

En grønn energitransformasjon i Afrika

Hvordan kan fornybar-bedriftene og norske myndigheter sammen skalere innsatsen?



Foto: Scatec

Introduksjon

Utgangspunktet for dette notatet er å svare på hvordan den norske fornybarnæringen – i partnerskap med norske myndigheter – kan støtte afrikanske land i å transformere sin energisektor.

FNs bærekraftsmål syv – tilgang til rimelig, pålitelig og bærekraftig energi for alle, vil være viktig for at kontinentet skal lykkes med sine utviklingsplaner. Tilgang til energi omsettes i nye arbeidsplasser, bedre utdanning og bedre helsetjenester – og energi er også en forutsetning hvis kontinentet skal klare å surfe den teknologiske bølgen som er blitt akselerert av pandemien.

I arbeidet med dette notatet har vi snakket med eiere, ledere og representanter fra norske fornybar-selskaper, ansatte i forvaltningen og andre ressurspersoner med relevant sektorkunnskap, totalt 30 personer, og fra 20 selskaper. Bestillingen fra NHO har vært å kartlegge hvilke skaleringsmuligheter det er innenfor fornybar-sektoren i Afrika (både for selskapene og for Norges bidrag til klima og utvikling), utfordringer bedriftene møter når de skal utvikle fornybar-prosjekter i afrikanske land, og deres synspunkter på hva virkemiddelapparatet kan gjøre for å skalere utbyggingen ytterligere.

Vi forsøker også å kartlegge utviklingseffekter av å skape mer fornybar energi på kontinentet.



Bærekraftsmål 7 handler om at alle mennesker skal ha tilgang til energi. Energien skal være pålitelig, bærekraftig, moderne, og ikke altfor dyr.

En negativ norsk utvikling: fra 1,42 milliarder til 399 millioner

For norske myndigheter har fokus på fornybar energi vært et viktig satsingsområde i bistandssamarbeidet over mange år. Retorikk og budsjettallokering har imidlertid gått i to ulike retninger, spesielt de siste årene. I 2014 disponerte Utenriksdepartementet 1,42 milliarder til fornybar energi. Siden den gang er budsjettene kuttet, år for år. Nå er det meste av energi-bistand flyttet til Norad, og i år er budsjettet 399 millioner, men der den nye garantiordningen utviklingsminister Dag-Inge Ulstein lanserte i oktober 2019 legger beslag på over 75 prosent av budsjettet. I dette notatet tar vi til orde for at ambisjonene må tilbake. Norge har alle forutsetninger for å gjøre seg langt mer bemerket som en fornybar-eksportør av både teknologi, kunnskap og gode råd. Skal vi lykkes med å realisere ambisjonene må budsjettene skaleres tilsvarende. Vi kommer med 12 konkrete forslag mot slutten av notatet.

Afrikanske lands energibehov vil mer enn dobles frem mot 2040, samtidig som 590 millioner afrikanere i dag fremdeles ikke har tilgang til elektrisitet. Flere afrikanske land sliter med å redusere avhengigheten av fossile energikilder: i 2018 var kun 20 prosent av Afrikas energi produsert av fornybare kilder. To-tredeler av all ny energi i verden i 2019 var fornybar. Samtidig gikk kun to prosent av verdens investeringer i fornybar energi til afrikanske land.

Afrikas potensial for fornybar energi gir regionen et unikt utgangspunkt for en grønn transformasjon av energisektoren. I 2013 opplevde Afrika for første gang at antall mennesker uten tilgang til elektrisitet ble redusert. Denne positive trenden har imidlertid fått en bråstopp på grunn av pandemien. Dette handler dels om myndighetenes kapasitet – helseutfordringen kommer før befolkningens tilgang til energi. På bakken har det påvirket selskapene som skal produsere strøm, sette opp prosjekter, forsinkelser i verdikjedene og reiseutfordringer for å vurdere prosjekter. Betalingsvilligheten synker. I sine analyser viser IEA at 30 millioner afrikanere som i dag har tilgang til strøm, snart ikke vil ha råd til å betale for den. Pandemien bidrar også til 30 prosent reduksjon i energi-

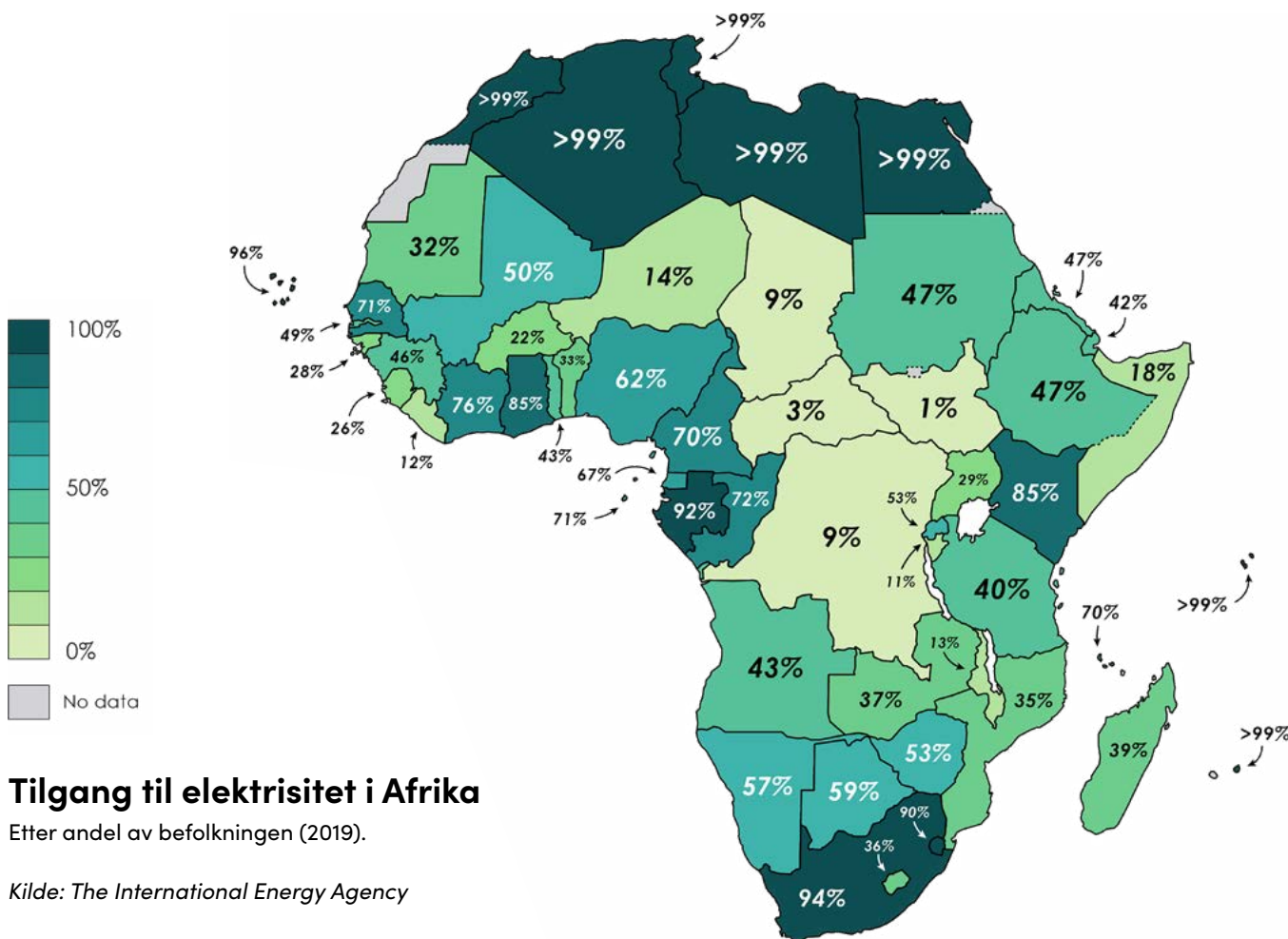
investeringene i Afrika, og det er finansieringskostnadene som hovedsakelig gjør det vanskelig å etablere nye fornybar-prosjekter.

