



**MECHANIZMY ZAANGAŻOWANIA SEKTORA
PRYWATNEGO W ŚWIADCZENIE POMOCY
ROZWOJOWEJ.
WSKAZÓWKI DLA POLSKI**

Opracowanie przygotowane przez
Global Development Research Group
na zlecenie Departamentu Strategii i Planowania
Ministerstwa Spraw Zagranicznych

Spis treści:

| | |
|--|----|
| Wstęp | 3 |
| I Uwarunkowania współpracy rządowych dawców pomocy z sektorem prywatnym | 4 |
| II Mechanizmy i instrumenty współpracy pomiędzy instytucjami centralnymi a biznesem w sektorze pomocowym w wiodących krajach-donatorach | 9 |
| Austria | 10 |
| Dania | 12 |
| Francja | 14 |
| Niemcy | 14 |
| Szwecja | 18 |
| III Obszary współpracy rozwojowej rozwijane z udziałem sektora prywatnego | 18 |
| IV Współpraca z sektorem finansowym – kredyty i gwarancje | 21 |
| Austria | 21 |
| Dania | 22 |
| Niemcy | 23 |
| V Zagrożenia i korzyści dla stron współpracy rozwojowej w kontekście ustaleń międzynarodowych | 25 |
| VI Ocena możliwości zastosowania instrumentów i mechanizmów współpracy z sektorem prywatnym w kontekście polskiego systemu współpracy rozwojowej | 27 |
| Bibliografia | 31 |

Autorzy opracowania:

Paweł Bagiński - doktor nauk ekonomicznych, politolog, ekspert z zakresu współpracy i pomocy rozwojowej.

e-mail: pbaginski@gdr.org.pl

Katarzyna Czaplicka - doktor nauk ekonomicznych, specjalistka z zakresu ekonomii rozwoju i współpracy rozwojowej, prezes GDRG.

e-mail: kczaplicka@gdr.org.pl

Joanna Klepacka - magister stosunków międzynarodowych, autorka pracy magisterskiej o niemieckim systemie współpracy rozwojowej.

e-mail: jklepacka@gdr.org.pl

Wstęp

W ciągu ostatnich dwóch dekad poglądy na rolę biznesu w rozwoju uległy zasadniczej ewolucji. Stało się tak m.in. w efekcie sformułowania przez C. K. Prahalada koncepcji tzw. dołu piramidy (*bottom of pyramid* – BOP) oraz pojawienia się i coraz powszechniejszego wdrażania koncepcji „odpowiedzialnego biznesu” (*corporate social responsibility* – CSR)¹. Kolejnym czynnikiem była rosnąca rola firm, zwłaszcza korporacji transnarodowych, w międzynarodowych stosunkach gospodarczych oraz coraz większy ich wpływ na rozwój w skali lokalnej i globalnej. Firmy nie widzą już sprzeczności pomiędzy nakierowaną na zysk działalnością podstawową a działalnością prorozwojową czy filantropijną. W wielu krajach rozwijających się sektor prywatny finansuje przedsięwzięcia z zakresu ochrony zdrowia, edukacji czy ochrony środowiska, wchodząc przy tym w różnego rodzaju interakcje z instytucjami rządowymi (np. za pośrednictwem partnerstwa publiczno-prywatnego – PPP) czy też z tradycyjnie zaangażowanymi w działalność pomocową organizacjami pozarządowymi. Coraz powszechniejsze stawało się przekonanie, że powodzenie celów w zakresie rozwoju globalnego (Millenijnych Celów Rozwoju – MDGs) nie będzie możliwe bez większego zaangażowania sektora prywatnego, tym bardziej, że sektor prywatny, dostarczając technologię i fundusze oraz zapewniając skuteczne mechanizmy dostaw w skali globalnej, uzupełnia działalność agencji pomocowych².

Aby działalność firm na rzecz rozwoju globalnego była dla nich opłacalna, przedsiębiorstwa nawiązują długookresową współpracę z ministerstwami koordynującymi rozwój i pomoc międzynarodową oraz z organizacjami między- i pozarządowymi. Często dostarczenie funduszy (wkładu finansowego) przez te instytucje jest warunkiem kontynuacji lub rozszerzenia projektu firmy³. Dlatego najwięksi i najhojniejsi światowi donatorzy (tacy jak Austria, Dania, Francja, Niemcy, Szwecja) tworzą ramy instytucjonalne i mechanizmy finansowe angażujące sektor prywatny w realizację krajowych programów pomocy rozwojowej.

W niniejszym opracowaniu przyjęto definicję pomocy rozwojowej zgodną z nomenklaturą DAC OECD, według której Oficjalna Pomoc Rozwojowa (ODA) to przepływy zawierające w sobie co najmniej 25% darowizny i kierowane do określonej grupy krajów i instytucji wielostronnych, których źródłem są oficjalne instytucje państw-darczyńców. Podstawowym celem ich działania jest wspieranie rozwoju gospodarczego i dobrobytu krajów rozwijających się⁴.

Jako kraje rozwijające się określane są państwa uprawnione do otrzymywania ODA, znajdujące się na liście państw-biorców, publikowanej przez DAC OECD (w tym kraje przechodzące transformację społeczno-gospodarczą). Jako synonim krajów uprawnionych do otrzymywania pomocy rozwojowej używane jest również określenie państwa (kraje) partnerskie.

1 Zgodnie z definicją Światowej Rady Biznesu na rzecz Zrównoważonego Rozwoju (WBCSD), CSR to trwałe zobowiązanie biznesu do etycznego postępowania i przyczyniania się do rozwoju gospodarczego poprzez poprawę jakości życia pracowników i ich rodzin jak również lokalnej społeczności i społeczeństwa jako całości. <http://www.wbcd.org>.

2 Zob. szerzej: P. Bagiński, Odpowiedzialny biznes i globalny rozwój: wyzwanie czy szansa dla polskiego sektora prywatnego? GDRG Policy Paper nr 4/2010.

3 Ibidem.

4 Por. P. Bagiński, K. Czaplicka, J. Szczyciński, Międzynarodowa współpraca an rzecz rozwoju, PWE 2009, s. 13.

I Uwarunkowania współpracy rządowych dawców pomocy z sektorem prywatnym

Relacje donatorów (pomocowych agencji rządowych) z sektorem prywatnym przyjmują dwie podstawowe formy. Po pierwsze, z funduszy przeznaczanych na Oficjalną Pomoc Rozwojową (ODA) finansowany jest rozwój sektora prywatnego w krajach rozwijających się, w tym przede wszystkim lokalne firmy, inicjatywy korporacyjne lub działania na rzecz lepszego klimatu inwestycyjnego. Po drugie – jak wspomniano we wstępie – sektor prywatny z krajów rozwiniętych lub korporacje transnarodowe angażują się w szeroko rozumiane działania mające na celu realizację MDGs w krajach rozwijających się (w tym także np. w rozwój prywatnej przedsiębiorczości), korzystając ze środków publicznych przeznaczonych na ten cel (ODA). Poniższa analiza obejmuje swoim zakresem przede wszystkim drugi ze wskazanych typów działań.

Sektor prywatny jest kluczowym źródłem środków potrzebnych dla zapewnienia zrównoważonego rozwoju państw - biorców pomocy rozwojowej. Według statystyk OECD, w 2008 r. wielkość przepływów prywatnych do krajów rozwijających się była równa przepływom o charakterze pomocowym i oscylowała wokół 121 mld USD. Dla porównania, pomoc przekazana przez organizacje pozarządowe to tylko niewiele ponad 24 mld USD⁵.

Tabela 1. Finansowanie rozwoju w roku 2008: ODA i przepływy prywatne

| Wyszczególnienie | | Wartość w mld USD |
|---------------------------|--------------------------------------|-------------------|
| Globalna ODA | | 121,483 |
| Przepływy prywatne | | 121,224 |
| w tym: | - inwestycje bezpośrednie | 178,140 |
| | - inwestycje portfelowe dwustronne | -53,504 |
| | - inwestycje portfelowe wielostronne | -9,983 |
| | - kredyty eksportowe | 6,572 |
| Austria | ODA | 1,714 |
| | Przepływy prywatne | 9,348 |
| Dania | ODA | 2,803 |
| | Przepływy prywatne | 2,303 |
| Francja | ODA | 10,908 |
| | Przepływy prywatne | 29,962 |
| Niemcy | ODA | 13,981 |
| | Przepływy prywatne | 18,251 |

Źródło: Development Co-operation Report 2010, OECD, Paris 2010.

Rząd niemiecki w oficjalnych publikacjach i wystąpieniach podkreśla korzyści płynące z wielosektorowej współpracy na rzecz rozwoju. Zaangażowanie gospodarki pozwala znacząco zwiększyć transfer

⁵ Business and philanthropy: The blurring of boundaries. Business & Development Discussion Papers No. 09, World Bank Institute, Washington DC, Fall 2008.

środków finansowych do krajów rozwijających się. Działalność prywatnych przedsiębiorców oddziałuje na wiele sfer życia społecznego, które państwo jest w stanie regulować jedynie w niewielkim stopniu. Sami przedsiębiorcy natomiast zyskują nowe rynki zbytu, a współpracując z instytucjami publicznymi mają szansę uzyskania fachowej wiedzy i doradztwa na temat kraju inwestycji oraz zwrotu części kosztów. Naczelną zasadą współpracy niemieckich instytucji publicznych z biznesem w dziedzinie rozwoju jest równość obu partnerów, która wyraża się w równym podziale kosztów i wysiłku organizacyjnego. Jednak, jak pokazują statystki, wkład sektora prywatnego znacznie przekracza środki przekazywane z budżetu federalnego (por. tabela 1).

Mimo dużego znaczenia przepływów prywatnych dla rozwoju globalnego, dla większości europejskich donatorów sektor prywatny nie jest pierwszoplanowym partnerem do współpracy. Rola biznesu we współpracy rozwojowej jest mniejsza niż np. organizacji pozarządowych, zwłaszcza w obszarze dialogu nt. priorytetów rozwojowych kraju. Wynika to częściowo ze specyfiki obu typów podmiotów: o ile dla rozwojowych organizacji pozarządowych (NGDOs) korzystanie z funduszy publicznych jest często podstawowym źródłem finansowania działalności, o tyle dla firm prywatnych działania na rzecz rozwoju globalnego i pomocy rozwojowej są zazwyczaj marginalnym obszarem zainteresowania i działalności, a pieniądze publiczne przeznaczane na pomoc tylko jednym ze źródeł finansowania działalności biznesu. Znaczenie współpracy rozwojowej dla firmy wzrasta w momencie, gdy podejmuje ona działania w obszarze odpowiedzialnego biznesu (CSR), choć należy pamiętać, że dla większości przedsiębiorstw nie jest to zagadnienie o znaczeniu strategicznym. Naturalnym partnerem do współpracy dla agencji pomocowych krajów rozwiniętych są te firmy prywatne, które już wdrażają zasady CSR, zwłaszcza w odniesieniu do krajów rozwijających się. Z tymi firmami pole do współpracy jest największe, największy jest też zakres zrozumienia i wspólnych interesów.

O ile znaczenie firm jako źródła finansowania rozwoju globalnego jest duże i – w globalnej gospodarce – nie powinno maleć, o tyle stopniowemu ograniczeniu ulegają możliwości korzystania przez firmy z krajów-donatorów z funduszy publicznych przekazywanych na ODA. Wynika to ze specyfiki współczesnej współpracy rozwojowej, którą można scharakteryzować w sposób następujący:

- ➔ Mimo iż pomoc projektowa wciąż dominuje we współpracy rozwojowej, istotną rolę odgrywają w niej relacje pomiędzy rządami oraz pomoc o charakterze budżetowym (ogólna lub sektorowa), która tym samym pozostawia krajowy biznes poza obszarem bezpośredniej współpracy;
- ➔ W związku z wdrażaniem zasad skuteczności pomocy, coraz mniej zamówień publicznych zarządzanych jest przez administrację agencji pomocowej donatora. Organizacja przetargów wchodzi najczęściej w zakres kompetencji administracji kraju partnerskiego, innego donatora lub instytucji międzynarodowych.

Jeśli zatem donatorzy zgodzą się, aby pomoc była zarządzana przez instytucje kraju partnerskiego, to niezależnie od przyjętej przezeń procedury (przetargi otwarte międzynarodowo – ICB, czy też ograniczone do podmiotów krajowych – NCB), zwiększa się prawdopodobieństwo wygrania ich przez firmy lokalne lub regionalne, a nie przez podmioty pochodzące z kraju donatora⁶. Ograniczeniu podlega zarazem rola donatora (a zwłaszcza centrali) w kontraktowaniu podmiotów celem realizacji przedsięwzięć pomocowych. Tym samym, ze względu na większą konkurencję ze strony oferentów, firmy z kraju donatora mają mniejsze szanse na zdobycie kontraktów.

⁶ Untying aid: Is it working? Evaluation of the Paris Declaration, Danish Institute for International Studies 2009.

Innym ważnym czynnikiem jest tendencja do niewiązania pomocy rozwojowej, a więc do wprowadzania takich zasad w kontraktach, aby zakupy dóbr rzeczowych i usług mogły być dokonywane praktycznie we wszystkich krajach świata.

Ramka 1. Pomoc wiązana i niewiązana

Pomoc wiązana to oficjalne darowizny lub pożyczki, które zobowiązują do wiązania się z zakupem dóbr rzeczowych i usług ograniczonym do państwa-dawcy lub grupy państw.

Pomoc niewiązana charakteryzuje się tym, że zakupy dóbr rzeczowych i usług mogą być dokonywane praktycznie we wszystkich krajach świata.

Pomoc może mieć też charakter częściowo wiązany, co oznacza, że lista krajów, w których mogą być dokonywane zakupy jest ograniczona. Z definicji, wiązanie pomocy nie może dotyczyć oddłużania ani ogólnego wsparcia budżetowego.

