

TÉMA VYDANIA:

Prečo je dôležité zapájať firmy do rozvojovej spolupráce?



O tom, ako v Rakúsku funguje systém zapájania podnikateľov do rozvojovej spolupráce, diskutovali Bernhard Weber z ICEP a Michael Schieder z ADA. Zdroj: Nadácia Pontis

Zapájanie podnikateľov do rozvojovej spolupráce nie je ničím novým. Aj napriek tomu však angažovanosť firiem v rozvojovej spolupráci nie je príliš veľká. Existuje veľa dôvodov tohto nedostatočného záujmu. Veľké firmy napríklad nemusia mať záujem o rozvojovú spoluprácu v krajinách, kde už majú svoje pobočky, pretože tam majú svoje vlastné rozvojové aktivity. Ako príklad môžeme uviesť spoločnosť Microsoft, ktorá má svoju pobočku v Nairobi, kde realizuje rôzne filantropické a rozvojové aktivity a teda nie je dôvod zapájať Microsoft Slovensko do rozvojových aktivít v Nairobi.

Podnikatelia vnímajú rozvojovú spoluprácu len ako biznis

Riaditeľka SAMRS (Slovenská agentúra pre medzinárodnú rozvojovú spoluprácu) Lucia Lacková si myslí, že "podnikatelia nevnímajú rozvojovú spoluprácu ako rozvojovú spoluprácu." Podľa nej je to spôsobené práve zlým

nastavením výziev. „Firmy jednoducho dostanú dotáciu, aby niečo dodali, vytvorili a publikovali. Je to naša chyba, pretože ich nevedieme k tomu, aby mal ich projekt aj nejakú pridanú hodnotu v danej krajine,“ vysvetlila L. Lacková počas odborných raňajok, ktoré v júni zorganizovala Nadácia Pontis v spolupráci s Platformou MVRO.

Základným problémom s nedostatočným angažovaním sa podnikateľov v rozvojovej spolupráci je podľa Bernarda Webera z rakúskej mimovládnej organizácie ICEP to, že mnoho podnikateľov si nevedomuje, že nejde o jednostranne výhodnú akciu: „Tak ako je biznis dobrý pre rozvoj, tak je aj rozvoj dobrý pre biznis. Je potrebné presadiť túto myšlienku ako mainstreamovú.“ Treba si však uvedomiť, že rozvojová spolupráca je sice záväzok, ktorý vyplýva z nášho členstva v Európskej únii, no rozvojová spolupráca by mala byť chápaná aj ako príležitosť pre krajinu.

Slovensko chce efektívnejšie zapájať podnikateľov do rozvojovej spolupráce

V súčasnosti už v mnohých krajinách existujú stratégie na zapojenie biznisu do rozvojových projektov. Pri tvorbe Národného programu oficiálnej rozvojovej pomoci SR na rok 2012 tiež vznikali rôzne úvahy o tejto téme, ktorá sa opäť vrátila medzi priority ministerstva zahraničných vecí. Program obsahuje aj časť venujúcu sa zapojeniu súkromného sektora do rozvojovej spolupráce. Výsledkom je, že tento rok bola dokonca prvý raz zverejnená samostatná výzva na zapojenie podnikateľských subjektov do rozvojovej spolupráce. Schvaľovanie žiadosti však sprevádzal zdanlivý neúspech. Aj napriek tomu má slovenské ministerstvo zahraničných vecí záujem o podporu zapájania firiem do rozvojovej spolupráce a snaží sa vypracovať koncept efektívneho zapájania podnikateľov do rozvojovej spolupráce. Príkladom pre Slovensko by mohla byť Rakúska rozvojová agentúra ADA, ktorá má v rámci svojich štruktúr program Business Partnerships.

Ako sa zapájajú firmy do rozvojovej spolupráce v Rakúsku, Dánsku, Veľkej Británii a vo Švédsku?

Austrian Development Agency (ADA) – Business Partnership Program

Rakúske podnikateľské subjekty, ktoré investujú v rozvojových krajinách alebo z nich dovážajú tovary, takto prispievajú k rozvoju krajiny. Mobilizovaním kapitálu a know-how, vytváraním obchodných kanálov a tvorbou pracovných miest v rozvojovej krajine pomáhajú zlepšovať životné podmienky miestnej populácie.