Norske fornybar-selskaper skaper allerede grønn energi på det afrikanske kontinent, fra store sol- og vannkraftselskaper i den ene enden av skalaen, til mindre off-grid-aktører i den andre. Sammenlignet med våre naboland har norsk næringsliv både flere investeringer og utvikler flere kommersielle fornybare prosjekter i utviklingsland, viser en studie fra Multiconsult. Her har statlige Norfund vært en viktig pådriver - og gjennom sine co-investeringer bidratt til å skalere både Scatec Solar og SN Power til «fornybarkjempere» på det afrikanske kontinent.¹

Da NHO-medlem Scatec Solar i 2013 satte opp sin første (og den gang landets største) solpark i Kalkbulk i Sør-Afrika, skjedde byggeprosessen på ti måneder - og sørget for 75 MW til strømmettet. Fremover planlegger selskapet over 600 MW i nye investeringer i Sør-Afrika alene, og den totale Afrika-porteføljen, inkludert anleggene i Uganda, Rwanda, Egypt og Mosambik, samt nye prosjekter under planlegging

i Tunisia og Mali, er 1494 MW. (Til sammenligning utgjør Scatecs strømproduksjon i Afrika 10 x kapasiteten til kraftverket i Altaelva i Finnmark, med sine 150 MW.)

En rekke små og mellomstore bedrifter har eller er i gang med å posisjonere seg i flere land, blant annet Malthes Winje Gruppen, W. Giertsen Energy Solutions, Bright Products og Solar Village. Norsk Vind Energi forsøker å sette opp den første vindparken i Tanzania, Grenor Kamerun ønsker å etablere et større kraftverk i Kamerun, der også SunErgy har etablert off-grid tilgang til flere landsbyer. ChangeCom bygger solceller i Etiopia og det er også spennende investeringsselskaper som ser sørover, som Empower New Energy (investeringer i bl.a Nigeria, Ghana, Rwanda og Egypt), Aker Horizons og Magnora (begge Sør-Afrika). Differ jobber for å skape mer oppmerksomhet rundt off-grid mulighetene, blant annet fokusert på helse- og skoler. DNV, Multiconsult og Norconsult har i en årrekke levert god rådgivning til både selskaper og myndigheter på kontinentet. Til sammen utgjør dette en fornybarnæring som kan bidra til Afrikas elektrifisering fra sine forskjellige utgangspunkt ved at aktørene jobber i forskjellige deler av skalaen og komplimenterer hverandre.



Utfordringene

Fornybarselskapene vi har snakket med har et sterkt engasjement for sine Afrika-prosjekter, men utfordringene er mange, fra prosjektets begynnelse til bygging og drift. Under presenterer vi de viktigste utfordringene selskapene vi har snakket med trekker frem.



Tid er penger – og ting tar tid

Energiutfordringen er ikke blitt mindre som følge av pandemien. Energigitilgang er blant de største utfordringene lokalt næringsliv trekker frem når de blir spurt om de største business-barrierene.

En forretningsadvokat som kjenner sektoren og markedet godt, forteller at investeringstrenden og optimismen han så tidligere, har stagnert. Styrelederen i en energiutbygger sier: "hadde jeg vært klar over hvor lang tid og hvor mye ressurser som ville gått inn i dette prosjektet, hadde vi aldri begitt oss ut i det". Tidsdimensjonen – "sendrektigheten" de opplever blant afrikanske myndigheter – gjentas av flere bedrifter vi har snakket med, som en av de største utfordringene til å komme i gang med prosjektene. Som en sa: "Selv om ting går i stampe i Øst-Afrika, er det fremdeles flere hundre ansatte som skal ha lønn hver måned her hjemme."

Tidsdimensjonen bedriftene peker på gjør at prosjektene tar lengre tid å få finansiert – og at de blir dyrere – siden prosjektkostnadene løper i ventetiden.



Problemer som skaper kostbare prosjekter

Selskapene vi har snakket med trekker frem korrupsjon (det å ikke betale gjør at papirene ender opp nederst i bunken), omfattende due diligence-prosesser, utallige miljø-konsekvens-studier (ofte til flere myndighetsinstitusjoner i samme prosjekt), problemer med landrettigheter, regulatoriske utfordringer, politisk uforutsigbarhet, og valutarisiko som utfordringer de møter i prosjektgjennomføringen.

Til sammen bidrar disse barrierene til at det blir enda mer kostbart å investere i fornybar-sektoren i Afrika.