Udział Oficjalnej Pomocy Rozwojowej notyfikowanej w OECD jako pomoc niewiązana w całości ODA wzrósł z około 40% w połowie lat 80. XX w. do ponad 76% w 2007 r. (86% w przypadku pomocy dla krajów najmniej rozwiniętych – LDCs, 72,6% – dla pozostałych). Jest to w dużym stopniu rezultat konsensusu osiągniętego w 2001 r. na forum OECD odnośnie niewiązania pomocy dla krajów najmniej rozwiniętych (por. ramka 2).

Ramka 2. Rekomendacja Komitetu Pomocy Rozwojowej (DAC) dotycząca niewiązania pomocy dla krajów najmniej rozwiniętych (LDCs)

Rekomendacja została przyjęta w 2001 r., zaś weszła w życie w 2002 r. Dotyczy przedsięwzięć pomocowych (z wyjątkiem pomocy żywnościowej i współpracy technicznej), których wartość przekracza 700 tys. SDR. Próg ten obniżony jest do 130 tys. SDR w odniesieniu do przedsięwzięć z zakresu pomocy technicznej związanych z dostarczaniem wyposażenia. Rekomendacja DAC zobowiązuje członków Komitetu do:

- notyfikacji ex-ante, na co najmniej 30 dni przed uruchomieniem przetargu, precyzującej m.in. okres składania ofert, reguły przetargu, dane instytucji organizującej przetarg, itp.,
- notyfikacji ex-post, rokrocznie, dotyczącej szczegółowych warunków realizacji przetargu.

W 2006 oraz w 2008 r. rekomendacja została zmodyfikowana, a terytorialny zakres jej obowiązywania rozszerzony o kraje spoza grupy LDCs, które uczestniczą w inicjatywie oddłużeniowej HIPC.

Źródło: OECD

Z krajów analizowanych na potrzeby niniejszego opracowania najwyższym wskaźnikiem niewiązania pomocy cechuje się (dane za 2007 r.): Francja (89,8% pomocy dla wszystkich krajów rozwijających się), następnie Dania (87,6%) i Szwecja (86,3 %), nieco mniejszym zaś Austria (76,1%) oraz Niemcy (73,2%).

Tabela 2. Geograficzna dystrybucja kontraktów przyznanych przez wybrane kraje członkowskie DAC w roku 2007 (kontrakty o wartości przekraczającej 700 tys. SDR); a - liczba kontraktów; b - wartość w mln USD

| Donator | Przyznane kontrakty ogólnie | | Podmiotom z kraju-donatora | | Podmiotom z innych krajów OECD | | Podmiotom z krajów rozwijających się (bez LDCs) | | Podmiotom z LDCs | |
|------------------|-----------------------------|---------------|----------------------------|-------------------------|--------------------------------|--------------|---|--------------|------------------|--------------|
| | a | b | a | b | a | b | a | b | a | b |
| Dania* | 6 | 6,5 | 5 (83%) | 6,5 (100%) | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Francja | 66 | 350,3 | 16 (24%) | 57,4 (16%) | 7 | 119,7 | 32 | 134,3 | 11 | 38,9 |
| Niemcy | 52 | 171,8 | 29 (55%) | 75,9 (44%) | 3 | 6,7 | 4 | 6,4 | 16 | 82,9 |
| Kraje DAC | 327 | 2901,3 | 201 (61%) | 1739,4 (60%) | 24 | 161,2 | 65 | 814,3 | 37 | 186,4 |

* W przypadku dwóch innych projektów nie określono ich wartości.

Źródło: Clay, Edward J., Matthew Geddes and Luisa Natali: Untying Aid: Is it working? An Evaluation of the Implementation of the Paris Declaration and of the 2001 DAC Recommendation of Untying ODA to the LDCs, Copenhagen, December 2009.

Warto też zwrócić uwagę, że nie ma istotnej różnicy między praktykami wiązania lub niewiązania dwóch podstawowych rodzajów pomocy, a więc pożyczek i grantów. Jeśli chodzi o pomoc dla LDCs to 85,7% grantów ma charakter niewiązany, w przypadku pożyczek ten współczynnik jest jeszcze wyższy i wynosił w 2007 r. 96,9%. Wynika to z bardzo szybkiego procesu „odwiązywania” pożyczek, które jeszcze w latach 90. XX w. stanowiły element promocji eksportu. Z oczywistych względów największym wskaźnikiem niewiązania cechuje się redukcja zadłużenia (100%) i ogólne wsparcie budżetowe (99,3%)⁷.

Jednocześnie należy zwrócić uwagę na proceder tzw. nieformalnego wiązania, polegający m.in. na umiejętnym wyborze przez donatora specyficznych sektorów (lub podsektorów) wsparcia lub na specyficznym wkomponowaniu w kontrakt pomocy technicznej, tak aby zamówienia „wróciły” do kraju pochodzenia funduszy. To właśnie nieformalne wiązanie ma wpływ na to, że w 2007 r. 60% (jeśli liczyć według wartości) lub 61% (według liczby) dużych kontraktów (powyżej 700 tys. SDR) zostało przyznanych przez czołowych donatorów podmiotom krajowym, aczkolwiek mamy tu do czynienia z dużymi różnicami pomiędzy poszczególnymi dawcami (por. tabela 2). Dominująca wciąż pomoc projektowa, choć formalnie w dużym stopniu niewiązana, zawiera często elementy wiązane, zwłaszcza kiedy dotyczy przekazywania pomocy technicznej⁸.

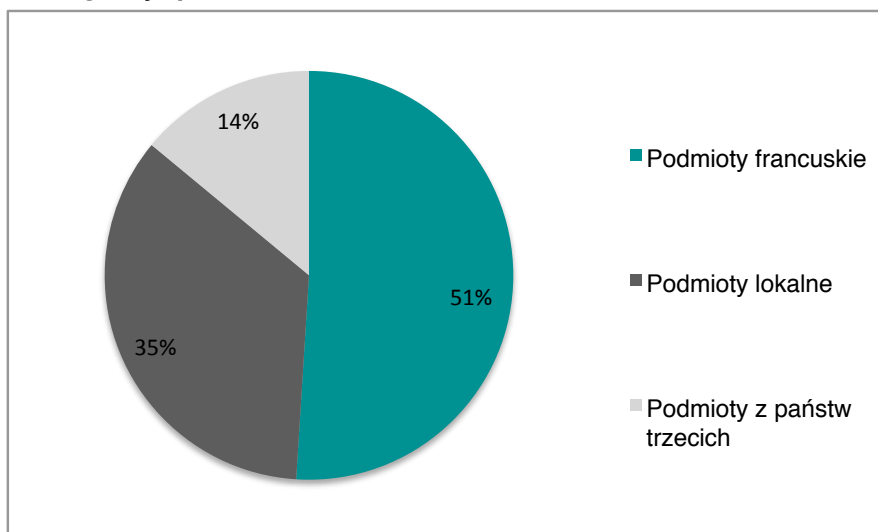
Za przykład może służyć Francuska Agencja Rozwoju (AFD), która od 2002 r. nie wiąże pomocy rozwojowej. Jednocześnie jednak, większość kontraktów została w 2008 r. przyznana podmiotom

7 Ibidem.

8 Ibidem.

francuskim (51%), znacznie mniej podmiotom lokalnym (35%), zaś najmniej przedstawicielom innych państw, z czego około 1/3 przypada na podmioty europejskie. (zob. wykres 1)⁹.

Wykres 1. Francja. Podmioty wyłonione w konkursach w roku 2008 według kraju pochodzenia



Źródło: AFD, Marchés attribués en 2008 sur financement de l'AFD dans les états étrangers, 2009.

Powyżej zasygnalizowane względy sprawiają, że w obszarze szeroko rozumianej polityki rozwojowej francuski sektor prywatny jest raczej „cichym partnerem”. Nie jest szczególnie widoczny w ogólnych strategiach pomocy rozwojowej, nie ma też wielu dokumentów innego typu poświęconych współpracy administracji rządowej z biznesem. Wprawdzie przedstawiciele sektora biznesu zasiadają w ciałach konsultacyjnych dotyczących rozwoju globalnego (np. w *Haut Conseil de la coopération internationale – HCCI*), ale w porównaniu z nim, sektor organizacji pozarządowych jest zdecydowanie bardziej widoczny i aktywny.

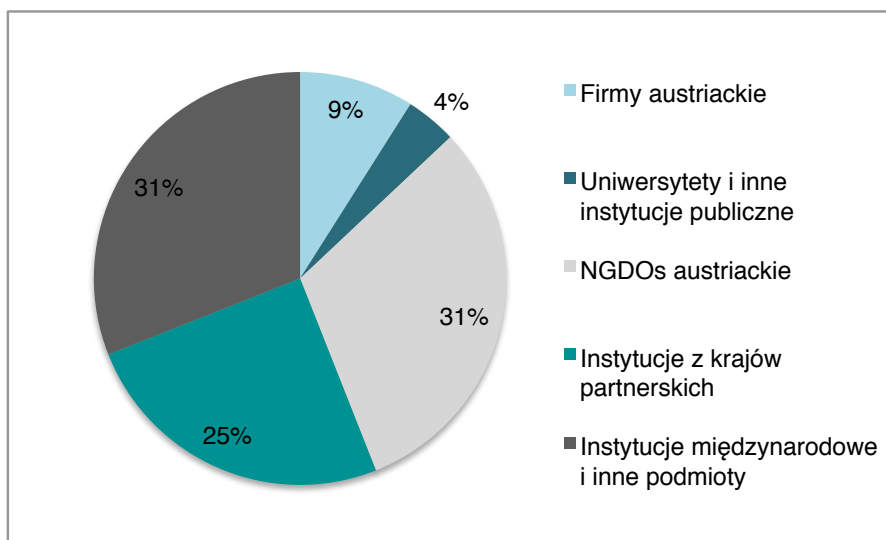
Możliwości, jakie otwierają się dla biznesu w związku z realizacją przez państwa rozwinięte krajowych programów pomocowych, zależą więc od wielu czynników będących pochodnymi organizacji systemu pomocowego. Przykładowo Francja stosunkowo niewielką część swojej ODA przekazuje w postaci ogólnego wsparcia budżetowego (3,8% pomocy programowanej w 2006 r.), preferując pomoc projektową. We wdrażaniu francuskiej ODA niewielkie znaczenie mają też potencjalni konkurenci firm – organizacje pozarządowe (1%, przy średniej dla DAC OECD 6%). Teoretycznie czynniki te powinny sprzyjać francuskiemu sektorowi prywatnemu. Czynnikiem niesprzyjającym jest jednak fakt, iż Francja w dużym stopniu wykorzystuje lokalne systemy zamówień publicznych (CPS) przy przekazywaniu pomocy rozwojowej, co oznacza formalny brak preferencji dla rodzimych firm.

Podobnie sytuacja ma miejsce w Niemczech – powszechne jest stosowanie CPS, zaś wsparcie budżetowe nie stanowi istotnego narzędzia systemu pomocowego. W 2008 r. wyniosło ono jedynie 2,5% pomocy dwustronnej, a uprawnione do korzystania z niego są jedynie wybrane kraje partnerskie. Wynika to częściowo z silnego lobby agencji wdrożeniowych; niechętny temu rozwiązaniu jest również Niemiecki Trybunał Obrachunkowy. Natomiast stosunkowo duża część pomocy jest przekazywana przez aktorów pozapaństwowych – w 2008 r. około 8,3%.

⁹ Marchés attribués en 2008 sur financement de l'AFD dans les états étrangers, AFD, 2009.

W systemie austriackim wsparcie dla rozwoju sektora prywatnego w krajach-biorcach pomocy jest rozumiane zarówno jako zadanie przekrojowe, które należy realizować we wszystkich podejmowanych działaniach, jak również jako samodzielny obszar. Ogólne zasady dotyczące współpracy z biznesem skupiają się na promocji działań zwiększających dochody najuboższych, wdrażaniu zasad wolności rynkowej i wolnej konkurencji przy jednoczesnym przestrzeganiu reguł bardziej sprawiedliwego podziału dochodów, walce z korupcją, integracji z gospodarką światową i przestrzeganiu zasady własności (ownership). Austriackiej pomocy rozwojowej towarzyszy przekonanie, że współpraca z sektorem prywatnym jest szansą na lepsze wykorzystanie zasobów będących w dyspozycji wszystkich stron współpracy.

Wykres 2: Austria: Podmioty wyłonione w konkursach ADA według podmiotów wdrażających w latach 2006-2008



Źródło: Opracowanie własne na post. ADA, Geschäftsbericht 2008.

II Mechanizmy i instrumenty współpracy pomiędzy instytucjami centralnymi a biznesem w sektorze pomocowym w wiodących krajach-donatorach

Zważywszy na zasygnalizowane powyżej uwarunkowania, współpraca na linii rząd kraju donatora – firma prywatna opiera się przede wszystkim na zasadach kontraktowych. Rządy zainteresowane są udziałem biznesu w realizacji przedsięwzięć rozwojowych o kluczowym znaczeniu dla MDGs (zwłaszcza dużych i skomplikowanych, np. infrastrukturalnych), biznes z kolei jest w stanie podjąć się tego zadania albo działając z pobudek ekonomicznych ze środków własnych (gdy przedsięwzięcie jest zyskowne), albo korzystając z możliwości oferowanych przez rządowe agencje pomocowe.