ADA poskytuje v rámci programu Business Partnerships granty do výšky maximálne 50 percent z projektových nákladov, čo predstavuje najviac 200-tisíc eur, alebo do výšky najviac 50 percent z nákladov na tvorbu „feasibility study“ (max. 20-tisíc eur). Pod Business Partnerships spadá podpora projektových aktivít ako **zvyšovanie kvalifikácie lokálnych zamestnancov, dodávateľov a obchodných partnerov**, zlepšenie spolupráce s miestnymi verejnými inštitúciami, zabezpečenie kvality lokálne vyrábaných produktov, certifikácia výrobkov podľa medzinárodných štandardov, podpora fair trade. Podnikateľský zámer pre Business Partnerships definujú samotní podnikatelia, ktorí môžu mať lokálneho partnera buď miestnu firmu, alebo verejnú inštitúciu. Teritoriálny záber programu zahŕňa všetky rozvojové alebo transformujúce sa krajiny.

Kritériá pre podnikateľské subjekty:

- inovatívny a udržateľný podnikateľský zámer
- dlhodobá investícia v rozvojovej krajine alebo dlhodobý import tovarov z rozvojových krajín
- podnikateľský zámer umožni generovať v budúcnosti zisk
- zámer obsahuje opatrenia, ktoré prispievajú k zlepšeniu miestneho sociálneho, ekologického alebo podnikateľského prostredia

SIDA – Business for Development (B4D)

Cieľ švédskeho rozvojového programu Business for Development je spoločne s podnikateľskými subjektmi prispieť k redukcii chudoby, zlepšeniu životného prostredia, tvorbe pracovných miest a podpore rastu v rozvojových krajinách. B4D model sa môže uplatniť v rôznych sektoroch – školstve, zdravotníctve, poľnohospodárstve a lesníctve, energetike, infraštruktúre, ekológii a zamestnanosti. Partnerské projekty by mali byť v súlade s prioritami rozvojovej krajiny (okrem pilotných projektov, zameraných na inovácie). Tento program je zameraný na firmy, ktoré vedia, že udržateľný rozvoj – ekonomický, sociálny a environmentálny – je predpokladom vytvárania udržateľného trhu. Preferujú sa zábery so silným prepojením na koncept zodpovedného podnikania. SIDA podporila napríklad projekt International Council of Swedish Industry zameraný na boj s HIV/AIDS v Juhoafrickej republike. Iný príklad je spolupráca so švédskymi importérmi, ktorí požadujú od dodávateľov z chudobných častí Číny dodržiavať zásady zodpovedného podnikania. Teritoriálne sa program zameriava na Čínu, Indiu, Indonéziu, Vietnam, Juhoafrickú republiku, Namíbiu, Botswanu a Srbsko.

K dispozícii pre podnikateľské subjekty je aj Challenge fund, v rámci ktorého môžu predkladať malé projekty zamerané na tvorbu podnikateľských štúdií. Okrem grantov sa využívajú aj iné finančné nástroje, ako je kombinácia grantu a pôžičky.

DFID UK – Africa Enterprise Challenge Fund (AECF)

AECF poskytuje granty a nenávratné pôžičky privátnemu sektoru na podporu nových a inovatívnych biznis modelov v Afrike. Cieľom je podporovať väčšiu účasť chudobných na trhu – ako spotrebiteľov, ale aj pracovníkov a výrobcov. Pod pojmom inkluzívne podnikanie sa rozumie tvorba pracovných miest v rozvojovej krajine, integrácia miestnych farmárov a podnikateľov do medzinárodných dodávateľských reťazcov a poskytovanie kvalitných a dostupných služieb nízkoprijímovým skupinám obyvateľstva.

Uchádzač musí preukázať minimálne dvojročný audit svojho účtovníctva. Výška podpory je v rozmedzí od 250-tisíc do 1 500-tisíc USD za podmienky minimálne 50 percent spolufinancovania podnikateľským subjektom. Uchádzač predkladá najprv predbežný projektový návrh, ktorý vyhodnotí skupina expertov v DFID a predloží najlepšie žiadosti na schválenie Nezávislému investičnému výboru AECF. V druhej fáze žiadateľ predkladá detailný biznis plán a pracovníci AECF navštívia všetky firmy, ktoré sú zapojené do prípravy biznis plánu. Finálne rozhodnutie vykoná Nezávislý investičný výbor.