Hadde jeg vært klar over hvor lang tid og hvor mye ressurser som ville gått inn i dette prosjektet, hadde vi aldri begitt oss ut i det.





Finansiering er den største utfordringen

Selv om afrikanske land har størst andel mennesker uten tilgang til elektrisitet, er det samtidig den region i verden der fornybar energi koster mest å få produsert, hovedsakelig på grunn av kostbar finansiering (grunnet stor risiko). Globalt har kostnadene til teknologi og finansiering gått ned, og gir dermed rimeligere fornybar-løsninger – men i Afrika går finansieringskostnadene derimot opp, i følge International Energy Agency.² Finansieringskostnadene reflekterer den opplevde (reelt eller ikke) risikoen i afrikanske land. Det er nettopp finansieringsrisikoen norske myndigheter kan gjøre noe med – se våre forslag mot slutten av notatet. Det er flere ulike faktorer som påvirker denne risikoen og behovet for finansiell risikoavlastning.



Utfordringene i møte med Norad

Norad-direktør Bård Vegard Solhjell oppfordret i Dagbladet 21. mars³ norsk næringsliv (og spesielt fornybarsektoren) til å kjenne sin besøkelsestid i Afrika. Solhjell, som har lansert Norads nye strategi, er opptatt av den katalyserende rollen Norad skal spille fremover.

Samtidig som Norad-direktøren utfordrer bedriftene, peker flere selskaper på det de opplever som manglende kompetanse og prosjektforståelse i Norad; rigide søknadsskjemaer (som primært er designet for sivilt samfunn), lite fleksibilitet og forutsigbarhet, og liten "tillit" til at små og mellomstore bedrifter kan gjøre en positiv forskjell. 99 prosent av norske bedrifter faller inn under små og mellomstore-kategorien.

Det er viktig at Norad kan jobbe med SMB-ene, "Norges gull" som en bedriftseier formulerer det. Flere trekker frem at det føles som om det snakkes to språk – og at bedriftene og saksbehandlere ofte snakker forbi hverandre; bedriftene forstår ikke «bistandsk» og vice versa; det er liten vilje fra Norad sin side til å "forstå prosjektet". Som en bedriftseier sier, så mangler virkemiddelapparatet forståelse av bedriftenes realiteter: "Virkemiddelapparatet. Det ligger i navnet. Du må skjønne hva som får ting til å virke. Hvis du ikke skjønner hva som virker, er du sikker på at du bommer."



Et norsk fornybar-budsjett i krise

Dessverre – og på tross av fornybar-fokuset fra norske myndigheter – har fornybar-budsjettene i Utenriksdepartementet/Norad gått i motsatt retning. I år disponerte Norad 399 millioner kroner til ren energi. Utviklingsministeren lanserte i november 2019 en garantiordning for fornybar-sektoren på 300 millioner kroner, men overraskelsen var stor da denne nye ordningen ble belastet det eksisterende budsjettet – det var altså ikke lenger et "nytt initiativ" med «friske penger» slik det ble presentert. Med kun 99 millioner kroner igjen av fornybar energi-budsjettet er konsekvensen at Norad sannsynligvis vil måtte gå ut av eksisterende avtaler og ikke være i stand til å imøtekomme nye bedriftsstøttesøknader. Dette er svært uheldig. Det første og viktigste norske myndigheter kan gjøre er derfor å satse på fornybar energi – men å gjøre dette til en prioritet ikke kun i retorikk, men også i praksis, noe som da også må vises i budsjettene. «Walk the talk» som det presist heter.



Virkemiddelapparatet. Det ligger i navnet. Du må skjønne hva som får ting til å virke. Hvis du ikke skjønner hva som virker, er du sikker på at du bommer.



² African Union Commission – International Energy Agency Ministerial Forum: Securing Africa's Energy Future in the Wake of Covid-19

³ Dagbladet Børsen 21. mars 2021

Mulighetene

For norske myndigheter mener vi at en ambisiøs satsning på fornybar energi er det ultimate columbi-egg. Her kan myndighetene bidra til å skalere fornybar energi som vil redusere afrikanske lands energikrise: det vil hjelpe lokalt næringsliv, men det vil også tiltrekke flere utenlandske investeringer gjennom et bedre næringsklima – og begge deler vil bidra til jobbskaping. Det vil redusere energifattigdommen på et kontinent der det fremdeles finnes over 590 millioner mennesker uten tilgang til elektrisitet – og ikke minst: det kan bidra til å nå 1,5 gradersmålet med en reduksjon i utslipp fra ikke-fornybare energikilder.



Det må investeres 230–310 milliarder USD

Selv om vi så langt i notatet har beskrevet mange utfordringer på kontinentet, representerer energiutfordringen en formidabel mulighet for de norske fornybarbedriftene. Tallene er til å bli svimmel av: ifølge International Energy Agency sine beregninger vil afrikanske land trenge investeringer på over 100 milliarder USD hvert år for å sikre universell tilgang til energi innen 2030 (hvorav 40 prosent av dette estimeres til å være dedikert sol, vind, vannkraft.)

Afrikanske land har tilnærmet ubegrenset solenergi-potensial (10 TW), vannkraft-potensial på 350 GW, vind-potensial på 110 GW og geo-termisk potensial på 15 GW – og en potensielt samlet fornybar-kapasitet på 310 GW innen 2030. I en større studie i 2018 beregnet Multiconsult at det må investeres 230–310 milliarder USD fram til 2025 for at den afrikanske utviklingsbanken (AfDB) skal nå sine ambisiøse energimål: "The New Deal on Energy for Africa"⁴. Dette er en strategi fra 2016–2025 hvor AfDB presenterer hvordan de skal sikre energi til alle på kontinentet.



Sør-Afrika viser vei

Gitt investeringsbehovet nevnt over, kommer det stadig nyheter om afrikanske land som lanserer fornybar-kampanjer. I fjor høst annonserte Angola at de gir sin tilslutning til Paris-avtalen, og nå vil vurdere å la fornybar-aktører etablere seg uten å gå veien om det statlige energiselskapet. I mars lanserte Sør-Afrika sin femte store anbudsrunder for fornybar energi⁵ (de ønsker anbud på totalt 2600 MW), samme måned annonserte Zambia også et solenergi-anbud på 40 MW der det er et donor-finansiert initiativ, GreenCo, som skal stå som kjøper av strømmen. Likevel, selv med et skrikende behov – og stadig flere fornybar-prosjekter på gang, og enorme muligheter i Afrika: av 180.000 MW fornybar energi som ble tilført globalt i 2019, utgjorde Afrikas andel kun 2000 MW.