Kluczowe znacznie dla współpracy na linii agencje pomocowe – donatorzy mają zatem procedury zamówień publicznych i programy współpracy z biznesem. Główni europejscy donatorzy wykształcili w ciągu ostatnich kilku dekad mechanizmy współpracy z biznesem przy realizacji programów i projektów rozwojowych. Są to:

- ➔ Austria: Wirtschaft und Entwicklung – Leitlinien der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit, a zwłaszcza program partnerstwa z biznesem – Wirtschaftspatnerschaften;
- ➔ Dania: Business to Business – B2B, B2B Environment, Innovative Partnership for Development (IPD), Emerging Leaders Scholarship Programme (ELSP);

- ➔ Francja: procedury przetargowe AFD i działalność PROPARCO;
- ➔ Niemcy: liczne programy w ramach dwustronnej współpracy finansowej i technicznej, wyszczególniony fundusz dla wsparcia inicjatyw typu PPP;
- ➔ Szwecja: Business for Development.

Austria

Podmioty biznesowe zostały włączone do austriackiego systemu współpracy rozwojowej wraz z utworzeniem w 2003 r. Austrian Development Agency (ADA). Aktualnie wytyczne dla działań na tym polu stanowi dokument „Wirtschaft und Entwicklung – Leitlinien der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit“, przygotowany przez austriackie Ministerstwo Spraw Zagranicznych (BMeiA) we współpracy z ADA w kwietniu 2010. Wyróżniono w nim trzy płaszczyzny działania:

- ➔ Poprawa uwarunkowań dla zaangażowania sektora prywatnego w krajach partnerskich, obejmującą kształtowanie otoczenia gospodarczego, społecznego i instytucjonalnego dla biznesu, zapewnienie poszanowania zasad państwa prawa, wzmacnianie zasad wolnej konkurencji oraz rozwój infrastruktury;
- ➔ Bezpośrednie wsparcie dla sektora prywatnego w krajach partnerskich, obejmujące poprawę pozycji rynkowej przedsiębiorców poprzez instrumenty pomocowe, w tym działalność Business Development Services (BDS);
- ➔ Wzmocnienie zaangażowania przedsiębiorców austriackich i europejskich w krajach rozwijających się, którego nie należy utożsamiać z promocją własnego eksportu i zagraniczną polityką handlową. Działanie takie jest możliwe jedynie w warunkach skutecznej kooperacji wszystkich instytucji, na wszystkich etapach realizacji projektu, poprzez wdrażanie strategii „match-making”. Obejmuje ona trzy instrumenty:
 - Program partnerstwa z biznesem (Wirtschaftspartnerschaften),
 - Silniejsze włączenie przedsiębiorców austriackich w projekty międzynarodowych donatorów, w szczególności w projekty i programy finansowe przez EU; wzmocnienie siły oddziaływania austriackich aktorów na arenie międzynarodowej,
 - Działania na rzecz wzmocnienia postawy CSR wśród przedsiębiorców, zgodnie z ustaleniami międzynarodowymi (ILO, OECD, Global Compact).

Zasady programu partnerstwa z biznesem regulowane są przez dokument „Wirtschaftspartnerschaften – Richtlinie“ przyjęty w kwietniu 2009 r. przez ADA, która koordynuje ten instrument. W ramach programu finansowane mogą być inicjatywy, które spełniają następujące kryteria:

- ➔ Przyczyniają się do rozwoju kraju partnerskiego;
- ➔ Mają pozytywny wpływ na działalność gospodarczą podmiotów;
- ➔ Nie ograniczają dostępu do pozytywnych efektów działań żadnej grupie;
- ➔ Są trwałe;
- ➔ Bez wsparcia pomocowego nie byłyby zrealizowane;
- ➔ Są ulokowane w krajach rozwijających się;
- ➔ Nie ograniczają konkurencji (nie tworzą monopolu, kartelu itp.);
- ➔ Z możliwości finansowania wyłączone są działania mające na celu produkcję broni i innych materiałów zbrojnych, produktów niebezpiecznych i szkodliwych dla środowiska.

W programie mogą uczestniczyć przedsiębiorcy austriaccy i europejscy (państwa EOG i Szwajcaria), którzy mogą potwierdzić swoją zdolność kredytową (wyłacalność) oraz przedstawią przemyślany biznesplan. Dopuszcza się również możliwość współpracy z ugrupowaniami przedsiębiorców, dalszymi podmiotami gospodarczymi oraz lokalnymi instytucjami publicznymi, o ile wśród partnerów znajdzie się przedsiębiorca spełniający powyższe kryterium.

Wśród warunków stawianych zainteresowanym podmiotom znajdują się:

- ➔ Zapewnienie wkładu własnego – w postaci kapitału, dóbr lub usług obejmującego min. 50% kosztów całego przedsięwzięcia;
- ➔ Długofalowe zaangażowanie – przedsiębiorca musi gwarantować kontynuację inicjatywy również po zakończeniu współpracy z ADA;
- ➔ Przedsiębiorca ponosi odpowiedzialność za realizację całości przedsięwzięcia (wspólnie z ewentualnymi dalszymi partnerami);
- ➔ Przedsięwzięcie musi być zgodne z międzynarodowymi zasadami postępowania (OECD, ILO, Global Compact).

Wybór ofert odbywa się w trybie ciągłym. Ze względu na różnorodność działań, nie ma jednego wzoru wniosku. Od przedsiębiorców oczekuje się zgłoszeń z własnej inicjatywy. W wybranych sektorach, gdzie ADA dostrzega szczególnie sprzyjające warunki do współpracy z biznesem, możliwe jest jednak ogłoszenie konkursu dla zainteresowanych podmiotów w formie Call for Proposals. Dopuszcza się wtedy również udział podmiotów z krajów rozwijających się.

Zasady finansowe wsparcia ze środków ADA:

- ➔ „Właściwe” partnerstwa – maksymalnie 50% całkowitych kosztów, ale nie więcej niż 200 tys. euro, minimalna wartość projektu wynosi 100 tys. euro, czas realizacji 3 lata;
- ➔ Przygotowanie studium wykonalności – maksymalnie 50% kosztów, nie więcej niż 20 tys. euro;
- ➔ Partnerstwa strategiczne (o charakterze ponadregionalnym, grupujące większą liczbę podmiotów) – maksymalnie 50%, ale nie więcej niż 500 tys. euro. Wsparcie udzielane jest po uzyskaniu zgody KE oraz wypełnieniu 4 z poniższych kryteriów:
 - Projekt obejmuje co najmniej 2 kraje rozwijające się lub w okresie transformacji;
 - Całkowita wartość projektu (suma środków prywatnych i publicznych) wynosi co najmniej 750 tys. euro;
 - Projekt ma szczególne znaczenie dla rozwoju lokalnych struktur;
 - Projekt ma szerokie oddziaływanie bądź przewiduje zwielokrotnienie efektów w czasie;
 - Zapewniony jest współudział lokalnych partnerów z sektora publicznego i społeczeństwa obywatelskiego;
 - Projekt posiada wysoki poziom innowacyjności;
 - Projekt posiada potencjał mnożnikowy zgodnie z modelem „Best-Practice”.

W celu wsparcia przedsiębiorców w zakresie korzystania z możliwości współpracy na rzecz rozwoju austriackie Ministerstwo Gospodarki, Rodziny i Młodzieży (BMWFJ) powołało do życia Informationsbüro (IBWE), prowadzone przez Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Projekten¹⁰. Zadaniem biura jest ułatwianie komunikacji na linii gospodarka – polityka – administracja oraz informowanie opinii publicznej

¹⁰ <http://www.ibwe.at>

o podejmowanych działaniach. IBWE prowadzi również działalność badawczą na rzecz austriackiego systemu pomocy rozwojowej.

Dania¹¹

Celem wszystkich działań podejmowanych w ramach Duńskiego Programu Pomocy Rozwojowej (Danish International Development Assistance – Danida) jest zmniejszenie poziomu ubóstwa w krajach rozwijających się oraz promocja wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego poprzez współpracę ekonomiczną Danii z krajami-biorcami pomocy.

Program „Business to Business – B2B” ma na celu promocję długofalowego partnerstwa między sektorem prywatnym w Danii i w krajach partnerskich. Jak w przypadku innych programów tego typu, celem wiodącym jest wsparcie sektora prywatnego z krajów partnerskich w poszukiwaniach wspólnika biznesowego w kraju donatora, a także uzyskanie dostępu do jego technologii i know-how. Główną korzyścią dla firm duńskich jest dostęp do nowych rynków, zasobów i produktów.

Partnerstwo wspierane z funduszy duńskich musi cechować się długofalową perspektywą i być oparte na zasadach rynkowych, w których obie strony dzielą się ryzykiem. Musi także nawiązywać do celów rozwojowych programu pomocowego Danii i dotyczyć współpracy z krajem, który jest priorytetowym biorcą pomocy duńskiej. Natomiast nie ma znaczenia sektor, w którym obie strony partnerstwa działają.

Wsparcie udzielane jest w różnych fazach powstawania i realizacji partnerstwa, i może być rozciągnięte na kilka lat. Maksymalne dofinansowanie może wynieść 5 mln. DKK (w zależności od fazy projektu). Kierowane jest do przedsiębiorstw z dziesiętnastu wybranych państw Azji, Afryki oraz Ameryki Łacińskiej, a także przedsiębiorstw duńskich. Wśród warunków, jakie muszą spełnić przedsiębiorstwa państw rozwijających się by przystąpić do realizacji projektu współpracy w ramach B2B znajdują się:

- ➔ Posiadanie siedziby (rejestracja) na terenie jednego z państw objętych programem;
- ➔ Doświadczenie w prowadzonej działalności gospodarczej;
- ➔ Dodatni bilans prowadzonej działalności oraz posiadanie podstawowych środków na zaangażowanie się we współpracę.

Program „B2B Environment” dotyczy przede wszystkim działań związanych z produkcją, technologią, odpadami i odnawialnymi źródłami energii. Skierowany jest do partnerów w Chinach i Indonezji. Obejmuje on nawiązanie długoterminowej współpracy między lokalnymi i duńskimi przedsiębiorstwami w dziedzinie ochrony środowiska. Program oferuje pomoc w znalezieniu potencjalnego partnera zainteresowanego określonym rodzajem współpracy, sporządzeniu biznes planu, przeprowadzeniu fazy pilotażowej oraz w podpisaniu umów dotyczących długoterminowej współpracy.

Program „Innovative Partnerships for Development” składa się z dwóch części: „Strategic CSR Facility” oraz „BoP Facility”. Cechami charakterystycznymi obu linii są: posiadanie przez wszystkich partnerów długoterminowych perspektyw ekonomicznych oraz ich strategiczna pozycja, a także innowacyjność podejmowanych działań.

W ramach Strategic CSR Facility Danida wspiera działalność partnerów handlowych, przyczyniającą się do poprawy warunków pracy oraz życia pracowników, ich rodzin oraz lokalnej społeczności, zgodnie

¹¹ Opracowano z wykorzystaniem Notatki dot. wybranych ekonomicznych instrumentów pomocy rozwojowej Danii z dnia 15.10.2009, przygotowanej przez Ambasadę RP w Danii.

z zasadami Global Compact. Celem BoP Facility jest finansowanie społecznie odpowiedzialnych innowacji angażujących ludność ubogą w przedsięwzięcia biznesowe i traktujące najbiedniejsze warstwy społeczne jako ważnych konsumentów i producentów. Poznanie potrzeb najuboższych, zwiększenie ich produktywności i stworzenie możliwości zatrudnienia ma prowadzić do ożywienia rynku pracy, wzrostu poziomu konsumpcji, a tym samym poprawy ogólnych warunków życia.

Niezbędnymi wymogami, przewidzianymi dla partnerów duńskich przedsiębiorstw przez oba te programy są:

- ➔ Rejestracja prowadzonej działalności zgodnie z normami przewidzianymi prawem krajowym partnera;
- ➔ Doświadczenie w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej;
- ➔ Dodatni bilans prowadzonej działalności oraz posiadanie podstawowych środków na zaangażowanie się we współpracę.

Spełnienie powyższych warunków umożliwia nawiązanie współpracy z odpowiednimi przedsiębiorstwami duńskimi oraz otrzymanie wsparcia finansowego w maksymalnej wysokości do 5 mln DKK w przypadku Strategic CSR Facility oraz 3 mln DKK w ramach BoP Facility.

Emerging Leaders Scholarship Programme (ELSP) nie jest nakierowany na bezpośrednie wsparcie biznesu. Działa na rzecz podniesienia produktywności sektora prywatnego poprzez program stypendiów skierowanych do przyszłych przedsiębiorców w uprawnionych krajach (Bangladesz, Benin, Butan, Boliwia, Burkina Faso, Egipt, Ghana, Kenia, Mali, Mozambik, Nepal, Nikaragua, RPA, Tanzania, Uganda, Wietnam, Zambia). ELSP pokrywa w 90% koszty podróży, zakwaterowania, nauki, ubezpieczenia oraz innych niezbędnych wydatków. Oferowane w ramach ELSP programy stypendialne obejmują:

- ➔ General Management MBA w Copenhagen Business School;
- ➔ M.Sc. (Agricultural Economics) na Uniwersytecie Kopenhaskim;
- ➔ Studia w Business Schools in Sub-Saharan Africa (w przygotowaniu).

Ramka 3. Przejrzystość: duńskie procedury przetargowe (Danida)

W roku 2006 Danida zawarła 20 umów o łącznej wartości 254 mln DKK. Duńskie przedsiębiorstwa otrzymały 15 z nich o wartości 199 mln DKK. W przypadku ok. 1/3 tych umów we współpracę zaangażowany był również podmiot zagraniczny (joint venture). Spośród 118 ofert, jakie w ramach ogłoszonych 20 przetargów, spłynęły do Danida 41 pochodziło od przedsiębiorstw zagranicznych.

| Kontrakty wyłonione przez Danida na drodze przetargu | | |
|--|------|------|
| Rok | 2006 | 2007 |
| Całkowita liczba kontraktów | 20 | 14 |
| Całkowita wartość kontraktów w mln DKK | 254 | 163 |
| Liczba kontraktów z firmami duńskimi | 15 | 12 |
| Wartość kontraktów z firmami duńskimi w mln DKK | 199 | 157 |

W roku 2007 zawarto 14 umów o wartości 163 DKK, z czego 12 o wartości 157 mln DKK podpisano z przedsiębiorcami duńskimi. Około połowa z nich była inicjatywą joint venture. Do 14 przetargów zgłoszono 68 propozycji, z których 29 pochodziło z firm zagranicznych, co wskazuje na rosnące zainteresowanie ogłaszanymi konkursami ze strony podmiotów spoza Danii.

