



Vážení přátelé a příznivci rozvojové politiky České republiky,

jsme na prahu léta, bude více času na odpočinek. V klidu se nejlépe přemýšlí o nových strategiích a inovacích. Dobré nápady však dříve nebo později vyžadují finanční prostředky. Dotace do rozvojových projektů se mají snižovat. Nebude to zítra, ani příští rok, ale změny se časem projeví právě v přesunu veřejných prostředků do fondů, které se budou snažit spíše přilákat či podpořit soukromý kapitál v projektech rozvojové pomoci. Přestože se o mixu veřejných a soukromých prostředků hovoří již delší dobu, stále nemáme uspokojivou definici tohoto tzv. blendingu. V principu však spočívá právě v minimálním podílu darovaných peněz a vlivu této pobídky na zapojení soukromého kapitálu potřebným směrem k řešení rozvojových potřeb.

PPZRS se tématice rozvojových investic, kam využití blendingu směřuje, věnuje posledních pět let a zdá se, že naše vize, původně bagatelizovaná a široce odmítaná rozvojovou konstituencí, postupuje ke své realizaci.

Ano, museli jsme ustoupit ze svých předstáv. Ale hlavní zásady a principy rozvojového investování, na kterých funguje v politikách západních států, jsou již dnes zapracovány v rozvojové strategii ZRS ČR 2030.

Časté konzultace poskytované Platformou podnikatelům směřují k tomu, jak získat prostředky pro vlastní podnikatelský záměr v rozvojové zemi. Podnikatel hledá uplatnění své produkce na novém trhu a předpokládá komerční a investiční návratnost. Jaká je současná podpora exportu a systém ekonomické diplomacie popisujeme dále v tomto čísle. Princip rozvojové pomoci však předpokládá řešení rozvojové potřeby dané země.

Tyto zájmy se tematicky protínají v oblasti ekonomického rozvoje, tvorby pracovních míst, a dalšího využití místních zdrojů. Významným efektem je vždy sociálně ekonomické působení na místní partnery v podnikání. Tím se, kromě dalšího, spontánně kultivují podnikatelské podmínky.

Zatímco Platforma hledala řešení pro zapojení podnikatelů do rozvojových aktivit a množství expertů po celém světě hledalo pro Organizaci spojených národů nejlepší formulace cílů udržitelného rozvoje, Česká rozvojová agentura cílelovala program podpory ekonomického partnerství. Program je nyní znám pod zkratkou B2B a má za sebou úspěšné rozběhnutí z hlediska zájmu a rozmanitosti projektových záměrů, popřípadě studií proveditelnosti. Mnohé z podnikatelských záměrů přihlášených do programu mají zajímavý ekonomický potenciál.

Do programu se hlásí zájemci z mnoha oborů a jen někteří, obvykle naši členové, mají představu, jaké jsou principy rozvojové politiky. To se ukázalo ve veřejné debatě o financování rozvojových projektů, jejíž závěry najdete dále v tomto čísle.

Přesto, už podmínky soutěžní výzvy programu B2B uvádějí představy zájemců o dotaci na pravou míru a zmiňují jejich velká očekávání. Pro ty, kteří to nevzdali, je tedy program zároveň výbornou školou zodpovědných rozvojových investorů. Novou výzvu k podávání žádostí o podporu z programu B2B vyhlásí agentura ještě v letošním roce.

Věra Venclíková

Finance a české komerční projekty v rozvojových zemích

Na toto téma diskutovalo u kulatého stolu 23. 3. přes 50 podnikatelů s Martinem Tlapou, náměstkem ministra zahraničních věcí, Václavem Bálkem, ředitelem Odboru rozvojové spolupráce MZV a Pavlem Frelichem, ředitelem České rozvojové agentury. Akci uspořádala Platforma podnikatelů pro zahraniční rozvojovou spolupráci, za významné podpory Svazu průmyslu a dopravy ČR.