350 GW
vannkraft-potensial

110 GW
vindkraft-potensial

15 GW
geo-termisk potensial

Fornybar energi tilført
globalt i 2019



Afrika 2.000MW
Globalt 180.000MW

⁴ The Bank Group's Strategy for The New Deal on Energy for Africa 2016 – 2025

⁵ The Department of Mineral Resources, South Africa



Bidra til å nå 1,5 gradersmålet i Parisavtalen

Afrika er blant regionene i verden som rammest hardest av klimaendringene, samtidig som regionen står for en veldig liten del av klimagassutslippene. Kombinerte utslipp fra fossilt i Afrika utgjorde kun 3,6 prosent av globale utslipp (2017) selv om kontinentet har 17 prosent av verdens befolkning. Hvis de fire største utslipps-landene holdes utenom (Sør-Afrika, Egypt, Algerie og Nigeria) er samlet utslipp kun en prosent av verdens CO2 utslipp. Selv om kontinentet er ansvarlig for en liten del av de totale klimagassutslippene i verden, er det samtidig store muligheter for å redusere utslippene. Siden mye av kraftproduksjonen fortsatt er fossil (olje og kull), men også på grunn av belysning (parafin) og matlaging (kull), er det et betydelig potensial for energieffektivisering.

Parisavtalen ble signert under COP21 i 2015, hvor den sentrale ambisjonen med avtalen er å holde den globale gjennomsnittstemperaturen godt under 2 grader, sammenlignet med førindustrielt nivå, og samtidig jobbe for at temperaturøkning ikke overstiger på 1,5 grader. Endring i nedbørmengde, høyere havnivå og mer ekstremvær utgjør en risiko for matsikkerhet (jordbruk), helsesituasjon, tilgang til rent vann og sosioøkonomisk utvikling i Afrika⁶. FNs bærekraftsmål nummer 13 - stoppe klimaendringene (eller direkte oversatt fra engelsk: "klimahandling") må også sees i sammenheng med Parisavtalen.

Grønn energi er en del av løsningen på klimautfordringen, og en omstilling av energisektoren på det afrikanske kontinent er helt nødvendig for at verden skal nå målene satt i Parisavtalen. I 2016 sto energirelaterte aktiviteter for 73 prosent av de globale klimagassutslippene⁷.



Skape grønne arbeidsplasser

Afrika har den yngste befolkningen i verden, og vil i 2030 ha flere mennesker i arbeidsproduktiv alder enn Kina og India til sammen. Dette skaper et behov for 10 - 20 millioner nye arbeidsplasser hvert år. Lenge før pandemien var mangel på anstendige arbeidsplasser i Afrika en utfordring. I følge ILO sin Skole-til-arbeid-overgangsundersøkelse (SWTS)⁸, hvor de har samlet informasjon fra unge mennesker mellom 15-29 år fra 11 afrikanske land⁹, mener 32.2 prosent av de arbeidsledige respondentene at hovedgrunnen til at de er arbeidsledige en konsekvens av mangel på jobber. I Afrika er ikke høyere utdanning korrelert med bedre jobbmuligheter. Dette skaper usikkerhet.

Vi skal nå forsøke å beregne hvordan mer fornybar energi i Afrika kan skape arbeidsplasser, men også redusere klimautslipp. Vi har her brukt tall fra Kenya og Nigeria i Power Jobs Census 2019.

Kombinerte utslipp
fra fossilt i Afrika
utgjorde kun

3.6 %

av globale utslipp (2017)

Afrika har

17 %

av verdens befolkning

I 2016 sto energi-
relaterte aktiviteter for

73 %

av globale
klimagassutslipp

Det er behov for

10-20
MILLIONER

nye arbeidsplasser
i Afrika hvert år

⁶ State of the Climate in Africa 2019 (library.wmo.int)

⁷ World Greenhouse Gas Emissions: 2016 (wri.org)

⁸ School-to-Work Transition Survey (ilo.org)

⁹ Benin, Kongo, Egypt, Liberia, Madagaskar, Malawi, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda og Zambia

Beregninger

Beregning av fornybar energi omsatt i nye arbeidsplasser

Med tall fra Power Jobs Census 2019, basert på tall fra Kenya og Nigeria, forsøkt å beregne hvor mange arbeidsplasser en fornybarinvestering på 10-20 milliarder i nye investeringer vil utgjøre.

Vi etablerer en sysselsettingsfaktor for C&I-prosjekter, tilsvarende solenergiprojektene som det norske fornybarselskapet Empower New Energy utvikler i afrikanske land. Vi tar forbehold om at det er vanskelig å forutse jobbskaping – da land, teknologi, lokale lønnskostnader er variabler som varierer mye.

Utregningen blir som følger:

Direkte sysselsetting for selskaper:

Kenya = 120,4 jobber per MW som er installert

Nigeria = 132,7 jobber per MW som er installert

Uformell sysselsetting:

Kenya = 13,2 jobber per MW som er installert

Nigeria = 19,5 jobber per MW som er installert

Median for direkte og uformell sysselsetting fra Kenya og Nigeria er 142,9 jobber per MW som er installert.

Da kan vi anta at 10-20 milliarder i nye investeringer vil føre til rundt 1455 MW til 2900 MW ytterligere installert kapasitet (rimelig sterk antakelse, basert på solcellepanel og ingen batterier).

Hvis vi antar en jevn fordeling mellom Vest- og Øst-Afrika vil vi ende opp med ytterligere 207 900 til 414 000 nye arbeidsplasser eller «beskyttet.» Fornybarselskapene ønsker å sikre bedre og mer stabil strømforsyning, økt effektivitet og produktivitet. «Beskyttede jobber» er jobber som kanskje ikke vil eksistere i fremtiden uten bedre og billigere strømtilgang.

Disse tallene inkluderer ikke indirekte jobber som leverandørproduksjon som paneler eller lignende.

Utregning CO₂-reduksjon

Med tall fra Power Jobs Census 2019, har vi forsøkt å beregne hvor CO₂-reduksjon en fornybarinvestering på 10-20 milliarder i nye investeringer vil utgjøre i Kenya og Ghana.

