



מחקר מדיניות בחדשנות ופיתוח בינלאומי #2

## שיתופי פעולה עם הסקטור הפרטי למינוף פעילות הפיתוח הישראלית

### כתיבה

ד"ר עליזה בלמן ענבל, בית הספר לממשל ומדיניות ע"ש הרטוך, אוניברסיטת תל אביב  
דניאל בן יהודה בית הספר לממשל ומדיניות ע"ש הרטוך, אוניברסיטת תל אביב  
דפנה מורביץ מנכ"לית רשת הון סיכון לישראל  
Israel Venture Network

### עיקרי הדברים

1. נייר זה מציג המניעים והמודלים הקיימים בעולם לתוכניות ממשלתיות לתמיכה בפעילות עסקית של חברות פרטיות ממדינות ה-OECD שנועדה לקדם פיתוח בינ"ל.
2. בעשור האחרון, ארגונים תורמים בילטרליים ובינלאומיים מזרימים יותר ויותר כספים לתוכניות שת"פ עם הסקטור הפרטי לטובת יעדי פיתוח.
3. לרוב, מדובר במודלים התומכים בפעילות עסקית למטרת רווח או לפעילות המיועדת להצמיח את השוק הפוטנציאלי של החברה, ולא לפעילות אחריות תאגידית חברתית בלבד.
4. השקה של תוכנית ישראלית לשת"פ ציבורי פרטי לפיתוח בינ"ל תאפשר למדינה:
  - להרחיב את והאפקטיביות של פעילות הסיוע שלה.
  - להעלות את אחוז תרומתה לסיוע בינ"ל כאחוז מההליג' המדווח ל-OECD.
  - לתמוך בחברות ישראליות והרחבת הפעילות העסקית שלהן במדינות מתפתחות.

"We recognize the central role of the private sector in advancing innovation, creating wealth, income and jobs, mobilizing domestic resources and in turn contributing to poverty reduction. To this end, we will.... invite representatives of the public and private sectors and related organizations to play an active role in exploring how to advance both development and business outcomes so that they are mutually reinforcing."

Busan High Level Forum Ministerial Declaration, 2011.<sup>1</sup>

### מטרת הנייר:

נייר זה מציג את המניעים והמודלים הקיימים בעולם לתוכניות ממשלתיות לתמיכה בפעילות עסקית של חברות פרטיות ממדינות ה-OECD שנועדה לקדם פיתוח בינלאומי. לרוב, מדובר במודלים התומכים בפעילות עסקית למטרת רווח או לפעילות המיועדת להצמיח את השוק הפוטנציאלי של החברה, ולא בפעילות CSR (אחריות תאגידית חברתית) בלבד. נייר זה ממליץ למדינת ישראל לבחון השקעה במודלים דומים לתמיכה בחברות ישראליות שפועלות במדינות מתפתחות ומציג מגוון אופציות להשקעה כזו. הנייר נמנע מלהכריע איזה מן מודלים הינו המתאים ביותר לישראל, אך הוא מציע בסיס אינפורמטיבי להמשך דיון ולהתייעצויות עם המגזר הפרטי והציבורי על מנת לעצב כלים המתאימים למציאות הישראלית ולצרכים של חברות טכנולוגיה ישראליות.

<sup>1</sup> Busan High Level Forum Ministerial Declaration, 2011, 'Fourth High Level Forum on Aid Effectiveness', Busan, Republic of Korea [available at [www.aideffectiveness.org/busan/hlf4/images/stories/hlf4/OUTCOME\\_DOCUMENT\\_-\\_FINAL\\_EN.pdf](http://www.aideffectiveness.org/busan/hlf4/images/stories/hlf4/OUTCOME_DOCUMENT_-_FINAL_EN.pdf)].