Źródło: Clay, Edward J., Matthew Geddes and Luisa Natali: Untying Aid: Is it working? An Evaluation of the Implementation of the Paris Declaration and of the 2001 DAC Recommendation of Untying ODA to the LDCs, Copenhagen, December 2009.

Francja

Dość klasyczny charakter mają rozwiązania przetargowe stosowane przez Francuską Agencję Rozwoju (AFD). Opierają się one na zasadach konkurencji, niewiązania pomocy, transparentności oraz poszanowania prawa międzynarodowego. W 2002 r. AFD przyjęła rezolucję dot. niewiązania pomocy wykraczającą poza rekomendację OECD, która w tym samym roku weszła w życie. Dlatego, w większości przypadków, procedura przetargowa otwarta jest dla wszystkich podmiotów gospodarczych. AFD stosuje zasadę niewiązania w przypadku zdecydowanej większości swoich projektów, z wyjątkiem pomocy żywnościowej i pomocy technicznej. AFD wymaga natomiast, aby projekty spełniały określone standardy jakościowe: normy społeczne (np. konwencje MOP), normy w zakresie ochrony środowiska obowiązujące w kraju realizacji, itp. Działania nie mogą też być realizowane z partnerami, wobec których obowiązuje embargo lub podejmowane są operacje antyterrorystyczne.

Prócz działań skierowanych do podmiotów z krajów-donatorów AFD wspiera też bezpośrednio rozwój sektora prywatnego w krajach partnerskich. AFD za pośrednictwem swojej filii – PROPARCO oferuje różnego rodzaju instrumenty finansowe dostosowane do potrzeb inwestorów w tych krajach, np. pożyczki w walucie lokalnej, a nie w euro. Kapitał własny PROPARCO – w przeciwieństwie do szwedzkiego Swedfundu – nie należy wyłącznie do skarbu państwa, ale też do firm prywatnych i jest w coraz większym stopniu inwestowany, dzięki czemu może ono rozszerzać zakres działalności wspierając innowacyjne projekty.

AFD, poza uruchamianiem konkretnych programów współpracy, formułuje też specyficzne wytyczne dotyczące zaangażowania w rozwój sektora prywatnego. Przykładem jest polityka dotycząca odpowiedzialnego biznesu i zrównoważonego rozwoju przyjęta w 2007 r. Odnosi się ona zarówno do samej agencji (AFD), jak i do jej filii PROPARCO. Realizując tę politykę, AFD współfinansuje np. elementy środowiskowe projektów infrastrukturalnych lub przemysłowych.

Niemcy

Ministerstwo Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (BMZ) posiada trzy główne obszary współpracy z podmiotami gospodarczymi. Są to: 1) partnerstwo z biznesem, 2) współpraca z organizacjami pracodawców i przedsiębiorców oraz 3) działania na rzecz promowania społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR).

Partnerstwo z biznesem

Centralną rolę odgrywa partnerstwo rozwojowe z biznesem, na które składają się cztery inicjatywy:

➔ Program Partnerstwa Prywatno-Publicznego: develoPPP.de

Działania są finansowane ze specjalnego funduszu (PPP-Fazilität), który zasilany jest środkami budżetowymi. Wspierane inicjatywy mają być wzorem dla innych podmiotów, pokazującym, że możliwa jest działalność gospodarcza zgodna z normami społecznymi i ekologicznymi. Zgłaszane wnioski muszą spełniać 5 kryteriów:

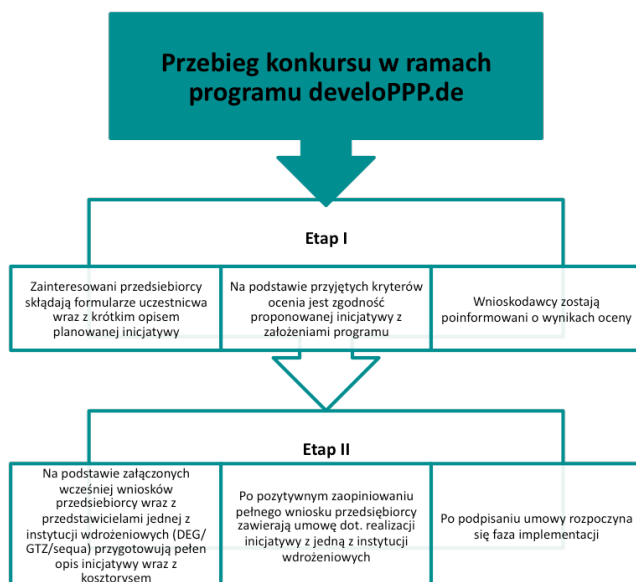
- Projekt musi być zgodny z celami polityki rozwojowej zdefiniowanymi przez rząd federalny i przyczyniać się do rozwoju kraju partnerskiego w zgodzie z przyjemnymi normami społecznymi i ekologicznymi;
- Wkład publiczny i prywatny muszą się tak uzupełniać, aby współpraca przyczyniała się do lepszej, szybszej i efektywniejszej realizacji celu;

- Wsparcie ze środków publicznych mogą otrzymać tylko takie projekty, które w przeciwnym razie nie mogłyby być zrealizowane;
- Uzyskane wsparcie nie może zagrażać konkurencji – instytucje wdrożeniowe są otwarte w równym stopniu na współpracę z każdym podmiotem;
- Przedsiębiorstwo musi zaangażować się w organizację i finansowanie projektu w wysokości co najmniej 50% jego kosztów.

W ramach Programu kilkakrotnie w roku organizowane są konkursy otwarte dla przedsiębiorców niemieckich, europejskich i z krajów rozwijających się. Aktualnie wsparcie ze środków budżetowych może wynieść do 193 tys. euro. Konkursy podzielone są na trzy dalsze kategorie:

- develoPPP.thema – konkursy w zmieniających się obszarach tematycznych, każdej z 3 organizacji wdrażających przypisany jest inny obszar;
- develoPPP.impuls – dla najbardziej innowacyjnych projektów nie dotyczących aktualnych obszarów tematycznych;
- develoPPP.allianz – dla partnerstwa wielu przedsiębiorców, jak i innych podmiotów (rządy, NGO's) o charakterze ponadregionalnym, których wartość przekracza 750 tys. euro.

Partner biznesowy musi zapewnić finansowanie projektu w czasie jego trwania i kontynuację realizacji także po zakończeniu współpracy w ramach PPP (która trwa maksymalnie 3 lata). Z tego względu, w przypadku inicjatyw thema i impuls, oczekuje się, że zainteresowane podmioty będą dodatkowo: posiadać minimum 10 pracowników, działać nieprzerwanie minimum 3 lata, wykazywać roczne obroty w wysokości minimum 1 mln euro oraz długookresowe zaangażowanie w kraju docelowym. Wymogi stawiane przedsiębiorcom pozwalają zmniejszyć ryzyko niepowodzenia inwestycji wspieranej ze środków budżetowych, gdyż przyjęta jest ogólna zasada, że zarówno partner biznesowy, jak i instytucje publiczne podnoszą odpowiedzialność za działania w równym stopniu¹².



Rysunek 1. Przebieg konkursu w ramach programu develoPPP.de

Źródło: BMZ, Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft, Jahresbericht 2009, Bonn, 2010.

¹² Public Private Partnerships (PPP) in der deutschen Entwicklungszusammenarbeit, BMZ, 2005;

http://www.csr-weltweit.de/uploads/tx_jdownloads/BMZ_PPP_materialie147.pdf

➔ Partnerstwo z biznesem w ramach współpracy dwustronnej

Podobnie jak w przypadku PPP na wsparcie ze środków budżetowych mogą liczyć jedynie inicjatywy, które w znaczący sposób przyczyniają się do rozwoju kraju partnerskiego, a bez tego wsparcia nie mogłyby zostać zrealizowane. Szanse współpracy z sektorem prywatnym przy realizacji celów zapisanych w strategii współpracy z danym beneficjentem są analizowane już w czasie jej tworzenia, która później określa możliwości podjęcia działań w kooperacji z przedsiębiorcami. Głównymi obszarami wsparcia są: ochrona zdrowia, energia, ochrona środowiska.

➔ Promocja sektora prywatnego przez DEG

DEG, spółka-córka niemieckiego narodowego banku rozwoju (KfW) daje podmiotom niemieckim i międzynarodowym, jak również przedsiębiorcom z krajów rozwijających się, możliwość uzyskania długookresowego finansowania inwestycji w krajach partnerskich, także tych o podwyższonym ryzyku. Wspierane projekty muszą się charakteryzować trwałą poprawą wzrostu gospodarczego oraz warunków życia lokalnej ludności. Ponadto muszą być zgodne z normami w dziedzinie społecznej i ekologicznej, jak też rentowne. DEG ma w swojej ofercie pożyczki, udziały oraz gwarancje kredytowe. Obok środków finansowych inwestorzy mogą liczyć na doradztwo w każdej fazie projektu. Główne sektory wsparcia to: rolnictwo, przemysł przetwórczy, infrastruktura, sektor finansowy.

➔ Kształcenie i pośrednictwo kadrowe

Współpraca personalna leży w kompetencji trzech instytucji – InWent, Centrum Międzynarodowej Migracji i Rozwoju (CIM) i Deutsche Entwicklungsdienst (DED), przy czym każda z nich specjalizuje się w innych działaniach.

InWent odpowiada za cały szereg działań od szkoleń i przygotowania specjalistów i managerów udających się do krajów partnerskich, po pomoc w poszukiwaniu odpowiednich pracowników.

CIM w ramach programu "Integrierte Fachkräfte" pośredniczy w zatrudnieniu wysoko-wyspecjalizowanych ekspertów pracodawcom w krajach rozwijających się. Zostają oni zatrudnieni według przepisów lokalnego prawa, na lokalnych warunkach, co integruje ich z miejscowymi strukturami. Jednak aby nie zniechęcać specjalistów niskim poziomem zarobków, CIM dotuje ich pensje do wysokości, jaką miałyby one w przypadku zatrudnienia w krajach rozwiniętych.

DED współpracuje z przedsiębiorcami w ramach dwóch modeli. W przypadku projektów długookresowych przedsiębiorca otrzymuje pomoc specjalistów z DED, którzy współpracują z nim przez cały okres trwania inwestycji i ponosi całkowite koszty doradztwa. W ramach programu "Süd-PPP-Programm", skierowanego głównie do MŚP w krajach rozwijających się, DED pomaga w realizacji projektu we wszystkich jego fazach, jak również w poszukiwaniu odpowiednich pracowników, których następnie przygotowuje pod kątem potrzeb nowego pracodawcy i miejsca pracy. DED angażuje się również finansowo w koszty inwestycji (średnio 9,5 tys. euro), jednak czas trwania całego projektu ograniczony jest od 1 roku.

Współpraca z organizacjami pracodawców i przedsiębiorców

Z perspektywy Niemiec działalność ugrupowań przedsiębiorców, izb rzemieślniczych, handlowych itp. przyczynia się w znacznym stopniu do poprawy klimatu gospodarczego w kraju partnerskim. Z tego względu są one uważane za ważnego partnera niemieckiej współpracy rozwojowej na drodze tworzenia w krajach rozwijających się stabilnej społecznej gospodarki rynkowej.

Niemieckie instytucje zrzeszające podmioty prywatne wspierają tworzenie i pracę swoich odpowiedników w krajach partnerskich. Specjalizują się w tym dwie instytucje SEQUA oraz Senior Experten Service (SES).

Udziałowcami SEQUA są niemieckie zrzeszenia i izby przedsiębiorców (od 2010 także GTZ). SEQUA wspiera tworzenie się sektora prywatnego oraz reprezentujących go organizacji, jak również szkoli specjalistów w tej dziedzinie.

Senior Experten Service jest zaś fundacją działającą w dziedzinie współpracy personalnej. Zajmuje się podnoszeniem kwalifikacji pracowników w krajach partnerskich dzięki współpracy z emerytowanymi niemieckimi specjalistami w danej dziedzinie. Jej funkcjonowanie jest finansowane z budżetu BMZ, ale również przez niemiecką gospodarkę.

Działania na rzecz promowania społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR)

Punktem wyjścia dla działań jest koncepcja CSR opracowana przez BMZ. Strategia wspierania CSR opiera się na 4 elementach:

- ➔ Wzmacnianiu krajowych i międzynarodowych standardów CSR;
- ➔ Wsparciu dla działań sektora prywatnego na rzecz rozwoju;
- ➔ Otwieraniu i przekształcaniu rynków w kierunku zrównoważonego gospodarowania;
- ➔ Poprawie warunków dla współpracy partnerskiej.

Wśród wykorzystywanych instrumentów realizacji strategii najważniejsze są:

- ➔ Informowanie o CSR i podejmowanych inicjatywach;
- ➔ Dialog – wsparcie dla inicjatyw międzynarodowych oraz krajowych;
- ➔ Urzeczywistnianie CSR przez: zawieranie partnerstw publiczno-prywatnych, działania na rzecz współpracy regionalnej, umacnianie postawy przedsiębiorców zorientowanej na poszanowanie praw człowieka;
- ➔ Wspieranie transparentcji;
- ➔ Tworzenie standardów;
- ➔ Poprawa sprawozdawczości nt. CSR.

