

FRA PRIVAT SEKTOR PROGRAM TIL BUSINESS-TO-BUSINESS PROGRAMME



UDVALGTE ANBEFALINGER FRA ANALYSERAPPORTEN OM PRIVATSEKTORPROGRAMMET

GØR PRIVAT SEKTOR PROGRAMMET EN FORSKEL?



Privat Sektor Programmet (PS-Programmet) spiller en unik rolle i dansk udviklingssamarbejde ved at give iværksættere og virksomheder i fattige udviklingslande adgang til danske virksomheders kompetencer og viden.

Rapporten anbefaler:

- at PS-Programmet afløses af et Business-to-Business (B2B) Programme, og
- at det præciseres, at programmets formål er fattigdomsbekæmpelse i Danmarks programsamarbejdslande og at det ikke er et erhvervsstøtteprogram til danske virksomheder

PS-Programmet bidrager utvivlsomt til etablering af virksomhedssamarbejder, som ellers ikke ville være blevet gennemført. Der er dog brug for bedre at dokumentere at støtten er nødvendig for samarbejdsprojektets gennemførelse.

Rapporten anbefaler:

- at den lokale og den danske virksomhed skal begrunde, hvorfor støtten er nødvendig for projektets gennemførelse, og
- at den løbende kvalitetssikring styrkes, samt at Udenrigsministeriet gør mere for at dokumentere programmets resultater

KRAVENE TIL DEN LOKALE OG DEN DANSKE VIRKSOMHED



Den dynamiske og varierede erhvervsudvikling i de 15 programsamarbejdslande taler imod at stille bestemte krav til de deltagende virksomheders størrelse og/eller erhvervssektor.

Rapporten anbefaler:

- at PS-Programmet holdes åbent for alle typer af virksomheder – uanset deres størrelse og erhvervssektor
- at der lægges mere vægt på den lokale forankring af den lokale virksomhed i vurderingen af om et virksomhedssamarbejde kan få penge, samt
- at lokale virksomheder, der er 100% ejede datterselskaber af udenlandske (herunder danske) virksomheder, ikke bør støttes, mens joint venture-konstruktioner alene bør støttes, såfremt der er tale om signifikant lokal ledelsesindsats og mindst 25% lokalt ejerskab

En grundig forberedelse af samarbejdet er afgørende for et succesfuldt projekt. Projektforberedelsen er i dag et svagt punkt. Der skal derfor bruges flere penge på den indledende fase.

Rapporten anbefaler:

- at give partnerne mere tid til og muligheder for at lære hinanden at kende
- at der afsættes flere penge til miljø- og arbejdsmiljø, arbejdstagerrettigheder, fremme af kvinders vilkår, hiv/aids og principper for sund forretningsetik, og
- At der på internettet etableres et virtuelt netværk for virksomhed-til-virksomheds samarbejder i programsamarbejdslande og Sydafrika

SÅDAN BLIVER B2B MINDRE BUREAUKRATISK



Der er brug for at fokusere og effektivisere programmet.

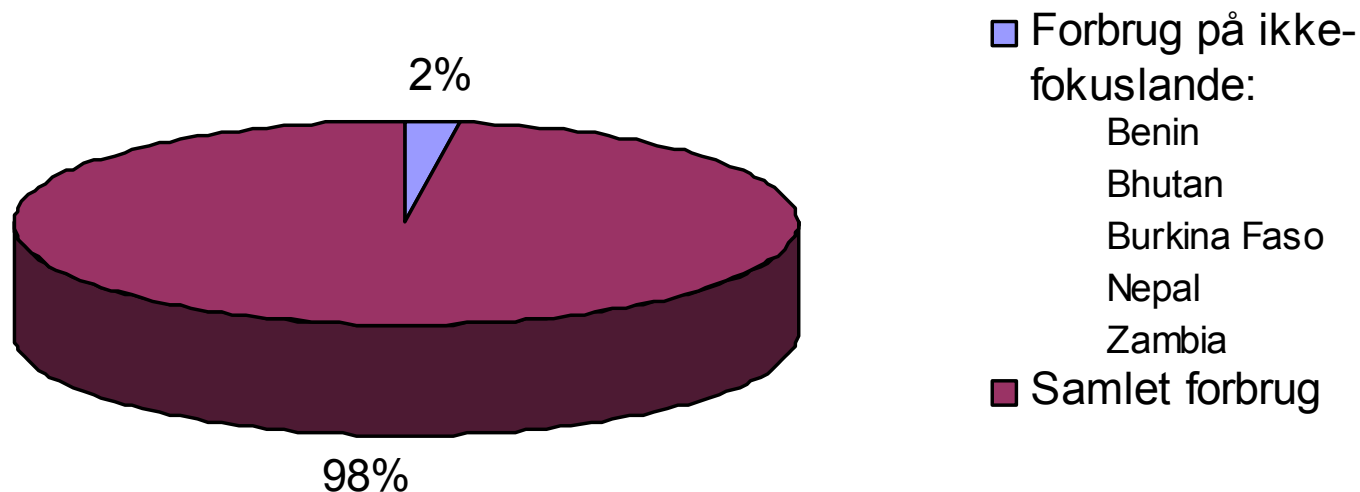
Rapporten anbefaler:

- at der arbejdes med fokuslande for programmet
- at der tages større hensyn til den enkelte virksomheds forhold og erhvervsklimaet i hvert enkelt land ved tildeling af støtte

B2B VIL FOKUSERE PÅ FÆRRE LANDE END PS-PROGRAMMET

Fokusering på lande med gode rammebetingelser for den private sektor

Forbrug på ikke-fokuslande ud af det samlede forbrug (2001-2005)



SÅDAN ARBEJDER VI MED VIRKSOMHEDERNE OM B2B

Virksomhederne får frihed under ansvar så erhvervslivets dynamik slår igennem – samtidig med at udviklingseffekten styrkes

Rapporten anbefaler:

- at mål- og resultatstyring af programmet styrkes – det er resultaterne der tæller, samt
- at projektforsløbet gøres mere fleksibelt
- At støtten falder i tre faser, så pengene falder i takt med at resultaterne viser sig

STØRRE KVALITETSKRAV TIL PROJEKTERNE

...men til gengæld mere fleksibilitet i gennemførelsen

Kontaktfase	Udviklingsfase	Samarbejdsfase
Partner-identifikation Besøgsrejser	Feasibility-studie Forretningsplan Pilotprojekt	Gennemførelse Opfølgning
<i>Bevilling</i> Max. 50.000 DKK	<i>Bevilling</i> Max. 1 mio. DKK	<i>Bevilling</i> Udbetalt i takt med opfyldelse af delmål Max. inkl. forrige faser 5 mio. DKK

Min. 2 års opfølgning hvis projektsamarbejdet afsluttes efter Udviklingsfase

Min. 3 års samarbejde

TID →



B2B NYE MULIGHEDER – NYE PERSPEKTIVER