CO₂-unngåelsen varierer enormt etter land og spesielt om diesel-strømaggregater byttes ut. Selv da tilfører størrelsen og driften av diesel-strømaggregater ytterligere avvik.

Forutsetning for våre beregninger:

- *At 25 % av den nye fornybare energi kapasiteten erstatter den største størrelsen av diesel-strømaggregater (dette er konservativt, da små generatorer produserer mye mer CO₂ proporsjonalt).*
- *Vi antar videre at de resterende 75 % erstatter nett-energi (grid energy) likt i Kenya og Ghana. Ingen av landene er i høy eller lav ytterpunkt på CO₂ som unngås per produsert MWh.*

Med 1455 MW ytterligere installert kapasitet vil da gi :

- *Unngåelse av diesel-strømaggregater: 545 625 MWh * 0.8 tonn per MWh = 436 500 tonn CO₂ unngått per år*
- *Unngåelse av nett i Kenya: 818 437,5 MWh * 0.478 tonn per MWh = 391 213 tonn CO₂ unngått per år*
- *Unngåelse av nett i Ghana: 818 437,5 MWh * 0.509 tonn per MWh = 416 584 tonn CO₂ unngått per år*

Totalt er dette lik 1 244 297 tonn CO₂ unngått per år. Både sol og vindkraft har litt CO₂ utslipp, og utslippene ved å bygge den (levetidsanalyse/LCA). Det er ikke tatt med her fordi de er mye mindre enn de direkte utslippene fra generatorer etc.

Gitt kjøpsavtaler for norske fornybar-selskaper på 25 år, vil man i løpet av denne levetiden spare opptil 31 107 425 tonn CO₂.

Utregning: fra 500 million kroner i garanti til 10 – 20 milliarder i nye investeringer

Empower New Energy beregner forholdet garanti = nye investeringer på denne måten: Et forbehold tas om at dette eksempelet gjelder for små til medium fornybar-prosjekter som er krevende å få finansiert i afrikanske land, men som er langt raskere å få i gang enn tilsvarende større prosjekter.

Vi starter med utgangspunktet om at 500 millioner NOK i garantier = 15 milliarder NOK i nye investeringer / 60 million USD i garantier = 1,8 billion USD investert.

Hvis vi ser at av 30 USD investert per 1 USD i garantier (over en ti-års-periode som følger den opprinnelige garantien.)

Metodologi: Verdensbankens MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) tilbyr en rekke forsikringsprodukter, men de fleste går til større prosjekter. (A la eksemplene på deres nettside, slik som 522 million USD i garantier til PT Perusahaan Listrik Negara prosjektet i Indonesia, eller 130 million USD garantien til en vindpark i Senegal.)

MIGA hevder i sine rapporter at de kan oppnå 5 USD investert per 1 USD de garanterer.

- 1. MIGA dekker en hel rekke typer forsikringer: valuta, ekspropiasjon, krig, terrorisme, og kontraktsbrudd. Av disse vil kontraktsbrudd være den dyreste forsikringen med høyest risiko – og som vil ha størst påvirkning. Vi kan derfor øke 5x gjennomsnitts-gangen til rundt 7x når vi snakker utelukkende om betalingsgarantier eller kontraktsbrudd-forsikring. For å være konservative, kan vi likevel kalkulere med den samme 1:5 beregningen.*
- 2. De store fornybar-prosjektene MIGA forsikrer går sakte – det er ikke uvanlig at konstruksjon vil ta 10 år+ før prosjektet er realisert. (Lisensiering, regulatorisk, komplekse forundersøkelser, storskala-innkjøp, større byggeprosesser.) I motsetning vil små/mellomstore aktører satse på et små til medium-prosjekt som kan iverksettes langt raskere, med de riktige systemer på plass. (Det vil være snakk om måneder.) Dette vil skape raskere investeringer og påvirkning – men også salg av anlegget innen tre år med mål om å re-investere overskuddet.*
- 3. Selv om vi ikke kan si det for sikkert, vil det være mulig å tenke at den reinvesterte summen (fra første prosjekt) ikke vil kreve den samme garantien siden økt konkurranse i fornybar-markedet og stadig forbedret regulatoriske forhold – slik at multiplikator-effekten av den originale garantien vil bli stående.*

På denne måten, innen ti år (som et større og mer komplekst prosjekt vil bruke til de er kommersielle) under MIGA-garantien, vil en garanti til en liten-medium investor slik som Empower kunne generere:

Første år: 7 USD per opprinnelig 1 USD garantert (slik utregningen over baserer seg på, med MIGA gjennomsnittstall.)

År tre: 14 USD per opprinnelig 1 USD garantert (opprinnelig 7 USD + reinvestert 7 USD etter salg)

År seks: 21 USD per opprinnelig 1 USD garantert (opprinnelig 7 USD + reinvestert 7 USD etter salg + reinvestert 7 USD etter salg igjen)

År ni: 28 USD per opprinnelig 1 USD garantert (samme logikk som over)

På denne måten, i ti-års vinduet vi antar MIGA måler sin påvirkning på enkeltprosjekter, vil et fokus på garantier for små/mellomstore prosjekter kunne levere rundt 1:30 ratio (garanti: investering) som er i tråd med tallene vi forsøker å rettferdiggjøre. Med denne bakgrunnen kan vi si at 500 millioner NOK i garantier vil kunne garantere mellom 10 – 20 milliarder NOK i nye fornybar-prosjekt-investeringer over en ti-års-periode, der små og mellomstore prosjekter er prioritert.

Partnerskapet

Hvordan kan norske myndigheter best bidra til å skalere norske fornybar-investeringer i Afrika? I motsetning til i resten av verden, blir finansiering av fornybar energi i Afrika dyrere. Det er altså ikke mangel på kapital som er problemet, men "bankable projects" - prosjekter som kan forsvares økonomisk. Det er her norske myndigheters viktigste bidrag kan komme inn: katalyserende finansiering.