Diskuse, dotovaná z prostředků ČRA na budování kapacit neziskového sektoru v oblasti ZRS, se uskutečnila v rámci projektu, který má v letošním roce širší, osvětový záběr z důvodu významných změn v politice zahraniční rozvojové spolupráce, které uvozuje nová Strategie ZRS 2030. Její obsah vychází jak z desetiletého vývoje systému poskytování pomoci rozvojovým zemím, tak i z nových cílů udržitelného rozvoje, přijatého státy celého světa, sdruženými v OSN. PPZRS chce srozumitelně přiblížit obsah Strategie podnikatelům se zájmem o zahraniční obchod a investice v rozvojových zemích. Koncem tohoto roku proto uspořádá Platforma další debatu u kulatého stolu a během roku několik seminářů, které kromě plánovaného obsahu budou reagovat na závěry a doporučení této první debaty.

Vyplývá z ní mimo jiné, že Ministerstvo zahraničních věcí ČR vytváří koncepci zahraniční rozvojové pomoci a koordinuje její implementaci tak, aby vhodně zapadala do celkové politiky vnějších ekonomických vztahů státu. Tím, že zabezpečuje vztahy ČR k ostatním zemím, mezinárodním organizacím a integračním seskupením a koordinuje aktivity vyplývající z dvoustranné a mnohostranné spolupráce, může zároveň pro podnikatele zajišťovat určitou podporu v rámci ekonomické diplomacie.

Mezi její nejdůležitější nástroje dnes patří Projekty na podporu ekonomické diploma-

cie, které nabízí možnost cílené podpory českého exportu a firem v zahraničí. Mezi typické akce patří oborové prezentace, business fóra, semináře, účasti na výstavách a veletrzích, kulaté stoly, podnikatelské mise a podobně.

„Moderní ekonomická diplomacie se už ve vyspělém světě stala realitou – je daleko flexibilnější, více propojuje aktivity mnoha vládních i nevládních hráčů, rezortů. Náš systém podpory vnějších ekonomických aktivit vznikl jako duální, bylo zde ministerstvo zahraničí a ministerstvo průmyslu. Dnes jde o to, zapojit do služeb státu pro firmy hráče z dalších oblastí – zemědělství, obrany, vědy a výzkumu, cestovního ruchu, zdravotnictví nebo životního prostředí. Klíčovým rysem moderní ekonomické diplomacie je vedle schopnosti týmového výkonu rychlá reakce na měnící se příležitosti ve světě. Dříve se mluvívalo o klubové diplomacii, dnes se dostává do popředí termín síťová diplomacie, která dokáže těžit z propojování a souhry mnoha hráčů v celém systému. Díky efektivní souhře se efekt toho, co děláme, násobí.“ Takto charakterizoval moderní ekonomickou diplomacii v nedávném interview náměstek ministra zahraničí Martin Tlapa.

Zvláštní obchodní příležitosti pro soukromé firmy jsou rozvojové projekty financované Českou republikou. Mohou se do nich zapojit přes výběrová řízení, nebo přijít s vlastním projektem podnikatelského part-

nerství a získat dotaci přes program B2B, píšeme o něm v tomto Zpravodaji.

Z příspěvků panelistů a reakce publika mj. vyplynulo:

- MZV usiluje o navýšení prostředků na straně bilaterální spolupráce a chce tak zjednodušit českým firmám zapojení do projektů, které zajišťuje ČRA. Proto také podporuje Platformu a její členské asociace v úsilí přitáhnout pozornost podnikatelů k účasti na projektech pomoci a programu ekonomického partnerství.
- Strategie ZRS ČR má další rozměr a tím jsou rozvojové investice za účasti soukromého kapitálu. Do systému podpory inves-

tičních aktivit budou zapojeny české zdroje prostřednictvím ČMZRB, ČEB, EGAP.