Organizacja parasolowa niemieckich NGOs – VENRO (Verband der deutsche NROs) – ocenia, że partnerstwo publiczno-prywatne pozwala agencji rozwojowej w większym stopniu wpływać na kształt i kontrolować przedsięwzięcia pro-rozwojowe podejmowane przez sektor prywatny. Działania realizowane w ramach CSR leżą wyłącznie w kompetencji przedsiębiorstwa i nie podlegają kontroli ze strony BMZ, jeśli podmiot nie korzysta ze wsparcia finansowego agencji. Niemniej firmom opłaca się zaangażowanie w PPP (i spełnienie wysokich standardów CSR), gdyż przynosi im wymierne korzyści finansowe oraz niefinansowe. Podział ryzyka między partnera biznesowego a publiczną instytucję współpracy finansowej jest korzystny dla obu stron, zaś działania podejmowane we współpracy z BMZ cieszą się wysoką wiarygodnością w oczach niemieckiej opinii publicznej i partnerów biznesowych¹³.

¹³ Entwicklungszusammenarbeit und Wirtschaft – Zwischen Konfrontation und Kooperation, VENRO, 2015 im Gespräch, Nr. 16, s. 10.

Szwecja

W ramach szwedzkiego programu „Business for Development” przedsiębiorstwa mogą podejmować się różnych ról: samodzielnych realizatorów projektów pomocowych lub też uczestników dialogu w sprawach rozwojowych. Wspierane są przedsięwzięcia skierowane do najbardziej potrzebującej części społeczeństwa i wynikające ze strategii rozwoju danego kraju partnerskiego oraz te, które odpowiadają na rzeczywiste potrzeby rynku. Preferowane są duże przedsiębiorstwa, także spoza Szwecji (w mniejszym zakresie SIDA współpracuje też z MŚP). Pomoc oferowana w ramach tego instrumentu ma więc charakter niewiązany, a firmy z innych krajów zachęcane są do przedkładania ofert. Wszystkie muszą jednak zaaprobować zasady Global Compact i standardy MOP. SIDA wspiera w ten sposób także wdrażanie do strategii i praktyki przedsiębiorstw zasad zrównoważonego rozwoju, zachęca je do konkurencji w zakresie tworzenia dobrych projektów rozwojowych oraz do współpracy z rozwojowymi organizacjami pozarządowymi (NGDOs). W ramach tego programu stosuje się też partnerstwo publiczno-prywatne (PPP), finansowane wtedy nie jest jednak przedsiębiorstwo, ale pewien brakujący element projektu realizowanego wspólnie przez firmę, agencję pomocową i podmiot lokalny.

SIDA dopuszcza następujące formy finansowania przedsięwzięć z udziałem biznesu:

- ➔ Bezpośrednie dofinansowanie przedsięwzięć firm przez agencję donatora;
- ➔ Pożyczki i gwarancje udzielane klientowi firmy, a więc rządowi kraju partnerskiego, agencji rządowej lub przedsiębiorstwu państwowemu. Są one udzielane bezpośrednio przez agencję lub przez rząd donatora;
- ➔ Inwestycje w konkretne przedsięwzięcia oraz pożyczki dla firm w krajach rozwijających się.

W Szwecji, podobnie jak we Francji, istnieje specjalna instytucja – Swedfund – mająca na celu wspieranie rozwoju przedsiębiorczości w państwach partnerskich. Właścicielem Swedfund jest skarb państwa. Podstawowym celem działalności jest pomoc w tworzeniu nowych firm w krajach rozwijających się poprzez wnoszenie mniejszościowych udziałów kapitałowych oraz udzielenie gwarancji i pożyczek, a przy okazji promocja szwedzkiego biznesu w tych krajach. Zaangażowanie Swedfundu ma charakter mniejszościowy i katalityczny – pomaga najczęściej w zaangażowaniu kapitału prywatnego. Udział szwedzkiej instytucji rządowej daje bowiem nowemu przedsięwzięciu wiarygodność potrzebną do przyciągnięcia innych źródeł finansowania.

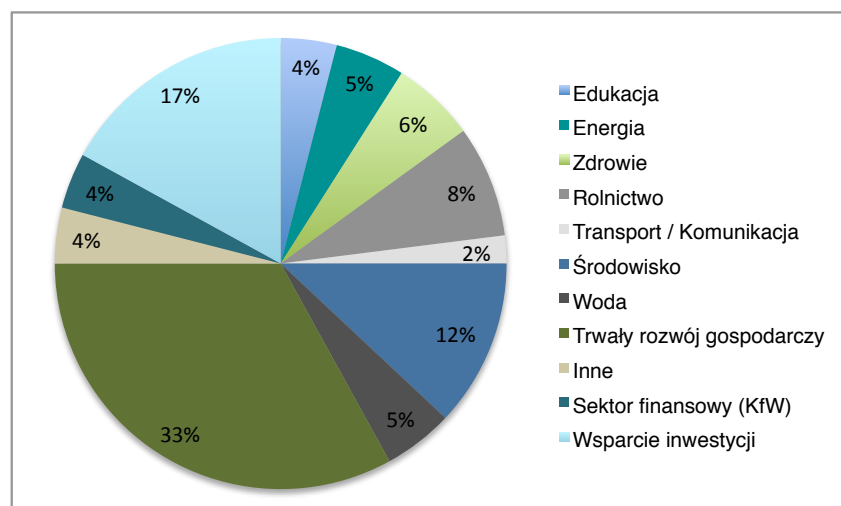
Warto podkreślić, że szwedzka SIDA w coraz większym stopniu przyjmuje kwestie etyczne jako kryteria wyboru proponowanych przez firmy przedsięwzięć rozwojowych. W ten sposób pośrednio wspiera idee CSR wśród rodzimego biznesu.

III Obszary współpracy rozwojowej rozwijane z udziałem sektora prywatnego

Sektor prywatny angażuje się w przedsięwzięcia rozwojowe różnego rodzaju i różnej skali. Jego rola i znaczenie są najbardziej widoczne, a zarazem pożądane, tam, gdzie inne podmioty nie są w stanie osiągnąć oczekiwanych przez beneficjentów rezultatów. Chodzi zatem przede wszystkim o duże przedsięwzięcia infrastrukturalne wymagające sporego potencjału finansowego, technicznego, logistycznego i organizacyjnego oraz doświadczenia: budowa dróg, kolei, portów, elektrowni, oczyszczalni ścieków, szpitali, itp. Nie oznacza to, że sektor prywatny nie angażuje się w stosunkowo niewielkie projekty z zakresu pomocy technicznej czy konsultingu, w tym z zakresu szeroko rozumianych reform w poszczególnych sektorach gospodarki krajów rozwijających się.

Przykładów zaangażowania firm prywatnych w przedsięwzięcia rozwojowe jest bardzo wiele. Banki i instytucje finansowe wspierają mikrokredyty dla biednej ludności, firmy produkujące artykuły spożywcze finansują posiłki dla dzieci, koncerny farmaceutyczne prowadzą działania z zakresu walki z AIDS, przedsiębiorstwa z branży energetycznej i paliwowej finansują projekty z zakresu ochrony środowiska, itp.¹⁴. Realizując powyższe działania biznes może oferować biedniejszym grupom społecznym w zasadzie wszystko, co w krajach ich zamieszkania jest potrzebne, a więc kadry (doradców, wolontariuszy, stażystów, itp.), środki finansowe (granty, pożyczki, fundusze wysokiego ryzyka), produkty i usługi przekazywane nieodpłatnie lub po niższych cenach, kompetencje (techniczne, menedżerskie, szkoleniowe, zawodowe, itp.), otoczenie techniczno-organizacyjne biznesu, w postaci sprzętu, budynków, itp., może wreszcie ułatwiać dostęp do sieci kontaktów biznesowych i decydentów¹⁵. Firmy udzielają też eksperckiej pomocy technicznej. Oferują szkolenia w zakresie zarządzania, finansów, IT, marketingu, itp., dostarczają ekspertyz i know-how. Poznając i pomagając potencjalnym partnerom mają potem dużo łatwiejszą drogę do realizacji własnych celów biznesowych na słabiej rozwiniętych rynkach lokalnych (zob. wykres 3).

Wykres 3. Niemcy: Środki publiczne przekazane w ramach partnerstwa prawnopublicznego w latach 1999-2009 wg sektorów



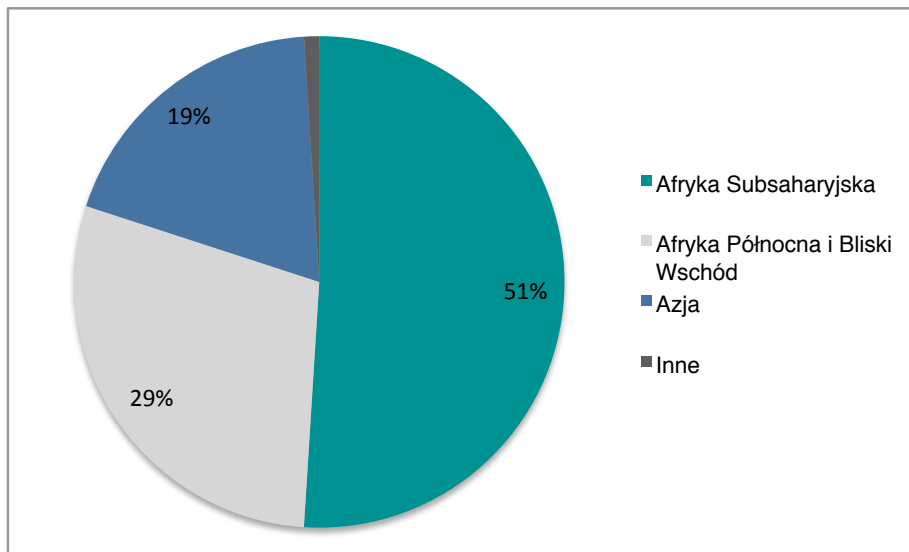
Źródło: Opracowanie własne na podst.: BMZ, Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft, Jahresbericht 2009, Bonn, 2010.

Struktura geograficzna działań realizowanych z udziałem biznesu jest zazwyczaj ściśle skorelowana z priorytetami pomocowymi donatora. W przypadku Francji, w 2008 r., większość kontraktów została zrealizowana na terenie Afryki i Bliskiego Wschodu – łącznie 80%. Z kolei niemieckie priorytety rozwojowe skupiają się na krajach Azji. Afryka zajmuje drugą pozycję z 27% udziałem w rankingu liczebności realizowanych projektów (zob. wykresy 4, 5).

14 Wiele przykładów działalności rozwojowej biznesu można znaleźć w raporcie Business for Development: Business solutions in support of the Millennium Development Goals, World Business Council for Sustainable Development, November 2005.

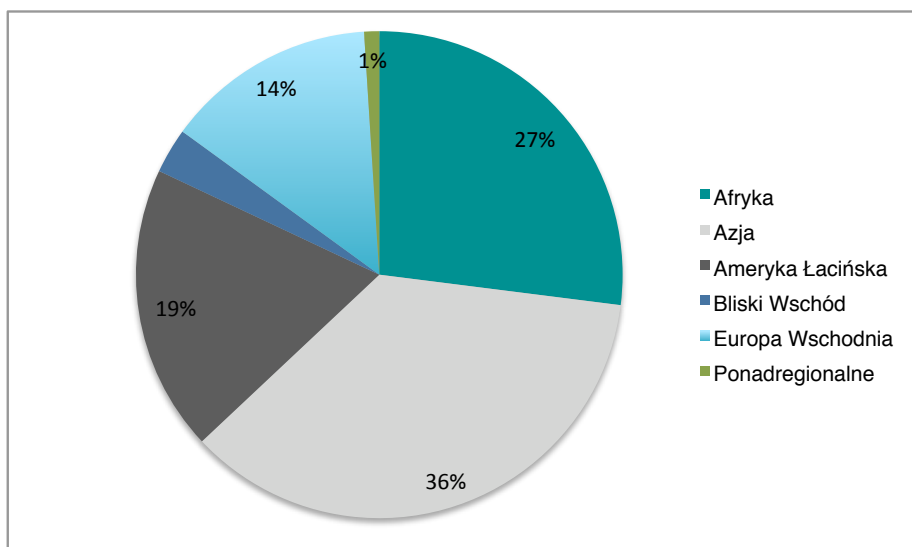
15 Business, sustainable development and the MDGs: A changing landscape, UNDP Bureau for Resources and Strategic Partnerships (Power Point presentation).

Wykres 4. Francja. Struktura geograficzna pomocy AFD w roku 2008



Źródło: AFD, Marchés attribués en 2008 sur financement de l'AFD dans les états étrangers, 2009.

Wykres 5. Niemcy. Struktura geograficzna pomocy w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego w latach 1999-2009



Źródło: Opracowanie własne na podst.: BMZ, Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft, Jahresbericht 2009, Bonn, 2010.

W przypadku kiedy sektor prywatny korzysta z funduszy publicznych (ODA) musi dostosować się do warunków stawianych przez grantodawcę – agencję pomocową czy władze kraju partnerskiego. Firmy mają wówczas raczej niewielki wpływ na wielkość i charakter potencjalnego zlecenia, mogą wziąć udział w przetargu lub nie, mogą też zlecenie otrzymać lub nie. Sytuacja taka ma miejsce w większości przypadków, gdy realizacja danego przedsięwzięcia pomocowego wynika z opracowanej przez władze kraju partnerskiego strategii rozwoju lub strategii redukcji ubóstwa (PRSP). Innymi słowy, rola biznesu sprowadza się raczej do funkcji wykonawcy a nie kreatora polityki rozwojowej. Nieco inaczej ma się rzecz gdy przedsiębiorstwa zawierają porozumienia z agencjami pomocowymi (np. UNICEF, UNDP, itp.), regionalnymi bankami rozwoju lub bilateralnymi donatorami celem rozwiązania najbardziej palących,

konkretnych problemów rozwojowych, które nie wynikają z uzgodnień na poziomie politycznym, ale są rezultatem „procesu oddolnego” i reakcji różnych podmiotów na dany problem rozwojowy w kraju rozwijającym się. Wówczas sektor prywatny jest jednym ze współautorów przedsięwzięcia pomocowego i ma wpływ na cały cykl projektowy, zarówno w fazie koncepcyjnej, jak i realizacyjnej.

