

## **Udviklingsministerens talepapir, samråd om det nye B2B program 22. februar 2006**

### **Indledning**

Jeg er glad for denne mulighed for at kunne præsentere Udvalget for det nye Business2Business Program.

Samrådsspørgsmålet er jo ganske præcist – og kan besvares tilsvarende kort og kontant: Regeringen agter at følge op på alle rapportens anbefalinger.

Rapporten anbefaler, at Udenrigsministeriet fastholder PS-Programmet, som spiller en unik rolle ved at give iværksættere og virksomheder i fattige udviklingslande adgang til danske virksomheders kompetencer og viden. Der er ikke mindst i vores programsamarbejdslande en bred opbakning bag programmet.

I rapporten er der mange gode forslag til, hvordan programmet kan gøres endnu bedre og mere effektivt. Dem samler regeringen nu op på med det nye B2B program.

Programmets succes må og skal måles på, om det bidrager til økonomisk og social vækst i udviklingslandene. Det er nu som før de lokale virksomheder og de lokale mennesker som skal have glæde af støtten. Det er derfor det virker!

Spørgsmålet for mig har hele tiden været, hvordan PS-Programmet efter 12 års virke kunne gøres bedre. Her har vi fået et virkeligt godt input fra de eksterne deltagere, hvilket jeg gerne vil kvittere for. Resultatet er, at vi har rettet ind og retter op, hvor der er brug for det. Men også holder fast i dét, som har virket – og virket godt.

### **B2B**

B2B bygger på den oprindelige idé fra PS-Programmet. Støtten under B2B Programmet skal gå til udvikling af lokale virksomheder i vores programsamarbejdslande, hvor dårlige rammebetingelser gør det svært for lokale virksomheder at finde kompetente udenlandske partnere, som vil engagere sig forretningsmæssigt.

Her kan danske virksomheder spille en afgørende rolle, ved at indgå i et langsigtet samarbejde om at dele viden og kompetencer med virksomheder i udviklingslandene så de kan vokse og gøre sig gældende regionalt – eller ligefrem globalt. Det er altså i samspillet mellem den lokale og den danske virksomhed, at B2B har sin værdi.

Så mens regeringen ikke ønsker at støtte danske virksomheder gennem B2B, så ser regeringen hellere end gerne, at danske virksomheder gennem partnerskaber aktivt

engagerer sig i udviklingsarbejdet ved at stille kapital, kapacitet og ekspertise til rådighed for virksomheder i fattige lande.

### **Formål**

Sidste års debat om PS-Programmet rejste spørgsmålet om, hvorvidt danske eller lokale virksomheder var programmets målgruppe. Da der ikke skal være tvivl om, at målgruppen for B2B Programmet er de lokale virksomheder i udviklingslandene vil jeg som foreslået præcisere B2B Programmets formål. Det bliver nu slået fast én gang for alle, at B2B skal bidrage til fattigdomsbekæmpelse i Danmarks programsamarbejdslande, og at støtten skal komme de lokale virksomheder til gode.

### **Additionalitet**

Et af de svære spørgsmål, som rapporten tager fat i, er hvordan man skelner mellem partnerskaber, der under alle omstændigheder ville være gennemført – og de projekter, som har behov for støtte for at blive realiseret. Når vi bruger bistandspenge, skal vi selvsagt gøre en forskel.

I praksis er spørgsmålet om additionalitet altid svært at dokumentere i bistandsarbejdet. Det er særlig vanskeligt i B2B, fordi virksomhedernes samarbejde jo bygger på en forventning om, at partnerne kan tjene penge på samarbejdet. Her vil vi igen følge rapportens forslag til bedre dokumentation af, at der kun går støtte til projekter, som ellers ikke ville være gennemført – eller gennemført på en mindre udviklingsfremmende måde.

For det første skal både den lokale og den danske virksomhed fremover konkret begrunde, hvorfor støtten er nødvendig for projektets gennemførelse.