- Dotace do rozvojových projektů s možnou ekonomickou návratností již nejsou řešením. Výjimečná podpora podnikům v této formě je odůvodněna snahou ČR rozšířit působení českých firem na nových trzích. To je případ programu B2B.
- Změny unijního přístupu k rozvojové pomoci jsou nyní rychlé, do nové finanční perspektivy EU se zapojí všechny členské země.
- Politika ZRS je zaměřena na příjemce pomoci – tj. rozvojových projektů. Zde jsou prioritní potřeby přijímající země a jejich občanů, na jejichž řešení se obě strany dohodnou.

- Pro financování rozvojových partnerských projektů existují další zdroje, ať už místní, nebo multilaterálních dárců pomoci.
- Na trhu je dostatek informačních a konzultačních služeb, část zajišťuje také Platforma nebo Svaz průmyslu a dopravy ČR. Svaz organizuje také podnikatelské mise a všechny poznatky dokáže kumulovat a sdílet spolu se zahraniční sítí MZV.
- Nákupní proces organizace a podmínky spolupráce banky s rozvojovými zeměmi byly také předmětem úspěšného mezinárodního semináře PPZRS pro vlastní členy v roce 2016.
- Řešením na další podporu projektů, když skončí poslední fáze v programu B2B by měl být kvalitní investiční či podnikatelský plán a spolupráce s místním partnerem na úrovni, která povede k financování některou z místních či evropských rozvojových bank.
- Podpora soukromému sektoru směřuje do využívání investičních nástrojů a blendingu, což může rozvojový business podpořit. V programech se pak Strategie ZRS soustředí na zlepšování podnikatelského prostředí v partnerských zemích. ■

Jdeme do toho? Kdo chce investovat v rozvojové zemi?

Tlak na nové varianty finančních zdrojů pro rozvojové země roste úměrně s úbytkem veřejných prostředků a rostoucími požadavky. Čisté dotace nízkopříjmovým státům v dosavadním rozsahu budou patrně končit. Dárci rozvojové pomoci mění podmínky financování a zdroje i jejich kontrolu.

Mnohé z rozvojových zemí kupodivu volají po změně poskytování pomoci. Chtějí být partnery v obchodě, spolupracovat na investičních projektech i vzájemné výměně zkušeností. Na projektech osvědčených jinde, ale neověřených u nás jsme se přesvědčili, že své problémy musíme řešit sami, z našeho kulturního pohledu, uvádí na svém Twitteru Africká rozvojová banka (AfDB) slova svého nového ředitele, Akinwumi Adesina.

Některé africké země se dostaly do ekonomického růstu bez náročných rozvojových projektů a dále zlepšují životní podmínky pro své občany. Podle zprávy Mezinárodního měnového fondu, například členské země západoafrické hospodářské a měnové unie (WAEMU) zaznamenaly od roku 2012 významné zrychlení růstu v porovnání s dřívějším referenčním obdobím devadesátých let. V rámci regionální spolupráce a silnější vyjednávací pozice s dalšími partnery, včetně velkých investorů a dárců pomoci, dosáhly tyto země významné makroekonomické stability. Převahou vlastních investic do rozvojových projektů dospěly k lepšímu fungování politických institucí, zlepšily své podnikatelské prostředí od obchodu po zvyšování produktivity. Jejich rozvojový úspěch směřuje k vlastní samostatnosti a nezávislosti na rozvojových intervenčních programech. Důležitý je také příchod soukromého kapitálu v podobě rozvojových fondů a finančních institucí. Na podobných příkladech pak AfDB argumentuje také tím, že zlepšení ekonomických podmínek pro obchod a podnikání vede k uklidnění politických bouří a soubojů o moc.

Kapitálové financování rozvojových investic?