Ciele DFID v oblasti spolupráce s privátnym sektorom:

- zvýšiť súkromné investície v najchudobnejších krajinách (napr. infraštruktúra, poľnohospodárstvo, finančné služby)
- zvýšiť prístup a kvalitu služieb pre chudobných (prístup k pitnej vode, elektrifikácia)
- zvýšiť finančnú efektívnosť intervencií zameraných na redukcii chudoby v rozvojových krajinách

DANIDA – Business Partnership

V rámci Business Partnership programu DANIDA podporujú vytváranie partnerstiev, ktoré prinášajú hodnotu pre firmy a zároveň sú pridanou hodnotou pre spoločnosť v rozvojových krajinách. Zameriavajú sa na tvorbu nových a primeraných pracovných miest s prioritou pre najchudobnejšie segmenty populácie ako napríklad mládež, ženy a menšiny. Prispievajú tak k zvyšovaniu zamestnanosti v krajine. Okrem toho majú aj pozitívny vplyv na lokálne komunity, pretože integrujú udržateľné podnikateľské praktiky zamerané na ekológiu, uplatňovanie pracovného práva a vhodných pracovných podmienok, ochranu zdravia a boj proti korupcii.

Predkladaný biznis model by mal reagovať na minimálne 1 až 3 z nasledujúcich dodatočných kritérií:

- podpora konkurencieschopnosti lokálneho partnera – podpora jeho prístupu na trh a prístup k financiam odstraňovaním fyzických a technických obchodných bariér na národnej či medzinárodnej úrovni, zvyšovanie kapacít a kvalifikácie miestnych zamestnancov
- nárast využívania zelených technológií a ochrana životného prostredia
- pridaná hodnota v rámci obchodného reťazca – zlepšovanie väzieb medzi výrobou, spracovaním tovarov a službami
- zvyšovanie potravinovej bezpečnosti – dostupnosť a prístupnosť k potravinám na trhu prostredníctvom zlepšenia dodávateľsko-odberateľských kanálov a cenotvorby
- dôraz na zlepšenie postavenia žien
- podpora regionálnej ekonomickej integrácie (cezhraničný obchod...)

DANIDA prostredníctvom zastupiteľských úradov vytvára pre každú rozvojovú krajinu, v ktorej pôsobí, profil pre rozvoj biznisu. Ten musí byť v súlade s národnými rozvojovými stratégiami a stratégiami pre rozvoj podnikania v danej rozvojovej krajine. V profile sa pomenujú sektorové priority a podnikateľské príležitosti s dosahom na rozvoj a so zámerom tvorby synergií s inými programami DANIDA.

V rámci podnikateľských projektov je nutná účasť min. jednej dánskej firmy a jedného lokálneho partnera – ktorým môže byť firma, mimovládna organizácia alebo iná právnická osoba, ktorej kompetencie sú vhodné pre partnerstvo v danom biznis modeli. Podiel dánskych investícií nemôže v rámci partnerstva prekročiť 75 percent. DANIDA vyžaduje od podnikateľov minimálne 50-percentný podiel na spolufinancovaní projektu do maximálnej výšky podpory 5 miliónov DKK. V prípade prípravnej fázy podporí najviac 75 percent nákladov do maximálnej výšky podpory 750 000 DKK.

Nora Beňáková, koordinátorka pre rozvojovú politiku Platformy MVRO

Oficiálna rozvojová spolupráca by nemala nahradiť investície



Pracovníci fabriky na spracovanie makadamiových orieškov v Keni.
ZDROJ: Nadácia Integra

Nedávno Robert Zoellick povedal: „Najlepšia stratégia proti chudobe je stabilné zamestnanie.“ Nehladiac na vlastný názor na Svetovú banku alebo Roberta Zoellicka, je nemožné poprieť pravdu o jeho vyhlásení.

Keď som hovoril s mojim kenským priateľom, ktorý je asi v mojom veku. Spomenul som mu, že keď som bol malý chlapec, moja matka mi vravievala, aby som, „jedol zeleninu, pretože deti v Kórei sú hladné“. (Nikdy som si vlastne nespojil, ako súvisí moje jedenie zeleniny s hladnými kórejskými deťmi.) Čo ma prekvapilo, bolo, že jeho matka mu vravievala presne to isté. Pred päťdesiatimi rokmi bola Južná Kórea zúfalo chudobná. Teraz jazdíme autami, ktoré vyrobila. Južná Kórea zbohatla, pretože vybudovali podniky, ktoré predávajú výrobky, o ktoré má svet záujem.