IV Współpraca z sektorem finansowym – kredyty i gwarancje

Ważnym instrumentem zaangażowania sektora prywatnego w działania rozwojowe są tzw. kredyty mieszane (Mixed Credits). Stosowane są one w wielu programach pomocowych jako uzupełnienie działań podejmowanych w innych obszarach.

Austria

W austriackim systemie pomocowym wiodącą rolę odgrywają dwie instytucje finansowe: Die Oesterreichische Entwicklungsbank AG (OeEB) i Die Oesterreichische Kontrollbank AG (OeKB).

➔ Die Oesterreichische Entwicklungsbank AG (OeEB)

Austriacki Bank Rozwoju (OeEB) został utworzony w 2008 r., celem uzupełnienia istniejącej struktury instytucjonalnej współpracy rozwojowej o instrument kredytowy. Klientem Banku może zostać każdy dostawca czy inwestor z dowolnego kraju, a udzielone kredyty nie łączą się z obowiązkiem zakupu austriackich produktów. Zawierane umowy mają charakter długoterminowy i dotyczą w szczególności wsparcia dla sektora prywatnego i sektora finansowego.

OeEB dysponuje dwoma instrumentami wsparcia. Instrument finansowy ma za zadanie wspierać projekty inwestycyjne i nie jest kwalifikowany jako oficjalna pomoc rozwojowa. Instrumenty wspierające natomiast (Advisory Programmes) posiadają status ODA.

Proponowane do realizacji projekty muszą spełniać trzy kryteria. Przede wszystkim muszą przyczyniać się do rozwoju kraju partnerskiego, następnie muszą być rentowne, w końcu analizowany jest ich wpływ na kwestie społeczne i ekologiczne. Oceną projektów zajmuje się komisja międzyresortowa. Taki tryb podejmowania decyzji za zapewnić spójność z wytycznymi austriackiej polityki rozwojowej.

➔ Die Oesterreichische Kontrollbank AG (OeKB)

Głównym instrumentem OeKB są Soft-Loans. W ramach tego instrumentu transfery finansowe są powiązane z zakupem austriackich dóbr, co ma na celu umożliwienie austriackim przedsiębiorcom wejścia na rynek lokalny i podjęcia długookresowej działalności. Podstawę prawną dla Soft Loans stanowi Ustawa o promocji eksportu (Ausfuhrförderungsgesetz), a mandat do prowadzenia działań na tym polu OeKB otrzymał od Ministerstwa Finansów (BMF).

Soft Loans są zgodne z międzynarodowymi standardami (OECD) dotyczącymi kredytowania krajów rozwijających się, na które jednak nałożono jeszcze kryteria krajowe. Zgodnie z nimi z instrumentu mogą korzystać jedynie wybrane przez BMF kraje docelowe.

Finansowane projekty powinny charakteryzować się czterema cechami. Po pierwsze, są to inicjatywy nierentowne, dotyczące najczęściej działań w sektorze publicznym (ochrona zdrowia, edukacja, gospodarka wodna i odpadami, ochrona przed katastrofami, transport publiczny). Po drugie, umożliwiają przedsiębiorcom austriackim wejście na rynek lokalny. Po trzecie, mają istotne

znacznie dla gospodarki austriackiej i po czwarte, trwale wpływają na gospodarkę kraju partnerskiego.

Instrument jest otwarty dla krajowych i zagranicznych banków komercyjnych jako źródło refinansowania kredytów dla eksporterów (Lieferantenkredite) lub kredytów zaciągniętych przez importerów austriackich produktów (Käuferkredite). Ponadto konieczne jest przedłożenie odpowiedniej gwarancji kredytowej wystawionej przez instytucję krajową lub międzynarodową.

Soft Loans są przyznawane w dwóch formach:

- Pre-mixed Credit – niskoprocentowany kredyt, o długim okresie kredytowania i kilkuletniej karencji;
- Mixed Credit – składający się zazwyczaj w 15% z bezzwrotnego grantu BMF oraz w 85% z Soft Loan.

W szczególnym przypadku BMF może przyznać dodatkowe granty jeszcze bardziej obniżające koszty takiej pożyczki.

Finansowane zakupy muszą w sposób bezpośredni lub pośredni poprawiać bilans ekonomiczny Austrii bądź ich realizacja musi leżeć w szczególnym interesie Austrii. Maksymalny udział podmiotów nieaustriackich ograniczony do 50% całości transakcji.

BMF wspiera również za pośrednictwem bezzwrotnych grantów etap przygotowania wniosku w krajach zakwalifikowanych przez OECD do grup ryzyka 3-7, w wysokości do 80% kosztów, ale maksymalnie 90 tys. euro.

Dania

Udzielane przez Danię kredyty mieszane mają na celu redukcję ubóstwa poprzez angażowanie duńskiego sektora prywatnego w realizację projektów rozwojowych. Programy te służą w dużym stopniu podtrzymaniu poparcia duńskiego biznesu dla wysokiego poziomu pomocy rozwojowej. W przypadku Danii są to nisko oprocentowane lub całkowicie nieoprocentowane kredyty, najczęściej z terminem płatności (maturity) 10 lat. Mają na celu finansowanie dostaw sprzętu i związanych z nim usług do realizacji projektów pomocowych, głównie w takich sektorach jak: środowisko, energia, edukacja zdrowie, infrastruktura, itp. Projekty mogą być realizowane w krajach priorytetowych duńskiego programu pomocowego. Muszą też przyczyniać się do redukcji ubóstwa. Kredyty niewiązane są oferowane krajom, z którymi Dania realizuje program współpracy rozwojowej. Kredyty wiązane mogą być oferowane także innym państwom, które spełnią określone kryteria (np. poziom dochodu niższy niż 2 964 USD < w latach 2008-09>, wiarygodność kredytową). W obu przypadkach to władze danego kraju określają priorytety w zakresie sektorów i/lub projektów, które powinny uzyskać wsparcie kredytowe. Poziom wiązania zależy w dużym stopniu od interesu gospodarczego Danii. W przypadku, gdy ten interes nie jest duży, o dostawy dóbr i usług mogą ubiegać się podmioty zarejestrowane poza Danią.

Ramka 4. Mixed Credit Agreements, MCAs

Umowy dotyczące kredytów mieszanych (ang. Mixed Credit Agreements, MCAs) zostały uregulowane na mocy Helsińskiego porozumienia w sprawie eksportu i kredytów pomocowych (Helsinki Accord Rules on export and aid credits) w roku 1991 i od tego momentu były szeroko stosowane. Instrument ten został stworzony, aby w ramach pomocy wiązanej umożliwić finansowanie m.in. projektów infrastrukturalnych.

Działania na rzecz zmniejszenia wartości pomocy wiązanej spowodowały znaczny spadek znaczenia tego instrumentu. Aktualnie wartość MCA Norwegii wynosi około 100 mln NOK rocznie, podczas gdy wcześniej ich wartość była trzykrotnie wyższa (projekty o wartości przekraczającej 5 mln NOK). W sytuacji, gdy wszystkie przetargi są otwarte na podmioty międzynarodowe narodowa agencja wdrożeniowa (czy inny podmiot odpowiedzialny za MCA) nie może zaoferować partnerom całego „pakietu” finansowego, składającego się z gwarancji, pożyczek komercyjnych, dostawców i dokładnego terminarza działań, a jedynie dopłaty obniżające oprocentowanie części środków.

W przypadku Norwegii spowodowało to np., że pod wpływem międzynarodowych zasad przetargowych projekt w ramach współpracy z Bankiem Światowym i Laotańską DRL z roku 2006 był realizowany bardzo powoli. Chiny natomiast całkowicie zrezygnowały z MCAs we współpracy z Norwegią, ponieważ nie były w stanie ustalić konkretnego źródła dostawców sprzętu. Krajem, który całkowicie zarzucił współpracę w ramach MCAs jest Szwajcaria, Kanada oferuje pomoc jedynie w postaci grantów, a Australia ogłosiła wstrzymanie zawierania nowych umów w ramach MCAs.

Źródło: Clay, Edward J., Matthew Geddes and Luisa Natali: Untying Aid: Is it working? An Evaluation of the Implementation of the Paris Declaration and of the 2001 DAC Recommendation of Untying ODA to the LDCs.

Niemcy

Niemiecki rząd dysponuje kompleksową ofertą instrumentów finansowych. LDCs mają do dyspozycji wsparcie finansowe wyłącznie w postaci grantów, jednak kraje znajdujące się w lepszej kondycji gospodarczej oraz partnerzy biznesowi mogą korzystać z systemu licznych kredytów i gwarancji.

Dostępne kredyty ze względu na pochodzenie środków finansowych można podzielić na kredyty rozwojowe oraz kredyty wspierające.

Kredyty:

Kredyty rozwojowe (Entwicklungskredite) łączą środki budżetowe z kapitałem pozyskanym na rynku finansowym przez KfW, co sprawia, że warunki umowy kredytowej są szczególnie korzystne. Kredyty te przeznaczone są dla krajów, których gospodarki charakteryzują się stosunkowo wysoką dynamiką wzrostu. Wyróżnia się wśród nich trzy instrumenty:

- ➔ Finansowanie „łączone” (Verbundfinanzierung) – długi okres finansowania (do 25 lat), stworzone głównie z myślą o inwestycjach w infrastrukturę, kredytobiorcą jest państwo bądź występujący w jego imieniu podmiot, mogą być wiązane (wyłącznie projekty nierentowne z ekonomicznego punktu widzenia) lub nie, w zależności od tego element grantu wynosi odpowiednio 35% lub 25%;
- ➔ Kredyty o obniżonych odsetkach (Zinsverbilligte Darlehen) – charakteryzują się krótszym okresem kredytowania (do 10-12 lat) i z tego względu mają za zadanie finansowanie inwestycji głównie w sektorze finansowym. Korzystać z nich mogą również MŚP oraz inwestorzy zaangażowani w projekty związane z ochroną środowiska. W wypadku tych kredytów KfW inwestuje środki własne i tym samym częściowo ponosi ryzyko związane z inwestycją.

- ➔ Kredyty mieszane (Mischfinanzierung) – przyznanie kredytu jest połączone najczęściej z gwarancją eksportową (krajową lub zagraniczną) zmniejszającą ryzyko związane z przedsięwzięciem, co wiąże się z koniecznością spełnienia warunków stawianych przez gwaranta. Instrument ten jest stosowany do finansowania przede wszystkim długofalowych inwestycji w sektorze energetycznym, telekomunikacyjnym, transportowym czy gospodarki wodnej. Kredyty mieszane mogą mieć formę związaną bądź nie i w zależności od tego zmieniają się szczegółowe warunki umowy kredytowej. Kredyty związane charakteryzują się wyższym udziałem środków budżetowych w całości pożyczki, a tym samym korzystniejszymi warunkami. Preferencyjne warunki proponowane są również krajom korzystającym z kredytów w ramach IDA. Jak podaje BMZ w ostatnich latach znaczenie kredytów mieszanych zmniejszyło się na rzecz dwóch wcześniejszych instrumentów.

Kredyty wspierające (Förderkredite) przyznawane są wyłącznie ze środków KfW bez udziału środków budżetowych. Z tego względu są one droższe w obsłudze niż kredyty rozwojowe, ale ciągle oferują warunki korzystniejsze od rynkowych. Instrument ten został wprowadzony w roku 2003 celem wsparcia przedsięwzięć istotnych z punktu widzenia polityki rozwojowej ale jednocześnie rentownych, związanych m.in. z rozbudową infrastruktury gospodarczej, inicjatywami na rzecz ochrony klimatu i rozwojem sektora finansowego w najbardziej zaawansowanych krajach rozwijających się. Nie mają one charakteru związanego. Podobnie, jak wypadku kredytów o zmniejszonych odsetkach, kredyty wspierające są przyznawane przez KfW na własną odpowiedzialność, w związku z tym oczekuje się, iż ryzyka związane z realizacją projektu będą umiarkowane, a partner biznesowy będzie charakteryzował się wysokim poziomem wiarygodności kredytowej.

Gwarancje:

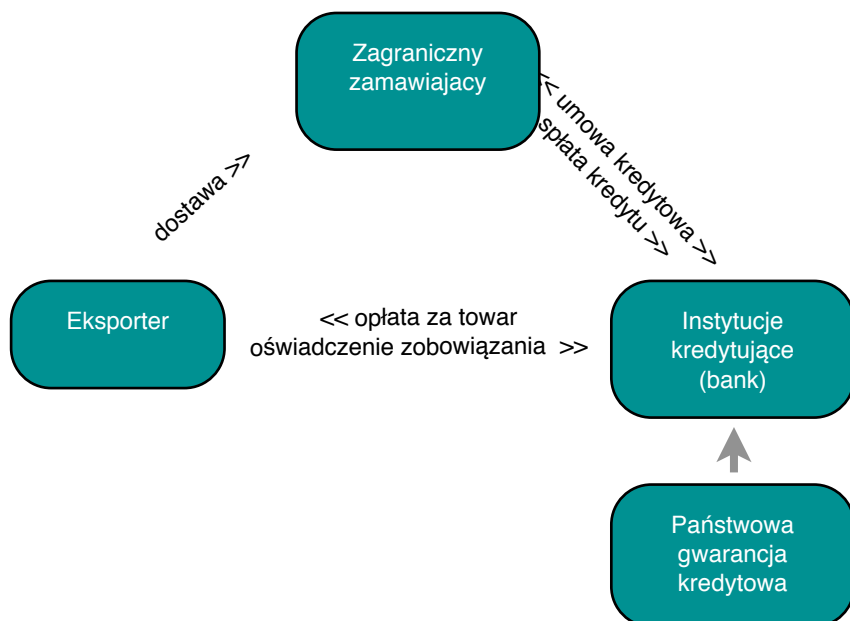
Niemiecki system współpracy rozwojowej dysponuje trzema typami instrumentów gwarancyjnych. Zostały one stworzone z myślą o promocji niemieckiej gospodarki i skierowane są głównie do przedsiębiorców. Należą one do kompetencji rządu, a decyzje o ich przyznaniu podejmuje międzyresortowa komisja (IMA), na czele której stoi BMWi. W skład komisji wchodzi również BMZ. Obecność BMZ w IMA ma gwarantować uwzględnienie w procesie decyzyjnym aspektów rozwojowych. Mandat do współpracy bezpośrednio z przedsiębiorcami został przekazany dwóm podmiotom prywatnym, które pomagają w przygotowaniu wniosków, doradzają i uczuwają nad realizacją transakcji. Są to: Euler Hermes Kreditversicherungs-AG i PricewaterhouseCoopers AG.