Vi foreslår at norske myndigheter setter av to milliarder til en forsterket fornybarsatsing i Norad, som fordeles slik:

- *500 millioner til nye garantier, som vi utløse 10 - 20 milliarder i nye investeringer.*
- *1250 millioner til fornybar-budsjettet, hvorav 250 millioner øremerkes den katalyserende bedriftsstøtten, og de øvrige 1000 millioner til gode bilaterale initiativer, samt de multilaterale verktøy som fungerer, slik som GetFit-programmet i Uganda.*
- *Vi foreslår at Norfund øremerkes en ny grønn risikolån/byggelånsfasilitet med ramme på inntil 250 millioner kroner. Dette vil gjøre det enklere for utbyggere å komme hurtig i gang, og sikre et bedre finansiert prosjekt.*

I de 12 punkter som følger her, presenterer vi tiltak/forslag som vil bidra til å skalere norsk fornybarnæring i Afrika – men også posisjonere norske myndigheter til å bli en fornybar-partner å regne med i Afrika fremover.

1. Garantiordningen

500 millioner kroner avsatt til garantier, kan bety 10 – 20 milliarder i nye investeringer. Det vil kunne føre til følgende:

- **Konservativt anslag:** 10 milliarder i nye investeringer på grunn av garantien. Vil kunne skape 207.900 nye arbeidsplasser, både formelt og uformelt. Redusere 1.244.297 tonn CO2 per år (eller 31.107.425 over de neste 25 årene.)
- **Optimistisk anslag:** 20 milliarder i nye investeringer, vil skape 414.000 nye arbeidsplasser, redusere 2.480.044 tonn CO2 hvert år (eller 62.001.100 tonn over de neste 25 år.)

Garantiordningen er et av de viktigste verktøyene for å skape katalytiske investeringer. For at en garantiordning skal virke addisjonelt, og dermed bidra til flere investeringer, må den akseptere en risiko som markedet ikke dekker per i dag. Når et fornybarnselskap gjør en avtale med et lands statlige strømkjøper (ofte kun omtalt som "utility"), vil denne som regel ha for lav kredittverdighet – og dette gjør at fornybarnselskapet ikke møter kravene for prosjektfinansiering. Garantiordningen vil da ha avgjørende effekt ved å dekke en andel av disse mulige tapene, og dermed redusere risiko og muliggjøre internasjonal finansiering.

Som styreleder og eier i et av selskapene, beskriver løsningen:

"Den største kostnaden for våre prosjekter er finanskostnader (renter og garantipremier), idet det er kapitalintensive leveranser med relativt lave driftskostnader, og positiv kontantstrøm kommer sent i prosjektets levetid. Vi har gode finansieringsordninger fra Norge med Eksportkreditt/GIEK som nå har blitt EksFin som typisk kan dekke inntil 70 prosent av CapEx. I de markeder vi operer er derimot garantipremier og marginpåslag fra långivere så høye at prosjektet har utfordringer med å dekke totale finanskostnader. Egenkapital-investorer har på sin side høye krav til egenkapitalavkastningen i prosjektene, noe som gjør det vanskelig for oss å tiltrekke nødvendig risikokapital. Garantiordningen som NORAD nå har etablert er en utmerket og særdeles treffsikker støtteordning. Ikke bare reduserer ordningen totale finanskostnader, men den forbedrer også kontantstrømmen idet støtten betales ut som en nåverdi ved oppstart av prosjektet. Denne ordningen vil gjøre oss i stand til å realisere enda flere av våre prosjekter som oppfyller mange av FN's bærekraftsmål."

2. Et reformert og energisk Norad som er klart for partnerskap med fornybarbedriftene

Med et forsterket budsjett i Norad, tror vi at en sterk energidivisjon, der også saksbehandlere fra næringslivsseksjonen flyttes inn vil hente ut synergier. Det blir enklere å se hvordan samarbeidet med privat sektor kan generere mer energi på kontinentet.

Vi tror et reorganisert Norad vil være tjent med å tenke litt annerledes rundt samarbeidet med bedriftene.

- Være mer langsiktige (tenke utover ett år av gangen) herunder vurdere rammeavtaler med bedrifter som leverer (det vil gjøre prosessene enklere). Per i dag må budsjettene brukes i løpet av ett år, og de kan tilby liten grad av forutsigbarhet og fleksibiliteten. Med en bedriftsstøtteordning som er "resirkulerende" – det vil si at Norad får refundert penger de har gitt i støtte til forundersøkelser, hvis prosjektet blir gjennomført (og dermed fullfinansieres), contra hvis prosjektet ikke blir noe av, og Norad-støtten er tapt. En slik «resirkulering» kan gjøre at Norad bygger opp en buffer eller et fond som kan gjøre det enklere å budsjettere over flere år.
- Ikke være for låst til samarbeidsland, tenke mer på hvor investeringene kan lykkes (flere av Norads samarbeidsland er ikke de enkleste å etablere virksomhet i.)
- Lage et enklere søknadsskjema som er mer tydelig på hvordan bedriften kan gjøre en forskjell. I dag preges søknadsskjemaet av at det er tiltenkt sivilt samfunn. Søknaden bør fokusere på prosjektet, utfordringen – og hvordan bedriften har tenkt å finansiere prosjektet?
- Hyppigere eller fortløpende utlysninger og tildelinger. ("Fem måneder fra søknad til tildeling er lang tid", som en bedriftseier forklarte oss. Når vi i tillegg vet at støtten beror på at det først gis grønt lys etter at tilsagn er gitt, blir det en uholdbar situasjon der hele prosjektorganisasjonen ligger i dvale til Norad har trukket sin konklusjon.)
- "Norad-støtten er god, dersom en lykkes i å få støtte", uttaler en bedriftsleder – og mener Norad må unngå å ekskludere selskaper som ikke har dokumentert historikk. En ordning som skal være aktuell og relevant i tidligfase prosjektutvikling bør også omfatte nye aktører. En annen sier dette om ordningen: "Støtten fra

Norad er også viktig, uten den hadde vi nok ikke hatt mulighet til å vurdere flere prosjekter samtidig.”

- Som nevnt under “utfordringer” foreslår vi at NHO, NABA, NORWEP og Innovasjon Norge tar initiativ til en årlig “møteplass” mellom fornybar-bedriftene og Norads energi- og næringslivsavdeling, der fokuset kan være oppdateringer fra bedriftene til Norad om ny teknologi og løsninger, diskusjoner rundt søknader og annet. Vi tror det er viktig å skape møteplasser der byråkratiet kan bli bedre kjent med bedriftene, de teknologier de bringer til torgs og eksportpotensialet de representerer.