Charita je kritická na rýchlu pomoc v náhlych humanitárnych krízach. Ale v dlhodobom horizonte vytvára závislosť a vytláča miestnu zodpovednosť a môže spomaliť hospodársky rast.

Najväčšia slovenská investícia v Keni

Integra Group vytvorila firmu Ten Senses Afrika (TSA) v roku 2008 hlavnou činnosťou tejto kenskej spoločnosti je vyhľadávať, spracovať a exportovať fair trade a bio certifikované makadamiové oriešky ako prví (a jediní) na svete. Spoločnosť vytvorila dve skupiny fair trade certifikovaných poľnohospodárskych skupín s tisíc farmármi. Zamestnáva 65 ľudí (prevažne žien zo slumov v Nairobi) a vyváža vysoko kvalitný výrobok do Európy a USA. Je to najväčšia slovenská investícia v Keni a v roku 2012 bude mať príjmy vo výške približne 200-tisíc eur.

Podnikanie v Keni si však vyžaduje dlhodobú víziu, záujem investorov, pevné nervy a veľa kreativity. Keď TSA otvorila svoju prvú fabriku, vedenie a zamestnanci ukradli zariadenie. Druhý závod konkurent vyhodil do povetria. V poslednom čase došlo k opakovanému odcudzeniu mestského elektrického transformátora. Fabrika tak ostala bez elektriny šesť týždňov v špičkovej spracovacej sezóne. Navyše neustále problémy infraštruktúry (doprava, internet, korupcia atď.) robia z vízie „podnikateľské riešenie chudoby“ občas zdanie nespiteľného sna.

Bez ohľadu na problémy tisíc poľnohospodárov vo fair trade asociáciách zaznamenalo nárast príjmov o takmer 20 percent, viac ako 200 detí robotníkov má prístup k zdravej strave, bezpečnému miestu na bývanie a môže pravidelne navštevovať školu. Firma začala podporovať aj miestne charitatívne organizácie, ktoré berú deti z ulice a umiestňujú ich v škole.

Oficiálna rozvojová pomoc by nemala nahradiť investície

Aká je teda úloha oficiálnej rozvojovej spolupráce (ODA) v pomoci podnikom či chudobným ľuďom v krajine, ako je Keňa? Po prvé, ODA by nemala nahradiť investície. Spoločnosť by mala podnikáť v danom prostredí, pretože tam je obchodná príležitosť. Ak ODA prostriedky umožnia podniku robiť projekt v Afrike,

nad ktorým by bežne neuvažovali, sú to nesprávne použité peniaze.

Napriek tomu zdroje rozvojovej spolupráce môžu hrať dôležitú úlohu ako doplnkové financovanie v dvoch kritických spôsoboch: znížiť riziká a poskytnúť technickú pomoc.

S podnikaním súvisí množstvo rizík

Ako už bolo uvedené zo skúseností TSA, podnikanie v Afrike ponúka nové príležitosti, ale nesie vysoké riziko. Práve toto riziko môže odradiť malé spoločnosti od podnikania v Afrike, pretože nemusia mať prostriedky na pokrytie strát v prípade núdze. Poskytovanie záruk je bežným nástrojom pre podporu malých podnikov na vstup do týchto trhov, a to najmä v prípadoch, keby sa im nedarilo, aby to nezničilo celú spoločnosť. Ak všetko prebehne dobre, potom sa záruka nepoužije.

Druhým významným nástrojom je poskytovanie zdrojov na technickú pomoc, aby sa zvýšila hodnota miestneho produktu. V prípade TSA boli náklady na získanie fair trade a bio certifikácie pre poľnohospodárske skupiny a tovareň takmer 30-tisíc eur. To zahŕňa niekoľko mesiacov školení pre farmárov, náklady na audity a skutočné náklady na certifikáciu. Za malý start-up, ako je Ten Senses Afrika, je to veľa peňazí.