Určitou pozici veřejných fondů je nutné zachovat. Zdá se však, že staromódní vzývání velkého zahraničního investora jako záchránce místní ekonomiky už pro rozvojové

vlády není alfou a omegou jejich rozvojových strategií. Proszují se pobídky z veřejných prostředků dárců v kombinaci s investičními fondy a soukromými investory, tzv. blending. Z hlediska rovnováhy v odpovědnosti za výsledky a sdílení rizik je nový přístup férovější. Odklon rozvojových zemí od přímých zahraničních investic byl dán, kromě jiného, také výraznou nerovnováhou mezi partnery. Přesto nelze klasické přímé zahraniční investice zavrhnout! Většina zahraničních přímých investorů je nositelem technického i podnikatelského know-how a pozitivně ovlivňuje pravidla podnikatelského prostředí.

Na rozdíl od dotací, projekty za účasti zahraničního i místního kapitálu s příspěvkem státu sledují skutečné výsledky a návratnost vložených prostředků ve vztahu k přidané hodnotě.

Vliv dárců se pak pobídkovým příspěvkem zaměřuje na rozvojovou potřebu, podporuje myšlenky zodpovědného investování a nedovolí tak realizátorům odchýlit se od strategie rozvoje země a jejích potřeb.

Finanční nástroje, kterými mohou být pobídky aplikovány, vytvořila EU v rámci svého plánu vnějších investic a nabízí dnes novou generaci finančních nástrojů, kterým se dříve urputně bránila. Mají podobu záruk, nástrojů pro sdílení rizik a kombinace grantů a půjček. Podle české strategie ZRS 2030 by se měla zapojit také ČR svou rozvojovou bankou, jejíž roli převzala Českomoravská záruční a rozvojová banka. Jakmile získá potřebnou kvalifikaci, může se zařadit mezi způsobilé evropské finanční instituce, které již dnes s uvedenými nástroji Evropského fondu pro udržitelný rozvoj mohou pracovat. To však neznamená, že by těchto novinek již dnes nemohl využít i český investor.

Najde se český odpovědný investor?

Česká firma, úspěšná v posledních letech jak na domácím, tak i zahraničních trzích, uvažuje jak investovat svůj kapitál.



Cílem Platformy podnikatelů pro ZRS je:

- zvyšovat úspěšnou účast českých firem v projektech rozvojové pomoci a spolupráce
- podporovat dlouhodobé investice v rozvojových zemích s výhodnou pozicí pro české dodavatele technologií a služeb
- prosadit partnerství veřejného a soukromého sektoru v programech zahraniční rozvojové spolupráce
- Platforma hledá aktivní firmy se zájmem o účast v rozvojových projektech i práci v expertních týmech Platformy a pracovních skupinách Rady pro ZRS ČR
- PPZRS je prostorem pro sdílení informací, nápadů, zkušeností a kontaktů.

Informace o podmínkách členství:

www.ppzrs.org

Twitter: @PPZRS_CZ

Facebook: <https://goo.gl/iak9Bq>

Kontakt



PLATFORMA PODNIKATELŮ
PRO ZAHRAJNÍ
ROZVOJOVOU SPOLUPRÁCI

Sekretariát PPZRS

Freyova 948/11, 190 00 Praha 9

Telefon: +420 225 279 403

+420 603 826 261

Fax: +420 284 686 464

e-mail: platforma@sprc.cz

Zpravodaj je určen ke zvyšování povědomí podnikatelského sektoru o politice zahraniční rozvojové spolupráce v souvislosti s politikou proexportní za účelem rozšíření všech forem podpory podnikání a investičních projektů v rozvojových zemích. Je spolufinancován z prostředků MZV ČR.



Mezinárodní konference Afrika jako partner

U příležitosti tradičních oslav Dne Afriky a v kontextu aktuálního předsednictví ČR v Hospodářské a sociální radě OSN (ECOSOC) se konal 24. května na ministerstvu zahraničních věcí již 2. ročník mezinárodní konference Afrika jako partner. Jejím cílem bylo diskutovat o příležitostech pro partnerství České republiky a afrických zemí, zejména v oblasti ekonomické spolupráce. Tématy panelových diskuzí byly:

