

## **Åbent samråd i Udenrigsudvalget vedr. konkurrenceudsættelse af dansk udviklingsbistand**

Lad mig starte med at takke for spørgsmålet. Det er altid relevant at diskutere, hvordan vi opnår den mest effektive udnyttelse af bistandskronerne, og det giver mig samtidig mulighed for at redegøre for aspekter af vores arbejde med at gøre udviklingsbistanden mere målrettet og effektiv.

Som Handels- og Udviklingsminister er det min opgave at udvide snitfladerne mellem traditionel udvikling og vækst i den private sektor – herhjemme og i udviklingslandene - og derfor er konkurrenceudsættelse konstant i fokus.

Jeg har 5 vigtige budskaber med i dag.

Det første er, at konkurrenceudsættelse af udviklingsbistanden er et vigtigt element i at sikre den optimale anvendelse af bistandskronerne. Danske og internationale virksomheder har nogle vigtige kompetencer, og er i stand til at løse specialiserede opgaver inden for udviklingsbistanden. Dem skal vi naturligvis benytte os af. Som alle andre statslige institutioner er Udenrigsministeriet underlagt EU's udbudsregler og den danske tilbudslov ved offentlige udbud. Reglerne og praksis inden for området følges både i vurdering af en opgaves udbudsegnethed, samt ved gennemførelsen af det enkelte udbud.

Et udviklingsprogram gennemgår en grundig forberedelses-, hørings- og godkendelsesproces. Heri er der flere niveauer af kvalitetssikring, inklusiv en vurdering af opgaver og projekters udbudsegnethed.

Under projektføreløbet foretages løbende reviews af kvalitet og resultater. Og endeligt gennemføres evalueringer for at sikre kvaliteten af udviklingssamarbejdet fremadrettet.

Udenrigsministeriet er meget opmærksom på løbende at vurdere udviklingssamarbejdets kvalitet – herunder også at overveje hvordan private virksomheder kan spille en rolle.

Mit andet budskab er, at det ikke er al udviklingsbistanden, der kan og skal konkurrenceudsættes.

Vores hovedformål med den danske udviklingsbistand - fattigdomsbekæmpelse og fremme af menneskerettigheder - kan kun opfyldes når alle bistandsinstrumenterne er i spil. De spænder fra på den ene side, sektor- og landeprogrammer med direkte støtte til og igennem regeringer i udviklingslandene til, på den anden side, støtte til danske, internationale og multilaterale organisationers aktiviteter.

Hovedparten af udviklingsbistanden ydes til multilaterale organisationer, EU, udviklingsbanker, civilsamfundsorganisationer, til fællesfonde, hvor flere donorer går sammen om en finansiering, og til bilateral budget- og programstøtte. Ydelser i form af støtte til gennemførelsen af multilaterale, internationale og danske organisationers egne strategier, aktiviteter og arbejdsplaner falder uden for EU's Udbudsdirektiv.

Det tredje budskab er, at en stor del af bistanden faktisk konkurrenceudsættes – bare ikke fra Danidas side, men i regi af alle de partnere, vi støtter. Og danske virksomheder vinder mange udbud, ikke kun når udbuddene laves i Danida selv, men også når danske NGO'er eller internationale udviklingsbanker og FN udbyder opgaver for midler, de har fået fra Danida eller fra andre donorer.

Danida er gået fra selv at gennemføre egne infrastruktur-projekter som veje og vandforsyning, med konkurrenceudsættelse af entrepriseopgaver og de tilhørende tilsynsopgaver til rådgivende ingeniørfirmaer, til at yde langt mere bistand direkte ind i udviklingslandenes egne systemer til for eksempel uddannelsessektoren, sundhedssektoren eller til god regeringsførelse.

Udviklingslandene udbyder i dag selv mange af de store infrastruktur-projekter. På denne måde skabes der et øget ejerskab lokalt, hvilket er meget afgørende for videreførelsen af projekterne i fremtiden, også den dag bistanden ophører. Ved at give støtte til udvikling af landenes egne systemer for udbud gør vi bistanden mere effektiv og mere bæredygtig. Det er værd at bakke op om.