Avšak finančné prostriedky z grantu USAID a mikrograntového programu SlovakAid pokryli väčšinu z nákladov na certifikáciu. Výsledkom je oveľa vyššia cena, ktorá môže byť účtovaná za zhodnotený produkt (takmer 20 percent). Tento dodatočný príjem sa prenesie do skupiny poľnohospodárskych výrobcov v podobe dobrých cien, sociálnych prémie a technickej pomoci. V skutočnosti v priebehu dvoch rokov tohto programu dosiahla hodnota dodatočnej pomoci takmer 20-tisíc eur. Celých 30-tisíc eur by malo byť „vrátených“ do konca tretieho roka. Poľnohospodári majú nielen lepšie a stabilnejšie ceny, ale používajú fair trade sociálne prémie na komunitné projekty. To je rozumné využitie peňazí oficiálnej rozvojovej pomoci, ako i trhu na tvorbu prostriedkov na samotný rozvoj.

V dlhodobom horizonte môže byť používanie finančných prostriedkov ODA



Vo fabrike pracujú prevažne ženy zo slumov v Nairobi.
ZDROJ: Nadácia Integra

na podporu a stimuláciu podnikateľských riešení chudoby najúčinnším spôsobom, ako pomôcť rozvojevému svetu. Nie však tým, že dotácie budú určené pre podniky, ktoré by inak nikdy nezvažovali vstup na tieto trhy, ale stimulovaním toho, čo firma robí najlepšie: investovať, vytvárať hodnoty a poskytovať pracovné príležitosti.

Allan Bussard, Nadácia Integra

INTERVIEW s Bernhardom Weberom: V rozvojovej oblasti by sme mali spolupracovať s biznisom



Bernhard Weber, generálny riaditeľ rakúskej neziskovky ICEP Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Projekten. Zdroj: Nadácia Pontis

Čo je cieľom zapájania firiem do rozvojovej spolupráce? Aké sú alebo aké by mali byť motívy a formy ich zapojenia?

Coca-Cola predá každý deň milióny fliaš a plechoviek vo viac ako 200 krajinách po celom svete. Inými slovami, Coca-Cola dokáže dosiahnuť a zásobovať najvzdialenejšie miesta na zemi, kde nie je dostatok čistej vody, elektriny či iných výrobkov a služieb. Coca-Cola to dokáže bez akejkoľvek štátnej intervencie. Nepotrebuje Organizáciu Spojených národov ani žiadne iné vládne zariadenia, politický zásah či akékoľvek verejné peniaze.

Firmy sú strojmi obrovských zmien, nastavujú nové rámce a prinášajú nové stimuly. Vďaka podnikaniu sú inovácie tlačené dopredu, výroba a distribúcia získava nové investície, vytvárajú sa nové pracovné miesta, tovary a služby. To všetko poháňa svet dopredu.

Úloha podnikania sa musí ešte viac posilniť, ak chceme dosiahnuť pozitívne výsledky a dosahy v globálnom rozvoji. Všetci sa pýtame sami seba, prečo sú výsledky úsilia v rozvojovej spolupráci tak ťažko uchopiteľné, hoci sa na to vynakladajú miliardy dolárov. Neexistuje na to žiadna priama ani jednoduchá odpoveď, len veľa zložitých pokusov, ako to vysvetliť a zdôvodniť. Avšak jedna vec je istá: medzinárodným snahám o rozvoj chýba tlak na dosiahnutie výsledkov. Všetky programy a projekty sa usilujú o najlepšie ciele, projektoví manažéri robia správne veci, ale vyzerá to, že sa v skutočnosti zameriavajú skôr na rozpočty a reporty ako na výsledky. Podnikateľský sektor by navrhol iný prístup.

Uvediem príklad, ktorý tento stav dobre ilustruje. Možno ste počuli o rozpačitej premiére filmu, ktorú hollywoodska hviezda Uma Thurman musela zažiť v marci tohto roku v Londýne. Jej film *Materstvo* bol po rozsiahlej marketingovej kampani premietaný v jednom jedinom kine, aby sa zachovala jeho exkluzivita. Prišlo len 12 platiacich divákov, zisk bol 88 libier – počas prvej nedele sa predal len jeden listok!

Vo filmovom priemysle by takáto katastrofa určite vyvolala personálne zmeny marketingový tím dostane vyhadzov a režisér môže očakávať veľmi dlhú prestávku, kým získa ďalšiu zákazku, ak vôbec.

Ak by bol film financovaný z prostriedkov rozvojových fondov a bol by súčasťou osvetovej kampane mimovládnej organizácie o chudobných matkách vo východnej Afrike, režisér spolu s marketingovým tímom by túto katastrofu

vyhodnotili tak, že sú nevyhnutné ďalšie filmy tohto druhu, aby sa zvýšilo povedomie ľudí o tejto téme. Koľko programov a projektov v rozvojových krajinách stroskotalo bez toho, aby bol niekto za ne zodpovedný?