3. Norges bilaterale energiprogrammer

I et møte NABA arrangerte mellom Etiopias energiminister Seleshi Bekele i 2017 og utvalgte fornybar-bedrifter utfordret ministeren bedriftene i slutten av møtet: “Nå har dere snakket om alle deres gode konsepter og løsninger. Men hva er det norske myndigheter skal bidra med i vår energisektor?” Ministeren fulgte opp med å fortelle at danskene nylig hadde vært på besøk og lovet hjelp til å identifisere blant annet gode vindkraft-sites og annen kapasitetsstøtte til ministeriet.

Norge har i mange år hatt gode bilaterale energisamarbeid, spesielt i Øst-Afrika. De bilaterale samarbeidene gir en unik tilgang til beslutningstakere, dypere innsikt om sektoren og anledning til å arrangere seminarer og konferanser der også norske bedrifter kan presentere seg selv og sine løsninger med relevante beslutningstakere i salen. Disse programmene er kostnadseffektive, med budsjetter på mellom 20 - 40 millioner i året, og skaper mye goodwill. Form og innhold i disse programmene varierer, i Mosambik var f.eks tidligere energiminister og Hydro-sjef Eivind Reiten engasjert som “mentor” og sparringspartner for Mosambik sin energiminister.

Målet med mange bilaterale programmer er å bidra til positive reformer i energisektorene, overføre kompetanse, bidra til å redusere flaskehalsen – kort og godt: skape et mer næringslivsvennlig investeringsklima for energi-investorer.

Danmark har tatt de bilaterale programmene enda lenger – og kan være til inspirasjon. De har etablert energisamarbeid i 14 land der de har signert “Klima og energiavtaler” – og hvor de har oppbemannet ambassadene med energiråder, og der de danske virksomhetene er med hele veien.

Om Norge kan gjøre mer av dette, vil slike bilaterale initiativ også bidra til myndighetenes oppfølging av Parisavtalens forpliktelser om å bidra med kompetanse og teknologi til klimatiltak i utviklingsland.

4. GetFit-programmet

Norge var med å sette i gang GetFit-programmet i Uganda (som senere også er etablert i Zambia). Dette programmet handler om at strøm-tariffen subsidieres (via donorer) slik at den ekstra tariffen donorene bidrar med gjør at fornybar-prosjektene blir finansielt gjennomførbare.

Vi foreslår at energi-bistanden inkluderer nye “GetFit” land som kan bidra positivt i transformasjonen til fornybar. Her har det vært et godt samarbeid med spesielt tyske myndigheter, som nå driver programmet i Uganda. NHO-medlem Multiconsult har også fungert som sekretariat for programmet.

5. Bidra med finanseksperter til NORWEP

NORWEP gjør en god jobb for norsk energisektor. Vi tror imidlertid finanskompetansen om fornybar kan styrkes – og vil kunne være et viktig bidrag for fornybarnæringen.

Spesielt vil en ekspert som kan guide fornybarbedriftene inn i EU-systemet (Green Deal, Archipelago og de mange mulighetene i EUs External Investment Plan), African Development Bank’s Sustainable Energy Fund for Africa (SEFA), European Bank of Reconstruction and Development etc. Ofte er det krevende for selskapene å sette seg inn i slike prosesser, men vi tror at en styrket finansfunksjon i NORWEP kunne være med på å bygge viktige broer for bedriftene i nettverket. Finanseksperter kunne også holdt flere seminarer i løpet av året som er åpne for alle fra næringen (et poeng kan være at bedriftene ikke skal trenge å være medlem i NORWEP for å få tilgang til denne spisskompetansen, men at den “hostes” av NORWEP.)

6. Byggelånsfinansiering i regi av Norfund

Byggelånsfinansiering i regi av Norfund kan realisere langt flere prosjekter – og sikre utbyggere rimeligere finansiering. De fleste selskapene vi snakker med fremhever utfordringene knyttet til å skaffe finansiering av nye prosjekter.

En løsning der Norfund kan sikre finansiering er gjennom et «byggelån» – en trekk-fasilitet som gjør at prosjektet kommer i gang uten den omfattende finansieringsjakten. Som en direktør i en mellomstor energiutbygger forteller: «Når vi først er i gang med prosjektet, kommer lånegiverne løpende.» Et slikt byggelån vil sørge for at prosjektet kommer raskere i gang, og at andre – og rimeligere finansieringsløsninger – kommer på plass når byggingen er i gang.

7. Utfordre de norske ambassadene i Afrika til å jobbe mer systematisk

Det gjøres en veldig god jobb på ambassadene, men noen ganger blir arbeidet for personavhengig. Vi vil utfordre ambassadene til å jobbe mer systematisk med å innhente kunnskap om de respektive lands energiplaner, og diskutere med "Team Norway" hvordan den norske kompetanse og næringen best kan kobles på.

Det er ikke ambassadenes jobb å "selge" norske løsninger, men formidle kunnskap om mulighetene og knytte relevante myndighetskontakter slik at bedriftene selv kan gjøre det. Hvordan kan vi sørge for at vi også har et "Fornybar energi for utvikling" element i alle land - som gir oss goodwill, ref. punktet om bilaterale programmer over?

Vi foreslår at det også utarbeides, f.eks i samarbeid mellom NABA, NORWEP og Innovasjon Norge, en prosjekt-pool, der nye prosjekter som blir sendt hjem, umiddelbart gjøres tilgjengelig for alle bedrifter som ønsker å ta del i en slik kunnskapsdeling.

Ambassadene bør være klar over hvilke hindringer som finnes i de respektive næringsklime og samle kontakter som kan være nyttige for norske bedrifter som må etablere seg på bakken - det fikk vi konkret tilbakemelding om i arbeidet med dette notatet. Som en salgsdirektør uttalte "når vi gjør en jobb som varer over et halvt år, må vi ofte etablere en lokal struktur - og da ville det være veldig nyttig å få hjelp av ambassaden til å forstå hva som kreves når vi skal etablere oss i landet, utfordringer vi bør tenke på, osv."

Vi foreslår at NABA/NHO-initiativet med å samle ambassadenes energiråder og bedriftene i en dedikert seanse fortsetter hvert kvartal. Dette er en god og tidseffektiv anledning til å dele ny markedskunnskap og stille spørsmål.

