af Fair Trade, de forskellige mærkningsordninger og hvorledes disse kan skabe værdi for kaffeproducenterne i udviklingslandene, risterier, detailhandlen. Paneldebat med: Stefano Ponte, Jonas Giersing (Produktkoordinator, Max Havelaar), Suzanne C. Beckmann (Professor med speciale i forbrugeradfærd, CBS), Jens Mondrup (Buying coordinator, Peter Larsen Kaffe), Katrine Milman (Miljøchef, COOP) og en repræsentant fra café branchen, vil præsentere et kort oplæg om Fair Trade, hvorefter publikum frit kan stille spørgsmål.

Tema: Fair Trade og forbrug

Dato: 15. Maj 2007, fra klokken 15.15 - 17.15

Sted: CBS - Copenhagen Business School.

lokale SPs10 (Deloitte Auditorium) på Solbjerg Plads.

Tilmeldingsfrist: 1. Maj 2007

Arrangementet er gratis, men der er begrænset antal pladser.

Mere information www.kaffeklubben.net

For tilmelding send en mail til: kaffeklubben@kaffeklubben.net



Biodynamisk melkegård i Stokke i Vestfold søker nye medeiere!

En av tre "eierfamilier" flytter fra gården, og vi ønsker oss nye engasjerte mennesker til å drive gården sammen med oss.

Gården er ca 1100 mål stor, derav ca 230 mål jord og 800 mål skog. Vi har 18 melkekyr, kalver og produksjon av nisjeprodukter. Gården får jevnlig besøk av skoleklasser. Det drives i dag også "inn på tunet" / Grønn omsorg - virksomhet.

Vi ønsker oss eiere som vil delta aktivt i drifta, tilsvarende ca en full stilling. Høres dette interessant ut? For mer informasjon, kontakt Dan Hjorteseth 99297414, eller Endre Løwe 33 33 60 98 (flytende part)

The School of Nature

Naturånder - Fyresdal - 30.6. - 8.7.2007

Med Florian Roder, Dorian Schmidt, Hans-Christian Zehnter, Marianne Tvedt, Michael Seddon og Frode Barkved

Hvordan kan man nærme seg naturens elementarånder som erkjennende menneske? Og hvordan kan man lære å forstå opplevelsen av et møte med naturvesener gjennom en antroposofisk erkjennelsesvei? Sommerkurset vil gi anledning til å utdype disse spørsmålene gjennom naturiakttagelse, refleksjon og samtale, gjennom meditative øvelser, kunstnerisk virksomhet og pleiende arbeid i Fyresdalens landskap.

Informasjon / påmelding: The School of Nature, Hannes Weigert, Tlf. 33 44 41 19

E-post: info@schoolofnature.org, www.schoolofnature.org

Antroposofisk Selskap i Norge



Prof Dahls gate 30
N-0260 Oslo
22540590 (faks 95)
adm@rshoyskolen.no
www.rshoyskolen.no



Tror du våre studenter kan forandre verden?
Det tror vi

Studiene er godkjent av Statens Lånekassee for utdanning i Norge.

Rudolf Steinerhøyskolen

Lærer- og farskolelærerutdanning med bachelorgрад i steinerpedagogikk

Studieår i billedkunstfag

International Masters Degree Courses in Educational Research



Rudolf Steinerhøyskolen drives ut fra en dyp respekt for enkeltmenneskets frihet, egenart og muligheter til utvikling. Likeledes vil studiene være preget av respekt for naturens storhet og for ulike kulturers kvaliteter innenfor en overordnet verdsettelse av mangfoldet. Slik betoner høyskolen både verdien av en naturøkologi og en fellesskapets etikk.

Deep Forest

- +Bambus stokker
- +Bambus parkett
- +Bambus kryssfiner
- +Bambus listverk
- +Bambus gardiner
- +Bambus pesiener
- +Bambus finér
- +Bambus tapet
- +Bambus skjerf
- +Bambus undertøy
- +Bambus håndklær
- +Bambus kluter
- +Bambus helseprodukter
- +Bambus kjøkkenting
- +Bambus bokser
- +Bambus mini stol
- +Bambus Buddha
- +Bambus karbon uro
- +Teservise med bambus
- +Bambus bøker
- +bambus lamper

Norges ledende bambusforhandler

- Gulv - Listverk - byggeplater - stokker
- interiør - bøker - klær
- helseprodukter - kunst - håndverk
- alt i Bambus

e-post: ecoart@gmail.com

Tlf.: 0047 95864344

www.dpforest.com



TIL SALG I HERTHA

*Andel i Andelsforeningen Vævehuset i
Levefællesskabet Hertha,*

*Herskind, med bopælsret til bolig
beliggende Landsbyvænget 16*

*Lejligheden, 66,5 m² i ét plan, består af
stor, fleksibel stue med hems og integre-
ret køkken, rummelig entre, stort bade-
værelse, lille sove-værelse med hems.
Sydvendt terrasse med enestående udsigt
over ådalen, og stort, vest-vendt vindue,
der fanger aftensolen.*

Gulvvarme overalt.