Táto analógia ukazuje, že rozvojová spolupráca sa drží skôr metodológii než inovátnych riešení. Uvedomujeme si, že rozvoj orientovaný na dosah nebude fungovať bez podnikania a v mnohých oblastiach ani bez podnikateľských subjektov. Prínajmenšom neprinesie výsledky.

Prečo by sa mali firmy zapájať do rozvojovej spolupráce?

Nie súkromný sektor je ten, čo sa zaoberá rozvojovou spoluprácou. Je to presne naopak. Práve rozvojová spolupráca by mala viac zapájať do svojich aktivít súkromný sektor a usilovať sa o spoluprácu s aktivitami biznisu s cieľom zmierniť globálnu chudobu.

V oblasti rozvojovej spolupráce sa príliš dlho firmy obchádzali, ignorovali, ak nie priamo považovali za zlo. Nepovažovali sa za súčasť riešenia výzvy globálneho boja proti chudobe. Bolo by zaujímavé diskutovať o dôvodoch, prečo to bolo tak, ale to by značne presiahlo priestor tohto rozhovoru.

Samozrejme, že biznis bol súčasťou problému aj v minulosti a niekedy je ešte aj dnes. Aj tak si však myslím, že by bolo absurdné naďalej biznis ignorovať vzhľadom na možnosti, ktoré prináša pre globálny rozvoj. V rozvojovej oblasti by sme preto mali s biznisom spolupracovať. S jeho silnými aj slabými stránkami a praktickými obmedzeniami. Taktiež si treba uvedomiť, že aj spoločenská zodpovednosť firiem sa v posledných rokoch zmenila a zmenil sa tak aj prístup mnohých firiem k spoločnosti a jej problémom.

Obzvlášť náročným aspektom pre podnikateľov pôsobiacich v rozvojovom svete je, že sociálne problémy majú tendenciu prepájať sa s podnikateľskou činnosťou. Nevyvinutá infraštruktúra, politická nestabilita, široko rozšírená chudoba, veľký neformálny sektor a pod. majú priamy dosah na kvalitu podnikania a požadujú od podnikania špecifické riešenia – riešenia, ktoré sú v podstate sociálno-ekonomické.

Ako súkromný sektor reaguje na koncept filantropických aktivít v rozvojových krajinách?

Firmy vždy venovali veľké sumy na aktivity, ale tie, ktoré ony považovali za vhodné. Pri pohľade na túto darovaciu prax z pohľadu obrovských procesov racionalizácie, ktoré formovali obzvlášť veľké podniky v posledných 150 rokoch, majú určite v oblasti firemnej spoločenskej angažovanosti stále veľa čo doháňať. Dnes manažéri firiem čoraz viac zahrňujú dary svojich firiem do dlhodobých obchodných stratégií.

Udržateľný rozvoj a obchodné zisky sa nevyhnutne nevyučujú, ale ich zblížovanie prostredníctvom inovátnych trhových prístupov nie je vždy ľahké. V súčasnosti sa mnohé spoločnosti aktivizujú v rozvojovom svete, pretože zmierňovanie chudoby sa zdá byť v kurze. Či už je to trend alebo nie, iniciovanie sociálno-ekonomického rozvoja je nesmierne dôležitá a náročná práca. Robiť zodpovedné podnikanie samo pre seba – ako je to v prípade mnohých firiem – nie je profesionálne a rozhodne neprináša úžitok.

Myslenie a konanie v medziach zodpovedného podnikania – to znamená myslenie a konanie v sociálno-ekonomických kategóriách – má dva pozitívne dosahy na podniky: môže pomôcť spoločnostiam vytvárať obchodné príležitosti a taktiež môže pomôcť podnikom riadiť prevádzkové riziká v rozvojovom svete.

Ako preto vidíte novú úlohu rozvojovej spolupráce vzhľadom na zapojenie súkromného sektora?