- ➔ Gwarancje kredytów eksportowych (Hermesdeckungen) – Euler Hermes Kreditversicherungs-AG: Mają chronić niemieckich eksporterów przed ryzykiem niedotrzymania warunków umowy przez partnerów z krajów rozwijających się z powodów politycznych (np. wybuch konfliktu zbrojnego, zakaz wywozu dewiz itp.) lub gospodarczych (np. upadłość). Mogą, ale nie muszą być połączone z finansowaniem w ramach kredytu mieszanego;

Podobne rozwiązania stosują także inne kraje rozwinięte, więc istnienie gwarancji wyrównuje szanse niemieckich eksporterów w konkurencji na rynku światowym. Wnioski należy składać możliwie szybko, najlepiej na etapie planowania transakcji, najczęściej jeszcze przed podpisaniem umowy wiadomo, czy gwarancja została przyznana;

- ➔ Gwarancje inwestycyjne – konsorcjum Euler Hermes Kreditversicherungs-AG i PricewaterhouseCoopers AG (wiodący partner): Instrument wsparcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowanych przez niemieckich przedsiębiorców, w szczególności MŚP, w krajach rozwijających się. W przeciwieństwie do gwarancji eksportowych ochrona dotyczy jedynie

nieoczekiwanych zmian uwarunkowań politycznych, można je łączyć jednak z pozostałymi typami gwarancji. Maksymalny czas gwarancji to 15 lat;



Rysunek 2. Kredyt z gwarancją finansową

Źródło: Euler Hermes, Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland (www.agaportal.de 10.09.2010).

- ➔ Gwarancje niewiązanych kredytów finansowych (UFG-Garantien): Gwarancja dla tego typu kredytu może zostać przyznana, jeśli finansuje on zasadne przedsięwzięcie niemieckiej gospodarki za granicą lub służy niemieckim interesom państwowym. Realizowane przedsięwzięcie musi być jednak dobrze przygotowane pod względem ekonomicznym oraz spełniać standardy w zakresie ochrony środowiska. Jako wnioskodawcy mogą występować podmioty prywatne, państwa oraz jednostki administracji lokalnej. Gwarancje UFG dotyczą zarówno ryzyk politycznych, jak i gospodarczych.

Niemieckie zrzeszenie NGOs – VENRO – zwraca uwagę, że gwarancje i dotacje rządowe pozwalają zachęcić przedsiębiorców do inwestycji w krajach i sektorach, którymi – kierując się jedynie rynkowymi kategoriami – nie byłoby zainteresowani ze względu na zbyt duże ryzyka polityczne i gospodarcze związane z inwestycją. Z drugiej strony współodpowiedzialność sektora biznesowego pozwala liczyć, iż sektor prywatny będzie zainteresowany rzetelnym przygotowaniem inwestycji, tak by w przyszłości okazała się ona dochodowa¹⁶.

V Zagrożenia i korzyści dla stron współpracy rozwojowej w kontekście ustaleń międzynarodowych

Wspieranie rozwoju globalnego w krajach słabiej rozwiniętych wiąże się z szeregiem trudności wynikających ze specyfiki sytuacji polityczno-gospodarczej biedniejszych państw czy regionów. Należy do nich zaliczyć przede wszystkim:

¹⁶ Entwicklungszusammenarbeit ..., op. cit., s. 10.

- ➔ Niewystarczające środki finansowe, trudno dostępne zarówno dla klientów w krajach uboższych, jak i dla małych i średnich firm miejscowych, które często chcą i mogą być dostawcami wielkich korporacji, ale brakuje im odpowiedniego finansowania. Zachodzi wówczas konieczność współfinansowania projektu przez agencje pomocowe czy instytucje międzynarodowe;
- ➔ Wysokie ceny kredytu i jego ograniczoną dostępność;
- ➔ Biurokrację i problemy z uzyskaniem różnego rodzaju pozwoleń, licencji, itp.;
- ➔ Korupcję i nieprzejrzyste procedury dotyczące np. zamówień publicznych;
- ➔ Brak zaufania między podmiotami, co oznacza trudności w realizacji szeregu porozumień, np. we wdrażaniu projektów w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP);
- ➔ Słabą infrastrukturę w krajach rozwijających się, zwłaszcza drogową i telekomunikacyjną;
- ➔ Słabo rozwiniętą sieć dystrybucji, co implikuje wysokie koszty i niewielkie marże oraz powoduje, że prorozwojowe modele biznesowe często mogą być zyskowe tylko wtedy, kiedy zakłada się sprzedaż dużej ilości towaru;
- ➔ Niski poziom edukacji i opieki zdrowotnej;
- ➔ Różnice kulturowe oraz różnego rodzaju uprzedzenia i stereotypy utrudniające kluczową dla realizacji przedsięwzięcia współpracę z władzami lokalnymi i partnerami biznesowymi.

Powyższe wyzwania mogą utrudnić działania, zwłaszcza firmom prywatnym z państw rozwiniętych, które – w przeciwieństwie do agencji pomocowych – nie są przyzwyczajone do działań w tego typu niesprzyjających warunkach. Część z powyższych problemów trudno będzie wyeliminować w krótkiej perspektywie czasowej. Brak dobrej jakości infrastruktury, korupcja, niska kultura zarządzania to wyzwania, które wymagają długofalowego zaangażowania rządów, we współpracy z donatorami i wszystkimi innymi podmiotami, także biznesem.

Inne wyzwania wynikają ze zmian w światowym systemie pomocowym. Zgodnie z duchem i literą dokumentów międzynarodowych przyjmowanych od połowy lat 90. XX w. (strategia partnerstwa Komitetu Pomocy Rozwojowej OECD – DAC z 1996 r., Deklaracja Milenijna z 2000 r., Konsensus z Monterrey z 2002 r., Deklaracja Paryska nt. Skuteczności Pomocy z 2005 r. i Plan Działań z Akry z 2008 r.), w coraz większym stopniu akceptowane jest założenie, że jednym z celów działania państwa rozwiniętego na arenie międzynarodowej jest wygenerowanie pożądanej zmiany w krajach trzecich lub w skali globalnej, nawet jeśli nie będzie to wiązało się z bezpośrednią korzyścią dla donatora lub jeśli korzyść ta ujawni się dopiero w długim okresie. W odniesieniu do samych programów pomocowych oznacza to, że w mniejszym stopniu powinny odpowiadać partykularnym interesom dawców, w większym zaś stanowić odzwierciedlenie priorytetów krajów partnerskich ujętych w ich strategiach rozwoju lub wyzwań globalnych. Bezpośrednim rezultatem zastosowania takiego podejścia jest opisana powyżej tendencja do niewiązania pomocy rozwojowej.

Międzynarodowy konsensus w zakresie skuteczności pomocy, uzgodniony w Paryżu w 2005 r. i w Akrze w 2008 r. niewątpliwie wpłynął na politykę donatorów w zakresie głównych partnerów działań prorozwojowych. Jak wcześniej wspomniano, obecnie, jeśli po stronie kraju partnerskiego mamy do czynienia z dobrym systemem rządzenia i odpowiednimi instytucjami, pomoc kierowana jest przez te instytucje i zarządzana zgodnie z systemem prawnym biorcy wsparcia. Coraz większe znaczenie ma też współpraca delegowana, a więc przekazanie środków do wspólnego funduszu, którym niekoniecznie musi zarządzać dawca, który wyasygnował środki. Do tego dochodzą ograniczenia unijne związane z zamówieniami publicznymi. Wszystko to sprawia, że wykorzystanie procedur krajowych w pomocy rozwojowej podlega systematycznemu ograniczeniu.

Ramka 5. Cele Deklaracji Paryskiej na rok 2010 odnoszące się do krajów rozwiniętych

- Zmniejszenie o połowę proporcji przepływów pomocowych do sektora rządowego nie odnotowanego w budżetach (i jednocześnie co najmniej 85% przepływów odnotowanych w budżetach);
- 50 % pomocy technicznej ma być wdrażane za pośrednictwem skoordynowanych programów zgodnych z narodowymi strategiami rozwoju krajów partnerskich;
- Co najmniej 90% donatorów wykorzystuje systemy zarządzania finansami publicznymi (ang. Public Financial Management systems – PFM) krajów partnerskich. Jednocześnie zredukowanie o co najmniej 1/3 odsetka pomocy kierowanej do sektora publicznego krajów partnerskich nie przekazywanej za pośrednictwem systemów zarządzania finansami publicznymi (PFM) tych krajów;
- Co najmniej 90% donatorów wykorzystuje systemy zamówień publicznych krajów partnerskich. Jednocześnie zredukowanie o co najmniej 1/3 odsetka pomocy kierowanej do sektora publicznego krajów partnerskich nie przekazywanej za pośrednictwem systemów zamówień publicznych tych krajów;
- Zredukowanie o 2/3 samodzielnych jednostek wdrażających projekty (Project Implementation Units – PIUs);
- Zredukowanie o połowę proporcji pomocy nie przekazanej w roku fiskalnym, na który była planowana;
- Stały postęp w zakresie niewiązania pomocy rozwojowej;
- 66% pomocy rozwojowej jest przekazywane w oparciu o podejście programowe;
- 40% misji dawców w krajach rozwijających się ma charakter wspólny (dla kilku dawców);
- 66% pracy analitycznej w danym kraju partnerskim jest wykonywana wspólnie (przez kilku dawców).

Źródło: Deklaracja Paryska

Kluczowe znaczenie w tym kontekście mają przede wszystkim postanowienia Deklaracji Paryskiej z 2005 r. Większość zobowiązań, które przyjęli na siebie dawcy pomocy, w tym Polska (odnoszących się do stosowania strategii i systemów krajów Południa, redukcji własnych jednostek wdrażających projekty pomocowe, zwiększenia odsetka pomocy niewiązanej i pomocy programowej, itd.) ogranicza donatorom możliwość faworyzowania własnego biznesu i poszerza zakres współpracy w ramach światowego systemu pomocowego, z naciskiem na wzrost roli beneficjentów wsparcia. Zobowiązania te zostały jeszcze poszerzone podczas III Spotkania Wysokiego Szczebla w Akrze we wrześniu 2008 r., kiedy to skupiono się na budowaniu partnerstw na rzecz rozwoju z nowymi donorami (krajami o średnich dochodach, funduszami globalnymi, sektorem prywatnym, organizacjami społeczeństwa obywatelskiego). Uzgodniono, że pomoc techniczna mająca wzmocnić instytucje krajów partnerskich ma być zarządzana wspólnie przez dawców i biorców. Jednocześnie instytucje krajów partnerskich będą wykorzystywane w pierwszej kolejności do transferu pomocy dla poszczególnych krajów¹⁷.

VI Ocena możliwości zastosowania instrumentów i mechanizmów współpracy z sektorem prywatnym w kontekście polskiego systemu współpracy rozwojowej

Wszystkie wymienione wyżej kwestie są coraz bardziej istotne dla polskiego sektora prywatnego i polskiego systemu pomocowego. Dzieje się tak przede wszystkim na skutek procesu globalizacji i otwierania się polskiej gospodarki na światową konkurencję oraz integracji z Unią Europejską. Mamy zatem do czynienia z próbami reformy polskiego systemu współpracy rozwojowej, w tym w kierunku współpracy z sektorem prywatnym. Warto jednocześnie podkreślić, że, wraz z integracją z UE i z gospodarką światową, zmieniają się powoli opinie Polaków odnośnie do roli sektora prywatnego

17 Accra Agenda for Action, September 2-4, 2008, Accra, Ghana.

w rozwiązywaniu problemów globalnych. W opinii 71% Polaków, biznes, rząd i organizacje trzeciego sektora powinny wspólnie działać na rzecz walki z takimi zjawiskami, jak kryzys finansowy czy zmiany klimatu. Wyraźnie widać, że Polacy oczekują od biznesu więcej niż tylko efektywności i tworzenia miejsc pracy. Oczekują globalnej odpowiedzialności i solidarności oraz zaangażowania w kwestie społecznie i środowiskowo istotne¹⁸. Wyjściem naprzeciw tym oczekiwaniom powinno być otwarcie się – po ponad 10 latach funkcjonowania – programu Polska Pomoc na sektor prywatny i wykorzystanie jego potencjału dla realizacji celów polskiej współpracy rozwojowej. Dodatkowo, jeśli – zgodnie z decyzjami podjętymi na forum UE – w perspektywie 2015 r. Polska ma przeznaczać na Oficjalną Pomoc Rozwojową 0,33% PKB (a więc kwoty rządu 3-4 mld USD rocznie), trzeba dać możliwość wykorzystania części tych środków rodzimym, międzynarodowym lub lokalnym firmom na zasadach zbliżonych do obowiązujących w innych krajach wysokorozwiniętych.