1. Současné ekonomické trendy v Africe a také podnikatelské příležitosti.

2. Doporučení pro podnikatelské aktivity v zemích Afriky.

Zástupce ředitele Rozvojového centra OECD Federico Bonaglia přiblížil současnou ekonomickou situaci a demografické trendy v Africe a v tomto kontextu zmínil možnosti pro podporu podnikání a tvorbu pracovních míst. Ekonomická diplomatka velvyslanectví Namibie v Berlíně Mecondjo Kaapanda-Girnsou poukázala na diverzitu afrického kontinentu a uvedla, že je nutné čelit stereotypům, neboť Afrika prochází významnými společenskými a ekonomickými změnami – roste střední třída, významně silí zastoupení i role žen v politice a obchodu.

Bývalý ministr zemědělství ČR a současný místopředseda hospodářského výboru PS PČR Marian Jurečka zdůraznil obchodní rozměr rozvojové spolupráce a zmínil konkrétní pozitivní příklady projektů z Etiopie a Zambie.

Úspěšný podnikatel z Pobřeží slonoviny Mory Diane následně poukázal na příležitosti, které přináší regionální obchodní uskupení v Africe, v rámci kterých funguje volný obchod. Uvedl zároveň, že ČR je považována za industriální zemi se špičkovou kvalitou strojírenských výrobků. Je tu potenciál pro spolupráci na obchodní úrovni a dodávkách strojírenského vybavení africkým firmám tak, aby byly schopné zpracovávat své přírodní zdroje.

Obrazek přibližuje slavnostní otevření honorárního konzulátu ČR v Ouagadougou v Burkině Faso.



Je to možná poprvé, kdy má investiční kapitál a uvažuje jak s ním naložit. Co by měl takový investor vědět a umět, než se pustí do neznámých finančních vod? Jak proplout nebezpečnými místy a s kým? Může získat kvalitního lodivoda? Cílem přece není utopit svůj kapitál v první bouři. Kdy je nutné spojit se s dalšími investory a jaké jsou možnosti?

Jednoduchý princip blendingu umožňuje zapojení soukromého kapitálu v nebyvalém rozsahu a je akceptovatelný všemi zainteresovanými stranami. Byl také hlavní myšlenkou pro formulaci cílů udržitelného rozvoje světa, přijaté formálně Organizací spojených národů v roce 2015.

Jak se s takovou výzvou utká český soukromý sektor? Máme u nás dostatek odvážných investorů? Nejde jen o podnikatele s odvahou jít s projektem na nový trh, ale o skutečně kvalifikované investory s vlastním kapitálem.

Platforma podnikatelů pro ZRS v průběhu své existence stále zkoumá nejschůdnější cesty pro podnikatele, včetně rozvojového investování. Její členové a experti už mají zkušenost, jak se cestou na nové trhy nespálit, jak získat seriózního, solventního obchodního či investičního partnera a umět s ním spolupracovat.

Při hledání zákazníků a financování velkých obchodních případů pomáhá podnikatelům v ČR systém proexportní podpory. Nyní bude potřebné spojit síly se znalci rozvojové problematiky, rozvojových investic a projektových odlišností oproti běžnému exportu či importu.

Můžeme to zkusit spolu! PPZRS stále sbírá informace a praktické zkušenosti z rozvojových zemích, sdílíme je mezi sebou a poskytujeme v konzultacích firmám na míru. Stačí napsat na ppzrs@spcr.cz!

Dotační Program B2B se setkal s velkým zájmem českých firem

Odborný seminář, který je každoročně pořádán pro úspěšné uchazeče dotačního Programu B2B, se konal 5. dubna na MZV.

Pro přesnost uvedme, že business-to-business je označení pro obchodní vztahy mezi dvěma společnostmi, pro jejich potřeby, které neobsluhují konečné spotřebitele v masovém měřítku. Významným rysem modelu B2B je větší důraz na logistiku a zajištění samotného obchodu, oproti důrazu na získání zákazníka, jako je tomu v případě obchodů B2C. Koncept B2B je nejstarší složkou elektronického podnikání (e-business) a týká se obchodních vztahů a vzájemné komunikace mezi dvěma subjekty.