Až v deväťdesiatych rokoch si medzinárodná rozvojová spolupráca uvedomila, že podnikanie je motorom pre rozvojovú spoluprácu. A len pred pár rokmi sa

uznalo, že kľúčovým faktorom pre rozvoj je súkromný sektor. Toto nové vnímanie roly biznisu v rozvoji určilo meniacu sa paradigmu medzinárodnej rozvojovej spolupráce. Čoraz viac sa prejavuje v myslení rozvojových praktikov a teoretikov, aj keď ešte nezasiahla všetkých a najmä na jej implementáciu sa nazerá len okrajovo.

Rozvojová spolupráca tak, aby dosiahla v tejto meniacej sa paradigme úspechy, odhaľuje úplne nové oblasti činnosti. Má to veľa spoločného so zvyšovaním povedomia. Je nutné vytvárať a zvyšovať vzájomné porozumenie, čo sa týka záujmov a cieľov, ale aj praktických obmedzení a limitov, v rámci ktorých podniky a rozvojová spolupráca fungujú, medzi rozvojovými hráčmi a podnikateľmi.

Ľudia pracujúci v rozvojovom sektore budú musieť lepšie pochopiť základnú funkciu biznisu: biznis nepôsobí v rozvojových krajinách kvôli boju proti chudobe, ale kvôli podnikaniu, čo je práve to, čo je ich úlohou. Musíme zvýšiť porozumenie, že biznis prispieva k rozvoju už len tým, že podniká, a tým, že tak robí trvalo udržateľným spôsobom.

Na druhej strane, biznis si musí byť vedomý svojej úlohy v rozvojových krajinách, pochopiť jej špecifiká, výzvy a šance, ktoré je potrebné v rozvojových

krajinách podporiť. Nutnosť skôr sociálno-ekonomického prístupu pre udržateľný úspech biznisu je potrebné šíriť. Je nutné zaviesť také nástroje rozvojovej spolupráce pre firmy, ktoré im môžu pomôcť zmeniť ich obchodné praktiky tak, že zisky z toho budú mať bežní ľudia, ako aj samotní podnikatelia.

Avšak zvyšovanie povedomia nestačí: vychádzajúc z myšlienky, že rozvojová spolupráca môže byť prospešná pre podnikanie a že podnikanie môže byť prospešné pre rozvojovú spoluprácu, je nutné použiť také nástroje, ktoré by brali do úvahy oboch hráčov. Treba podporovať rozvojovú spoluprácu, najst správnu väzbu medzi rozvojom a záujmom súkromného sektora a nastaviť príslušné nástroje, ktoré umožňujú prenos pozitívnych dosahov obchodných aktivít na spoločnosť.

Existuje niekoľko rozvojových programov, ktoré sa zameriavajú na korporácie, ale tie nemusia nutne predstavovať ideálne nástroje, ako zahrnúť podniky do rozvojových procesov. Na druhej strane, v mnohých prípadoch firmám chýbajú znalosti ako pristupovať k týmto nástrojom vhodným spôsobom a správať sa podľa nich.

Simona Gembická, manažérka grantových programov Nadácie Pontis

Ako podporuje zapájanie privátneho sektoru do rozvojovej spolupráce Rakúska rozvojová agentúra (ADA)



GUNTER SCHALL, riaditeľ oddelenia ekonomiky a rozvoja Rakúskej rozvojovej agentúry (ADA)

Aká je úloha ADA pri zapájaní privátneho sektora do rozvojovej spolupráce?

Súkromný sektor je kľúčovým motorom hospodárskeho rastu, vytvárania pracovných miest, inovácie a udržateľného rozvoja.

Prostredníctvom zakladania nových podnikov, vytvárania pracovných miest, poskytovania tovarov a služieb a prispievaním do verejných príjmov je súkromný sektor zásadný pre zvyšovanie sebestačnosti a trvalo udržateľného rastu našich partnerských krajín. Rakúska rozvojová agentúra (ADA) uplatňuje rôzne prístupy rozvoja súkromného sektora. Tie sú rozdelené do troch typov intervencií: reforma podnikateľské-

ho prostredia, prístupy na vývoj trhu a partnerstvá verejného a súkromného sektora. To, čo majú tieto prístupy spoločné, je očakávanie, že príjmy chudobných sa zlepšia:

- zvýšením obratu/zisku chudobných podnikateľov,
- vytváraním pracovných miest
- stimuláciou ekonomického rastu.

Kde vidíte úlohu firiem v rozvojovej spolupráci?