Udviklingen er et udtryk for en internationalt anerkendt effektivisering af udviklingssamarbejdet. Den er også et udtryk for en højere grad af tillid til og solidaritet overfor vores partnerlande.

Og så er der i øvrigt tale om en effektiviseringsproces, som i vidt omfang er vedtaget under VK-regeringen.

Omlægning af bistanden har medført et naturligt fald i antallet og størrelsesordenen af udbudte opgaver i Danida selv. Her udbyder vi tjenesteydelser og rådgivningsopgaver for ca. 1,5 pct. af udviklingsbistanden, og det er typisk større danske og internationale konsulentvirksomheder, der vinder disse udbud. Men det er jo ikke ensbetydende med, at bistanden ikke konkurrenceudsættes, det gør den i stor stil igennem modtagerlandene selv, de multilaterale organisationer, de danske NGO'er og banker, som modtager danske udviklingsmidler.

Partnere som modtager dansk udviklingsbistand, bliver løbende vurderet for bl.a. at sikre, at de har gode procedurer for økonomisk administration, udbud, revision m.m. Partnerorganisationer afholder udbud i henhold til de pågældende organisationers egne udbudsregler.

Det vil sige, at når Dansk Flygtningehjælp indkøber køkkenudstyr eller madrasser til syriske flygtninge, eller når Folkekirkens Nødhjælp køber jeeps til transport i Sydsudan, så sker dette også gennem internationale udbudsprocesser og via åbne leverandørlistor. Som partnere i ECHO – EU Kommissionens Generaldirektorat for Humanitær Bistand og Civilbeskyttelse - er mange af de danske partnerorganisationer desuden underlagt udbudsregler som lægger sig tæt op af principperne i EU's-udbudsdirektiv.

Multilaterale organisationer, herunder FN og de internationale udviklingsbanker konkurrenceudsætter også opgaver efter internationale udbudsregler, og danske virksomheder vinder ganske mange opgaver. Der er stor bredde i de opgaver danske virksomheder vinder, men navnlig indenfor klima og vedvarende energi klarer vi os særligt godt.

For det fjerde er det vigtigt at understrege, at både Danida, FN og udviklingsbankerne hjælper til med at opbygge udviklingslandenes kapacitet til at varetage offentlige udbud. Ikke mindst Verdensbanken giver modtagerlandene teknisk assistance til at lave udbud, der følger internationale regler - som en del af indsatsen for at forbedre landenes forvaltning af offentlige ressourcer. Det er en dagsorden som vi fra dansk side bakker stærkt op om. Jo mere transparente udbudsprocesserne er, og jo mere objektive kriterier, der lægges til grund for udvælgelsen af udbuddets vindere, jo større muligheder har danske virksomheder for at vinde store og små udbud.

Som min femte og sidste pointe, vil jeg understrege, at vi selvfølgelig bestræber os på at identificere områder, hvor danske og internationale virksomheder har kompetencer, som kan sikre en mere effektiv anvendelse af bistanden – først og fremmest til fordel for udviklingslandene, men også til fordel for virksomhederne og de danske skatteydere. Derfor er der blandt andet i vækstpakken fokus på initiativer, der kan forbedre danske virksomheders muligheder for at levere opgaver i en række udviklingslande.

Danida Business Finance, Fast Track samarbejdet mellem Danida Business Finance og Eksport Kredit Fonden, Danida Business Partnerships, Danida Business Explorer og fra vækstpakken den nye landbrugsfond, vækstråd giverordningen og etableringen af et program for højpotentialeprojekter med henblik på at identificere og fremme dansk ekspertise i forhold til internationale projekter, er blot nogle af de tiltag, der kan nævnes.

Planerne er at videreføre disse initiativer og inddrage danske virksomheder så meget som muligt i udviklingssamarbejdet.

Lad mig slutte mit svar af med igen at understrege, at konkurrenceudsættelse ER et vigtigt element i effektiviseringen af den danske bidstand, som der ER et stort fokus på. Men det er langt fra det eneste element. Multilaterale organisationer, private virksomheder og NGO'er har hver sin rolle at spille i udmøntningen af en effektiv, bæredygtig og frem for alt en fattigdomsbekæmpende udviklingsbistand.