A nyní již k samotné akci na MZV. V letošním roce získalo celkem 42 firem finanční podporu pro své podnikatelské záměry v rozvojových zemích. Podnikatelé se tak chystají například do Bosny a Hercegoviny, na Ukrajinu, ale i do vzdálenějších destinací, jakými jsou Indonésie či Uganda. Cílem semináře bylo nabídnout firmám nejenom praktické informace týkající se procesu realizace projektů, ale poskytnout jim i komplexní informace o možnostech kofinancování ze strany státních institucí. Z toho důvodu se ho zúčastnili i zástupci EGAP a ČMZRB.

„Stále větší pozornost věnujeme právě projektům malých a středních podniků. Firmám nabízíme pojištění i malých případů v hodnotě 100 000 Kč. Zároveň poskytujeme služby v rizikových zemích, které spadají do Programu B2B. Jsem přesvědčen, že podpora exportu by se měla s rozvojovou spoluprací vhodně doplňovat,“ přiblížil ředitel odboru akvizic a před-exportního financování Jan Dubec z EGAP.

Českomoravská záruční a rozvojová banka pak nabízí skrze evropské fondy zvýhodněné záruky a úvěry, díky kterým si může česká firma před výjezdem na zahraniční trh rozšířit domácí výrobní kapacity. Podle náměstka ministra zahraničních věcí ČR Martina Tlapy se malým a středním podnikům výhledově rýsuje i další možnost získat v rámci projektů rozvojové spolupráce vyšší finanční podporu. Pro firmy je velmi důležité, že budeme mít národní rozvojovou banku, jejíž roli bude plnit ČMZRB. Možností podpořit soukromý sektor v rámci rozvo-

jové spolupráce se tak mohou výrazně rozšířit. A také bude možné více využít prostředků z evropských fondů a z programů Evropské komise.

Mezi účastníky semináře byli například zástupci firmy Photon Water Technology, která se zaměřuje na řešení nedostatku čisté a pitné vody v Peru. Jejich cílem je dodat malé kontejnerové jednotky na úpravu vody peruánským obcím. Mezi úspěšné žadatele v rámci Programu B2B patří i firma Bioviva, která realizuje již třetím rokem za podpory ČRA projekt v Moldavsku na podporu místních farmářů. Díky přenosu know-how a technologií učí místní farmáře řádnému organickému pěstování a zároveň si tak zajistí kvalitního dodavatele pro evropský trh. Přínosem projektu je rovněž spolupráce firmy Bioviva s organizací Člověk v tísni. Tato neziskovka má v Moldavsku již letité zkušenosti a důvěru mezi místními partnery a tak firmě Bioviva pomáhá při školení a zaučování místních zemědělců. Podle náměstka Martina Tlapy může být spolupráce soukromého a neziskového sektoru v řadě případů velice zajímavá a přínosná pro všechny účastníky. Neziskové organizace mohou nabídnout zázemí, školení místních partnerů, koordinaci v terénu či mohou pomoci při vyjednávání.

„Cílem semináře bylo také seznámit úspěšné firmy s podmínkami Programu B2B. Mezi ně patří například povinnost předložit kvalitně zpracovaný podnikatelský plán, jehož nedílnou součástí je finanční rozvaha podnikatelského záměru. Jeho kvalitní zpracování zároveň umožní firmám si zajistit finanční zdroje na kofinancování projektu či zaujmout investora a partnery v cílových zemích,“ dodává ředitel České rozvojové agentury Pavel Frelich.

Pro velký zájem českých firem o rozvojové trhy se ČRA rozhodla navýšit rozpočet pro Program B2B. Kvalitní projekty těchto firem mají velký potenciál k rozvoji cílového regionu, mohou nabídnout místním partnerům nové technologie a zajistit nová pracovní místa. Z těchto důvodů bylo vyhlášeno další výběrové řízení pro dotační titul Programu B2B.