Rozwiązanie tej kwestii nie powinno zakładać wiązania polskiej pomocy – gdyż, jak wskazano powyżej – tendencje światowe w tym zakresie są raczej inne – ale taką zmianę przepisów i zasad regulujących polską pomoc dla zagranicy oraz stworzenie takich mechanizmów, aby krajowe firmy – konkurując z zagranicznymi – mogły korzystać z funduszy ODA, podobnie jak korzystają np. organizacje pozarządowe.

Kluczem jest zapewnienie możliwości zawierania przez rząd wieloletnich kontraktów na realizację pomocowych przedsięwzięć infrastrukturalnych oraz, oczywiście, zwiększenie środków na pomoc rozwojową zgodnie z ustaleniami unijnymi. Należy podkreślić, że z uwagi na rosnący potencjał polskich firm realizacja niewielkich projektów pomocowych, które można sfinansować przy obecnym poziomie rezerwy celowej, nie wydaje się dla rodzimego biznesu ofertą szczególnie atrakcyjną. Jeśli więc wielkość środków, którymi dysponuje MSZ na ODA, nie zostanie znacząco zwiększona, współpraca rządu z biznesem – nawet przy wprowadzeniu zmian prawnych – ograniczyć się może do realizacji projektów miękkich (transfer wiedzy, szkolenia, ekspertyzy), ewentualnie małych projektów twardych (np. w postaci dostawy sprzętu). Rola sektora prywatnego będzie zatem w dużym stopniu ograniczona do realizacji zadań, które już dziś wykonują na zlecenie MSZ organizacje pożytku publicznego. Tym samym nie zostanie wykorzystany potencjał polskiego biznesu, zaś fundusze na ODA nie dadzą odpowiedniego efektu zwrotnego w postaci promocji kontaktów biznesowych Polski ze światem i promocji wśród naszych firm standardów odpowiedzialnego biznesu.

Kolejny warunek to przewidywalność i stabilność polskiej polityki pomocowej, czego warunkiem jest z kolei przyjęcie nowej, aktualnej strategii polskiej pomocy i strategii krajowych wobec kluczowych krajów priorytetowych (o ile wcześniej nie powstaną strategie Unii Europejskiej wobec tych krajów). Z powyższych założeń strategicznych powinny jasno wynikać istotne z punktu widzenia biznesu kwestie:

- ➔ Jaka będzie wielkość polskiej ODA w perspektywie co najmniej 2015 r.;
- ➔ Jaka część polskiej ODA ma być kierowana kanałem dwu- a jaka wielostronnym;
- ➔ Jaka część bilateralnej ODA ma być kierowana za pośrednictwem instytucji krajów partnerskich, a jaka rozdzielana przez instytucje polskie (ile w centrali MSZ, ile na poziomie krajów partnerskich);
- ➔ Do jakiego stopnia polska ODA zarządzana przez instytucje polskie będzie miała charakter wiązany.

¹⁸ Raport „Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki 2009”, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa 2010.

Bez określenia powyższych kwestii bardzo trudne będzie zawarcie jakiegokolwiek porozumienia z sektorem prywatnym odnośnie do jakiegokolwiek dużego przedsięwzięcia rozwojowego, gdziekolwiek na świecie. To czego potrzebuje sektor prywatny angażując się we współpracę z rządem to stabilność, odpowiednie fundusze i możliwości prawne zawarcia bezpiecznego i korzystnego dla obu stron kontraktu.

Należy jednak zakładać, iż jeśli polski program pomocowy stanie się bardziej przyjazny dla biznesu i dysponować będzie większymi środkami, zaś firmy zainteresują się krajami rozwijającymi się, możliwe będzie osiągnięcie korzyści po obu stronach:

- ➔ Polski sektor prywatny, do dziś bardzo słabo obecny w krajach rozwijających się, będzie miał możliwość „rozpoznania terenu”: zrealizowanie za pieniądze rządowe choćby niewielkich projektów pomocowych w dowolnym miejscu rozwijającego się świata, to doskonała okazja aby „zapuścić tam korzenie”, nawiązać kontakty, poznać kulturę (w tym kulturę zarządzania) i rozpoznać możliwości biznesowe. A to wszystko może zaprocentować w niedalekiej przyszłości, kiedy kraj partnerski nie będzie już potrzebował pomocy rozwojowej, a polskie firmy będą chciały rozpocząć tam normalną komercyjną działalność handlową lub inwestycyjną;
- ➔ Polska, która jako członek UE będzie pod presją zwiększenia środków pomocowych, nie stanie przed pytaniem jak te fundusze zagospodarować. W sytuacji, w której polskie organizacje pozarządowe działające za granicą mają ograniczone możliwości operacyjne, a – z różnych powodów – nie jesteśmy zbyt chętni, aby przekazywać pomoc kanałami wielostronnymi lub bezpośrednio do budżetu krajów partnerskich (co wiąże się z określonym ryzykiem), dobrym rozwiązaniem jest umożliwienie wykorzystania tych funduszy na realizację kilku dużych projektów infrastrukturalnych, ważnych z punktu widzenia kraju biorcy. A to może z powodzeniem zrealizować sektor prywatny.

Z uwagi na fakt, że w zakresie współpracy biznesu z rządem w obszarze polityki rozwojowej nasz kraj stawia dopiero pierwsze kroki, konieczne jest zastosowanie takich mechanizmów i instrumentów, które będą jasne, proste i przejrzyste, a jednocześnie umożliwią skuteczną współpracę obu partnerów. W pierwszym okresie możliwe są dwa rozwiązania:

- ➔ Pierwsze rozwiązanie to klasyczne rozszerzenie procedury zamówień publicznych bez uruchamiania specjalnego programu współpracy z biznesem. W pierwszej kolejności z funduszy, którymi dysponuje program Polska Pomoc muszą mieć możliwość korzystania firmy prywatne, a więc podmioty działające dla zysku. Stosowane dziś konkursy na projekty pomocowe otwierane dla organizacji pozarządowych (a więc dla podmiotów nie działających dla zysku) mogą być uzupełnione klasycznymi przetargami na realizację przedsięwzięć pomocowych za granicą. Procedura przetargowa powinna być otwarta dla wszystkich podmiotów gospodarczych (niezależnie od kraju pochodzenia), zaś projekty powinny być oceniane z punktu widzenia nie tylko ceny (jak to ma często miejsce w przypadku krajowych zamówień publicznych), ale też określonych standardów jakościowych, takich jak:
 - Zgodność z celami i zasadami polskiej polityki rozwojowej oraz strategią rozwojową kraju realizacji projektu;
 - Prorozwojowy charakter przedsięwzięcia, nawiązujący do Milenijnych Celów Rozwoju i zapewniający konkretne rezultaty rozwojowe po stronie kraju partnerskiego;
 - Zgodność z uznanymi międzynarodowo normami społecznymi (np. konwencjami MOP);
 - Zgodność z normami w zakresie ochrony środowiska obowiązującymi w kraju realizacji;

- Uwzględnienie kwestii równouprawnienia płci;
 - Partnerstwo z lokalnymi firmami, NGOs, czy agencjami pomocowymi innych państw/organizacjami międzynarodowymi;
 - Trwałość projektu.
- ➔ Drugim rozwiązaniem jest stworzenie osobnego programu współpracy z biznesem (typu B2B, np. według zasad zbliżonych do stosowanych w Danii), który – nie będąc oficjalnie traktowany jako rodzaj pomocy wiązanej – miałby na celu promocję długofalowego partnerstwa między sektorem prywatnym w Polsce i w krajach partnerskich. Program ten miałby pomóc sektorowi prywatnemu z krajów partnerskich znaleźć partnera biznesowego w Polsce, a także uzyskać dostęp do naszej technologii i know-how. Program ten powinien być także dostosowany do celów rozwojowych programu pomocowego RP i dotyczyć współpracy z krajem, który jest priorytetowym biorcą polskiej pomocy. Jednocześnie w ramach programu wspierane byłyby tylko przedsięwzięcia skierowane do najbardziej potrzebującej części społeczeństwa i wynikające ze strategii rozwoju danego kraju partnerskiego. Podobnie jak w przypadku pierwszego rozwiązania, kryteria oceny projektów nie byłyby tylko cenowe, ale też jakościowe. Korzyścią pośrednią w przypadku tego rozwiązania byłoby podtrzymywanie wsparcia biznesu dla programu Polska Pomoc, a także wspieranie środkami publicznymi włączania do strategii i praktyki przedsiębiorstw zasad CSR i zrównoważonego rozwoju oraz zachęcanie krajowych firm do konkurencji w zakresie tworzenia dobrych projektów rozwojowych oraz do współpracy z rozwojowymi organizacjami pozarządowymi (NGDOs).

Warto podkreślić, że o ile rozwiązanie pierwsze powinno traktować się jako docelowe (funkcjonujące w systemie pomocowym Polski jako dojrzałego donatora), o tyle rozwiązanie drugie (uwzględniające w większym stopniu obecny stan programu Polska Pomoc i niewielkie zaangażowanie biznesu w sprawy rozwojowe) miałyby charakter tymczasowy, a jego celem byłoby zwiększenie zaangażowania krajowych firm w polskie działania pomocowe. Wynika to z uzasadnionej obawy, że w chwili obecnej polskie przedsiębiorstwa nie są jeszcze w pełni gotowe do zaangażowania się w realizację przedsięwzięć pomocowych w krajach słabiej rozwiniętych. Aby więc zachęcić je do włączenia się do programu Polska Pomoc, warto rozważyć stworzenie systemu zachęt w postaci np. możliwości znalezienia partnera biznesowego w kraju – biorcy naszej ODA. Umożliwiłoby to program typu B2B. W dłuższym okresie (np. w perspektywie 10 lat), zachęty te mogłyby zniknąć, a polskie przedsiębiorstwa zaczęłyby konkurować o fundusze z programu Polska Pomoc na zasadach czysto komercyjnych, podobnie jak już to dziś ma miejsce w przypadku organizacji pożytku publicznego. To z kolei sprzyjałoby jasności i przejrzystości systemu oraz współpracy na linii rząd – sektor prywatny.

Należy jednak podkreślić, że wybór jednego z powyższych rozwiązań powinien być przedmiotem decyzji na poziomie politycznym (MSZ), zatwierdzonej w nowej strategii polskiej pomocy i w planowanej ustawie o współpracy rozwojowej.

Niezależnie od przyjętego ostatecznie rozwiązania, konieczne jest zacieśnienie kontaktów pomiędzy instytucjami rządowymi (MSZ, MG, MF), polskimi firmami i instytucjami pozarządowymi (NGOs, ośrodkami analitycznymi, uniwersytetami, itp.) zajmującymi się zagadnieniami współpracy rozwojowej i rozwoju globalnego w kraju i za granicą. Celem powinna być identyfikacja możliwości współpracy przy opracowywaniu strategii „zagranicznego” CSR, a następnie przy realizacji konkretnych projektów i programów o charakterze społecznym czy środowiskowym w krajach słabiej rozwiniętych. Efektem takiej współpracy powinna być też wzajemna wymiana wiedzy i doświadczeń, a docelowo przedkładanie dobrych propozycji projektowych do finansowania z funduszy rządowych. Warto przy tym pamiętać, że

polski sektor prywatny wciąż nie posiada wystarczającej wiedzy i doświadczenia w zakresie spraw rozwojowych, krajowym instytucjom rozwojowym brakuje z kolei często „biznesowego” podejścia. Rząd natomiast ma fundusze w ramach ODA, które takie działania powinny wesprzeć. Wydaje się, że w warunkach silnej konkurencji na „światowym rynku pomocowym” jedynie kompleksowe programy opracowane i wdrażane przez firmy z udziałem ekspertów rozwojowych mają szansę na sukces.

Bibliografia

1. Accra Agenda for Action, September 2-4, 2008, Accra, Ghana.
2. Bagiński, P., Odpowiedzialny biznes i globalny rozwój: wyzwanie czy szansa dla polskiego sektora prywatnego? GDRG Policy Paper nr 4/2010.
3. Bagiński P., Czaplicka K., Szczyciński J., Międzynarodowa współpraca na rzecz rozwoju, PWE, Warszawa 2009.
4. Business and philanthropy: The blurring of boundaries. Business & Development Discussion Papers No. 09, World Bank Institute, Washington DC, Fall 2008.
5. Business for Development: Business solutions in support of the Millennium Development Goals, World Business Council for Sustainable Development, November 2005.
6. Business, sustainable development and the MDGs: A changing landscape, UNDP Bureau for Resources and Strategic Partnerships (Power Point presentation).
7. Chancen und Risiken werden von beiden Seiten gleichermaßen getragen, BMZ, 2004.
8. Clay, E.J., Geddes, M., Natali, L., Untying Aid: Is it working? An Evaluation of the Implementation of the Paris Declaration and of the 2001 DAC Recommendation of Untying ODA to the LDCs, Copenhagen, December 2009.
9. Development Co-operation Report 2010, OECD, Paris 2010.
10. Die Ziele und Arbeit der KfW Entwicklungsbank, KfW, Frankfurt, 2004.
11. Entwicklungszusammenarbeit und Wirtschaft – Zwischen Konfrontation und Kooperation, VENRO, 2015 im Gespräch, Nr. 16
12. Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft, Jahresbericht 2009, Bonn, 2010.
13. Marchés attribués en 2008 sur financement de l'AFD dans les états étrangers, AFD, 2009.
14. Odpowiedzialny biznes w Polsce. Dobre praktyki 2009, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa 2010.
15. Public Private Partnerships (PPP) in der deutschen Entwicklungszusammenarbeit, BMZ, 2005.
16. Untying aid: Is it working? Evaluation of the Paris Declaration, Danish Institute for International Studies 2009.