*Lejligheden er ideel til et par, måske en
enlig med et eller to mindre børn eller
en bedste-forælder, der jævnligt har bør-
nebørn på besøg - eller simpelthen som
super-egoist bolig for en enlig, uanset
alder!*

Til rådighed maj/juni 2007

Pris: kr. 995.000,00

*Henvendelse til Anne Rowling på
AnneRowling@btinternet.com eller på tlf.:
0044 24 7646 3301*



CULTURA BANK

Cultura Bank – er en bank for deg som er opptatt av økonomi og etikk, bærekraftig økonomi, nye måter å tenke verdiskaping på.

Cultura finansierer bl.a. prosjekter som kan forbedre økosystemene, skape renere luftmiljø, gi verdige sosiale forhold, dekke behov for omsorg og gi barn og ungdom bedre oppvekstvilkår. Cultura ønsker å utvikle en ny form for bankvirksomhet. Gjennom et samarbeid med kundene skapes en pengestrøm som bevisst kan settes inn i samfunnsfornyende og miljørettede formål.

Målsetningen for Cultura er å medvirke ved finansieringen av samfunnstjenlige prosjekter. Videre å bevisstgjøre holdninger til penger og økonomi slik at kapital kan styres mot reelle behov og uløste oppgaver i samfunnet.

Bankens arbeidsområde er hele landet, og banken tilstreber nærkontakt til sine kunder. Cultura arbeider for at etikk, moral og verdiskaping kan

innarbeides i det økonomiske liv via et nytt syn på penger, økonomi og lønnsomhet. Vi tror det er mulig å utvikle nye samfunnsøkonomiske konsepter og holdninger hvor man ikke ensidig baserer seg på egenytten som drivkraft.

Cultura samarbeider med lignende bankinitiativer i andre land, herunder også de nordiske land, og med organisasjoner som WWF og Redd Barna, Norge. Cultura har i øyeblikket en balanse på ca. 250 mill. NOK. Det er 12 medarbeidere på kontoret i Oslo.



Merkur er et holdningspræget pengeinstitut, hvor udlån sker på baggrund af såvel økonomiske som etiske, sociale og miljømæssige vurderinger.

Ved at finansiere projekter ud fra disse kriterier ønsker Merkur at påvirke samfunnsudviklingen i en mere bæredygtig retning, miljømæssigt som socialt. Mange af Merkurs låneprojekter har medvirket til at inspirere andre og givet impulser til videre udvikling. Merkur ønsker således med

sit virke at række udover den umiddelbare finansiering og virkeliggørelse af konkrete initiativer.

Mere end 10.000 privatkunder, virksomheder, foreninger og institutioner har på dette grundlag valgt at benytte Merkur som deres pengeinstitut.

I kraft af den her nævnte udlånspolitik får Merkurs indlånere den yderligere mulighed, at man kan øremærke sin opsparing til særlige formål – fx til økologisk eller biodynamisk jordbrug, økologisk byggeri, vedvarende energi, bæredygtig produktion og handel, økosamfund og bofællesskaber, frie skoler og børnehaver, institutioner for social omsorg, kunst og kulturel virksomhed m.m.

Merkur har i øyeblikket en balanse på ca. 750 mio. kr. Af det samlede udlån på 430 mio. kr. udgør de almenyttige, samfundsgavnige projekter ca. 75%. De øvrige udlån er til private - fortrinnsvis til boligformål.

Merkur har 38 ansatte fordelt på afdelinger i Aalborg, Århus og København, kontor- og mødefaciliteter i Odense samt medvirkende i et spirende bankinitiativ i Finland. Hertil kommer et repræsentationskontor i Hamborg for ca. 250 nordtyske kunder.

Cultura Sparebank Postboks 6800 · St. Olavs plass · N-0130 Oslo · Tlf. +47 22 99 51 99 · cultura@cultura.no · www.cultura.no

Merkur Vesterbrogade 40 · Postboks 402 · DK-1620 København V · Tlf. +45 70 27 27 06 · merkurbank@merkurbank.dk · www.merkurbank.dk



Foto: Fairtrade Media / Christof Krackhardt

MAX HAVELAAR – GARANTIMÆRKET FOR FAIRTRADE

Fairtrade/Max Havelaar er en international mærkningsordning.

Mærket er en garanti for:

- at bønder er sikret en fair pris for deres produkter
- at arbejdere er sikret ordentlige arbejdsforhold
- at miljøet skånes i produktionen

Mere end en million bønder, arbejdere og deres familier i Afrika, Asien,

Syd- og Mellemamerika har glæde af mærkningsordningen.

En positiv udvikling

Kaffebønder slår sig f.eks. sammen i kooperativer der kan levere større partier kaffe. De får udbetalt en mindstepris samt en Fairtrade bonus.

Bonussen skal de bruge i fællesskab. Nogle vælger at satse på nye indtægtskilder, f.eks. at holde bier, andre har

behov for en lægeklinik eller en skole. På den måde sættes en positiv udvikling i gang i lokalsamfundet.

Fair produkter

I Danmark findes mærket bl.a. på bananer, chokolade, honning, juice, kaffe, ris, rørsukker, snacks, vin og te.

Læs mere på www.maxhavelaar.dk