## מדוע כדאי לישראל להקדיש משאבים לשת"פ ציבורי-פרטי לפיתוח (PPDP) המיועדת למדינות מתפתחות?

מדינת ישראל תומכת בשת"פ עסקי-ציבורי לפיתוח בינ"ל באופן ספוראדי בלבד. אין לה תוכנית מובנית שמטרתה למנף את הכספים והיכולות של הסקטור הפרטי הישראלי והידע של המגזר השלישי למען השגת יעדי פיתוח במדינות מתפתחות. **השקה של תוכנית PPDP<sup>2</sup> ישראלית תאפשר למדינה להרחיב את ההיקף והאפקטיביות של פעילות הסיוע שלה, ולהעלות את אחוז תרומתה לסיוע בינ"ל כאחוז מהה"ג המדווח ל-OECD. כל זאת תוך תמיכה בחברות ישראליות והרחבת הפעילות העסקית שלהן במדינות מתפתחות.**

### רקע - ריבוי פרויקטי PPDP:

בעשור האחרון, ארגונים תורמים בילטרליים ובינלאומיים מזרימים יותר ויותר כספים לתוכניות שת"פ עם הסקטור הפרטי לטובת השגת יעדי פיתוח. למעשה, כיום כל ארגוני התורמים של ה-DAC<sup>3</sup> מפעילים שותפויות מסוגים שונים עם הסקטור הפרטי. המשרד הגרמני לשת"פ כלכלי ופיתוח (BMZ) מחזיק בפורטפוליו של למעלה מ-14,000 פרויקטים שמבוצעים דרך שותפויות (תוכנית עם תקציב של 500 מליון יורו ל-10 שנים), USAID מחזיק בלמעלה מ-1,000 בריתות עם כ-3,000 שותפים ומינפה דרכם למעלה מ-12\$ מיליארד מהסקטור הפרטי ו-DANIDA מחזיקה למעלה מ-300 שותפויות נכון ל-2008<sup>4</sup>. סוכנות הסיוע האוסטרית ADA יישמו עד כה 56 פרויקטי שת"פ ומקצים לנושא 3 מליון יורו בשנה. הפינים השקיעו דרך תוכנית Finnpartnership בכ-110 שותפויות להם הוקצו כ-4.3 מליון יורו. בסך הכל, ה-Donor Committee for Enterprise Development (פורום משותף של האו"ם והתורמים הבינלאומיים שמטרתו שיתוף מידע על תוכניות PPDP למען קידום יעדי פיתוח) מצביע על כ-40 תוכניות פעילות כיום<sup>5</sup>. לאור החשיבות הגוברת של פעילות הסקטור הפרטי בהשגת יעדי פיתוח, בהצהרת השרים הרשמית שיצאה מהתכנסות רמת הדרג האחרונה של ה-DAC בבוסן, הופיעה לראשונה פסקה שלמה שהוקדשה לחשיבות מעורבות הסקטור הפרטי בפיתוח בר-קיימא.

### מוטיבציות של ארגוני הסיוע לשימוש ב-PPDP:

ישנן מספר סיבות עיקריות לעניין הגובר בהפעלת הסקטור הפרטי במדינות מפותחות למען השגת יעדי המילניום של האו"ם. למעשה, ארגוני סיוע מצדיקים את המימון ושירותי התמיכה שהם מעבירים לחברות פרטיות כדרך:

- **למנף כספי סיוע מוגבלים באמצעות השתתפות מימונית ותרומת משאבים ע"י הסקטור הפרטי.**
- **להבטיח ולהגביר את קיימותם של פרויקטים לפיתוח. פרויקטים עצמאיים של ארגוני פיתוח נמשכים לתקופת זמן מוגבלת של מספר שנים. מעורבותם של חברות פרטיות מבטיחה את קיימות הפרויקט לאחר שכספי הסיוע שהוקדשו לו הסתיימו, שכן נוכחות של חברות פרטיות אלה באותן פרויקטים ומדינות תמשך כל עוד אינטרס הרווח והשוק נשמרים.**
- **להגביר את הגישה למומחיות, טכנולוגיות, ויכולות מו"פ וחדשנות של חברות פרטיות.**
- **למשוך השקעה של הסקטור הפרטי במדינות מתפתחות, תוך התגברות על מחסומי חדירה לשווקים, וכך להוות מנוע צמיחה ומקור תעסוקה לתושבי מדינות מתפתחות.**
- **לנצל את הקשרים ורשתות התפוצה של חברות בשטח.**
- **לנצל את יכולת היישום והאפקטיביות של הסקטור הפרטי.**