Rakúske podniky sa čoraz viac zaujímajú o sociálne a vývojové problémy, zatiaľ čo ADA môže hrať dôležitú úlohu pri pomoci podnikom prekonať výzvy, ktorým čelia pri prispievaní k dosiahnutiu rozvojových cieľov tisícročia. Napriek tomu však ADA nemá schopných realizačných partnerov, zatiaľ čo súkromný sektor už má veľkú kapacitu a dosah – a mohol by spolufinancovať spoločné iniciatívy. Partnerstvo verejného a súkromného sektora môže priniesť obojstranne výhodné riešenia, čím sa dosiahnu tak obchodné, ako aj rozvojové ciele. Hlavnými úlohami sú vyvažovanie rozvojových cieľov oproti maximalizovaniu návratnosti investícií, presun k inkluzívnym obchodným modelom, riadenie rizík a meranie dosahu. ADA vynakladá zvýšené úsilie na podporu takého verejného a súkromného sektora a vytváranie iniciatív, ktoré slúžia verejným a súkromným záujmom.

Na jednej strane zvyšujeme povedomie prostredníctvom podpory dialógu, vývoja prostriedkov a podpory učenia, ktoré predstavuje silnú a pozitívnu rolu, ktorú môžu dobre fungujúce inkluzívne trhy zohrávať pri dosahovaní rozvojových cieľov tisícročia. Preto ADA podporuje Austrian Global Compact Network (www.unglobalcompact.at), ako aj iniciatívy corporAID (www.corporaid.at). Na druhej strane, ADA podporuje rakúske firmy prostredníctvom našich znalostí a finančnej podpory podstúpiť riziká, ktoré by inak nepodstúpili, ako je prijatie inovatívnych technológií a prístupov alebo investovanie do nových trhov. V rámci svojho programu obchodného partnerstva (www.entwicklung.at/funding-and-tenders/business-partnerships/en) ADA od roku 2006 úspešne implementovala 31 spoločných projektov s firmami, ďalších 38 projektov stále prebieha. Partnerstvo s jednotlivými podnikmi ponúka nákladovo efektívny spôsob, ako dosiahnuť rozvojové ciele.

KALENDÁR najbližších udalostí



- 17. – 22. september 2012:
Open Knowledge festival
Helsinki, Finsko

Program Open Knowledge festivalu je venovaný aj rozvoju a mimovládny organizáciám zameraným na rozvojovú pomoc. Témami festivalu budú: otvorený rozvoj a toky pomoci, prístup obyvateľov rozvojových krajín k otvoreným informáciám, technológie pre otvorený rozvoj. Lístky na festival stoja 40 eur na deň, ak si ich zakúpite do konca tohto mesiaca, neskôr 50 eur na deň. Taktiež je možné prihlásiť sa ako dobrovoľník – vstupné zdarma. Viac informácií nájdete na <http://okfestival.org/>.

NOVINKY:



slovak balkan
public policy fund

Nadácia Pontis začala na svojej webovej stránke publikovať analytické štúdie svojich grantistov zo Západného Balkánu. Prvá sa venuje životnému prostrediu v Macedónsku. Autormi sú Aleksandra Bujaroska a Bojan Bogeovski z macedónskej mimovládnej organizácie Front 21/42. Z ich štúdie s názvom **Z teoretického do reálneho života integrovanej prevencie a kontroly priemyselného znečistenia** vyplýva, že ustanovenie o integrovanej prevencii a kontrole životného prostredia nebude možné zrealizovať do stanoveného termínu. Získať povolenie a implementovať nové technológie v súlade s európskymi normami musí ešte 94 macedónskych prevádzok. Ich výskum potvrdil, že doba schválenia povolenia je časovo veľmi náročná a v niektorých prípadoch trvá aj dva roky. Proces predlžuje aj fakt, že takmer každý prevádzkovateľ odovzdal neúplne vyplnený formulár na ich získanie.

Prečítajte si o ich štúdiu viac na webovej stránke <http://www.nadaciapontis.sk/17795#>.

Nadácia Pontis
Zelinárska 2, 821 08 Bratislava
tel.: +421 2 5710 8113
pontis@nadaciapontis.sk
<http://www.nadaciapontis.sk/>

Názory autorov prezentované v Newsletteri o rozvojevej spolupráci nemusia nevyhnutne vyjadrovať oficiálne názory Európskej komisie.

Newsletter o rozvojevej spolupráci vychádza vďaka finančnej podpore **EuropeAid**.