For det andet vil 4 centrale udviklingskriterier blive lagt til grund for godkendelse af ansøgninger:

1. Øget beskæftigelse, herunder fokus på kvinder i arbejde
2. Miljøforbedringer, herunder arbejdsmiljø såvel som det ydre miljø
3. Fremme af tværgående hensyn som arbejdstagerrettigheder og forebyggelse af hiv/aids
4. Styrkelse af den lokale virksomheds konkurrenceevne (f.eks. importsubsidiering)

Det er de 4 centrale udviklingskriterier alle projekter vil blive vurderet på fremover.

Rapporten understreger, at en grundig forberedelse og afklaring af partnernes forventninger til samarbejdet og til hinanden er helt afgørende for et succesfuldt projektsamarbejde. Projektforberedelsen var et svagt punkt i PS-Programmet.

Mulighederne for støtte til det indledende samarbejde og forberedelsen hertil bliver derfor samtidig styrket. Det vil give os færre men bedre projekter.

### **Monitorering**

Jeg er enig med rapporten i, at der ikke er tvivl om, at PS-Programmet har været med til at løfte et stort antal fattige mennesker ud af deres fattigdom. Samtidig må jeg sammen med rapporten erkende, at Danida ikke har været gode nok til at dokumentere resultaterne.

Jeg har tidligere præsenteret Udvalget for de 10 indikatorer, som siden 2003 har udgjort grundpillerne i PS-Programmet's monitoreringssystem. Der er derfor som en del af analysen lavet en intern gennemgang af PS-Programmet. Resultatet viser, at det eksisterende system ikke er konsolideret, og at opfølgningen har været usystematisk.

Udenrigsministeriet er derfor, som anbefalet, godt i gang med at udvikle et mere solidt monitoreringssystem for B2B Programmet. Systemet vil både dokumentere resultaterne til offentligheden og styrke den løbende overvågning af projekterne.

Desuden vil vi supplere den løbende overvågning af B2B med et årligt review i to-tre lande. Et review vil kunne afdække nogle af de kvalitative resultater, som man ellers ikke får samlet op.

### **Efterspørgselsdrevet - det lokale element**

Et af kritikpunkterne i debatten om PS-Programmet var, at pengene gik til rene datterselskaber og at PS-Programmet derfor reelt var en støtteordning rettet mod dansk erhvervsliv. At programmet handlede om at give danske virksomheder penge. Det er ikke korrekt. Det ville ikke give mening. Og det bliver aldrig regeringens politik.

Lad mig slå fast, at danske datterselskaber i udviklingslandene ikke kan indgå som lokale partnere i B2B støttede samarbejder – og det kunne de i øvrigt heller ikke under PS-Programmet.

Der har hidtil været nogen uklarhed om, hvad et datterselskab er. Her er det vigtigt at skelne mellem situationen før og efter projektsamarbejdet begynder. Det mest vellykkede samarbejde ender jo netop op med, at den lokale og danske partner slår sig sammen i et joint-venture.

Derfor vil kravene om lokal forankring blive skærpet og gjort mere håndfaste. Før projektsamarbejdet må den danske virksomhed ikke have noget ejerskab i den lokale virksomhed. Hvis der under projektførelsen etableres et joint venture skal den lokale partner som minimum eje 25% af selskabet, mens den danske højst må eje 75% af

selskabet. Der kan ikke dispenseres fra dette krav. Samtidig skal der være et betydeligt lokalt ledelselement.

### **Samtænkning & Integration**

I overensstemmelse med Danidas Erhvervshandlingsplan vil B2B blive samtænkt med andre udviklingsindsatser, særligt Danidas sektorprogrammer og IFU. Som noget nyt skal hvert B2B land derfor udarbejde en erhvervsudviklingsprofil, der identificerer sektorer med mulighed for et samspil mellem B2B Programmet og andre bistandsaktiviteter som sektorprogrammerne.

Dermed vil Danida fremme erhvervsudvikling i programsamarbejdslandene på tre niveauer: På regeringsniveau gennem policy-udvikling, på sektorniveau gennem sektorprogrammerne samt på virksomhedsniveauet gennem B2B.

### **Afslutning**

Som sagt tager regeringen rapportens anbefalinger til sig. De nye retningslinier forventes at være klar til offentliggørelse i juni 2006.