Ambassadene kan også utfordres til å utnytte mulighetene for nordisk samarbeid der disse har felles sektorprioriteringer. Slik kan man få til større satsinger og gjøre seg mer relevante både for næringslivsaktører og nasjonale myndigheter. Slike gode initiativ er bl.a forsøkt ved ambassadene i Marokko og Nigeria.

8. GIEK & Eksportkreditt - som nå er blitt Eksportfinansiering Norge (EksFin)

Flere av bedriftene vi har snakket med mener det nye EksFin trenger politiske føringer på at de skal satse mer

på fornybar i fremvoksende markeder. Som en spydspiss i Norges eksportsatsing, bør de bygge områdekunnskap, som enkelte hevder gikk tapt for 20-30 år siden.

Et mulig tiltak kan være å få representanter fra fornybarnæringen med erfaring fra utviklingsland inn i det nye styret til EksFin, samt diskutere med nærings- og handelsministeren om det bør komme politiske føringer på at fornybarandelen skal oppjusteres?

Det skal også legges til at Eksportkreditt før sammenslåingen har gjort mange positive grep for å fokusere på eksportgapet Norge befinner seg i - herunder sørget for flere gode studier der fornybarnæringen er inkludert, og nyttige seminarer og konferanser. Flere selskaper bemerker denne proaktiviteten, og forstår også at GIEK, som var den som tok all risiko frem til 1.juli 2021, var mer konservative.

9. U-landsordningen

En av garantiordningene som GIEK forvaltet før sammenslåingen var garantiordning for investeringer i og eksport til utviklingsland (U-landsordningen).

Fra 2017 til 2019 var utnyttelsesgraden til u-landsordningen på henholdsvis 34 prosent, 25 prosent og 53 prosent . Dette er en relativ lav utnyttelsesgrad. U-landsordningen forvaltes på vegne av Norad, og vi foreslår en gjennomgang for å se om rammen og ordningen er formålstjenlig slik den forvaltes i dag. For eksempel ved tallfestede mål, endring i regelverk og eller betingelser, sånn at man oppnår full utnyttelsesgrad av denne garantiordningen.

10. Innovasjon Norge og Eksportstrategirådet: gjøre fornybar energi i Afrika til et satsingsområde

Det nye Eksportstrategirådet bør vurdere å gjøre fornybar energi i Afrika til et prioritert satsingsområde for norske selskaper. Innovasjon Norge som nå har latt seg inspirere av Business Sweden og deres suksess med strategiske «high value projects» bør følge opp dette ved å gjøre fornybar energi i Afrika til et «høy-verdi prosjekt», med de ressurser som følger av en slik status. Fornybar energi er blant sektorene med det største eksportpotensial i Afrika, og da bør Innovasjon Norge som nylig la ned sitt Sør-Afrika-kontor og reduserte sitt Kenya-kontor, utfordres til å gjøre en mapping-øvelse av mulighetene, for så å velge noen satsingsområder.

¹⁰ Bold investment by Norfund supports expansion of Kenyan solar home system retailer (development-today.com)

¹¹ www.eksfin.no

Vi har fått tilbakemeldinger fra en bedrift som er skuffet over risikolånene som tilbys via Innovasjon Norge. Dette selskapet søkte om risikolån til et prosjekt i Vest-Afrika, men møtte ikke mye velvilje hos Innovasjon Norge. "Jeg søkte om risikolån, men Innovasjon Norge ville ha samme type garantier som bankene, men med høyere rente." Kan Innovasjon Norge utfordres til å prioritere fornybar-sektoren med sine risikolån, når investeringen skjer i det som tilsynelatende er mer risikable markeder?

Innovasjon Norge har fått halvert budsjettet sitt til Enterprise Development for Jobs, som finansieres av Norad. De hadde en ramme på seks millioner kroner, men nå er denne blitt 3 millioner. Før tilsvarte dette 1 årsverk hjemme, og 1 årsverk i Kenya, under programmet.

Tidligere brukte bedrifter denne ordningen til å søke om markedsanalyser. Budsjettet bør komme tilbake til seks millioner, og summen det kan søkes om, bør også økes fra 30.000,- i dag, til i alle fall det fire-dobbelte, for at det skal gi mening.

11. Utfordre Finans Norge til å jobbe for en fornybar/bærekraft-børs

Hvordan kan Oslo Børs bli en enda mer attraktiv markeds plass for fornybar-aktører som ønsker å satse i fremvoksende markeder?

Det er mange investorer i Skandinavia som er interessert i den grønne bølgen – og ved å få flere av selskapene som fokuserer på fremvoksende markeder på børs, kan det skapes et selvforsterkende miljø, likt det som har skapt «olje-børsen» i Oslo. Det jobbes allerede med planer om en impact-børs – og dette vil gjøre det enklere for selskaper som tør satse utenlands å sikre kommersiell finansiering.

12. Et Business Norway / Team Norway som skaper vinn-vinn

Et enda mer koordinert virkemiddelapparat der både næringsfremme og næringsutvikling sees i sammenheng – og der fornybarsektoren gis strategisk prioritet fra Utenriksdepartementet, Næringsdepartementet (herunder det nye Eksportstrategirådet som skal stake ut eksportkursen) – enda mer systematisk "speider-funksjon" fra ambassadene, prosjekter som formidles til bedriftene via bl.a NORWEP, NABA og Innovasjon Norge, et fremoverlent Eksportfinansiering Norge som satser enda mer fornybart – men også et Norad som bidrar med risikoreduksjon; denne miksen kan bidra til å løfte, styrke og skalere fornybarnæring – og samtidig bidra til et enda mer energisk Afrika.

Referanser

[Multiconsult - Roadmap to the New Deal on Energy for Africa: An analysis of optimal expansion and investment requirements \(2018\)](#)

[Zero – ny norsk satsing for klima og fornybar energi i utviklingsland og fremvoksende økonomier](#)

[International Energy Agency \(IEA\)](#)

[IRENA - The Renewable Energy Transition in Africa \(March 2021\)](#)

[Norads strategi mot 2030](#)

[Powering Job Census \(2019\)](#)

NABA - Norwegian-African Business Association
Middelthuns gate 27, Majorstuen, Oslo

hello@norwegianafrican.no
www.norwegianafrican.no

naba | Norwegian-African
Business Association