<sup>2</sup> במסמך זה, PPDP מתייחס לשותפויות בין ארגוני פיתוח בינלאומי לבין הסקטור הפרטי והממשלה לטובת מינוף ההשקעה וקידום יעדי פיתוח. כל זאת תוך ניצול היתרונות היחסיים של כל אחד מהצדדים וחלוקת תפקידים, משימות, התחייבויות וסיכון באופן האופטימאלי ביותר שיאפשר צמצום עלויות למינימום וייעול בביצועים.

<sup>3</sup> Development Assistance Committee of the OECD.

<sup>4</sup> Peters, A., 2011, Partners in Development- How Donors Can Better Engage the Private Sector for Development in LDCs, Bertelsmann Stiftung, United Nations Development Program and United Nations Global Compact.

<sup>5</sup> Heinrich, M., 2010, Public-Private Development Partnerships – An Overview of Current Work of DCED Member Agencies, DCED Working Paper.

ארגוני הסיוע המפעילים תוכניות PDP אינם מצדיקים בד"כ את השקעתם בתוכניות אלה כדרך לסייע לחברות רווחיות לחזור לשווקי העולם המתפתח. חלק ניכר של תוכניות ה-PDP של התורמים הביטראליים הם UNTIED - כלומר, פתוחים לחברות של מדינות אחרות. עם זאת, רווח לחברה נחשב כתוצר נלווה רצוי מכיוון שישנה הבנה שהפרייקטים שעשויים להביא להישגי פיתוח בר-קיימא הם אלה התומכים, בסופו של דבר, בחלק מפעילות הליבה של החברות, כך שלחברה יש עניין כלכלי בפרייקט. לכן, תנאי קבלה הכרחי להשתתפות חברות בחלק ניכר מתוכניות ה-PDP הוא הדגמת ההצדקה העסקית להשתתפותה בפרייקט. וזאת מההנחה שהאינטרס הטמון בפעילות הליבה של חברה עסקית מבטיח את קיימותו לאורך שנים, גם בתקופות משבר בהם סביר שהפעילות הפילנתרופית לא תהיה בר-קיימא. כך למעשה פרייקט PDP אידיאלי הוא פרייקט שמצד אחד תורם לגידול בפעילות הליבה של החברה ומצד השני מוביל לשינוי אמיתי ובר-קיימא במדדי פיתוח כגון - מקומות עבודה, אבטחת מזון, חינוך וכו'.

### מוטיבציה של חברות פרטיות לעסוק ב-PDP:

תוכניות PDP, בהגדרה, מחייבות תרומה של החברה הרווחית בכסף או במשאבים אחרים. לחברות רווחיות ישנם מגוון מוטיבציות לתמיכה ב-PDP. בין השאר כי ה-PDP מאפשר להן:

- מינוף כספים דרך מימון משותף והקטנת סיכונים.
- קידום פעילות הליבה של החברה. לדוגמא - חברת UNILEVER משקיעה בחינוך להיגינה וחברת HP בהדרכה על תכנות מחשבים.
- הפחתת סיכונים בבחינת שווקים פוטנציאליים וחדירה לשווקים.
- שימוש במומחיות/בתשתיות/במוניטין של ארגון הפיתוח.
- שימוש ביכולת שדכנות של ארגון הפיתוח והקשרים הבין מדינתיים שלו עם המדינות המקבלות.
- גישה לידע אודות צרכי השוק המקומי ותנאיו.
- יחסי ציבור לחברה בשוק היעד.

### תחומים בהם נעשה שימוש ב-PDP:

שותפויות PDP מתבצעות בכל תחום של פיתוח בינלאומי. בין התחומים המובילים ל-PDP נמנים חקלאות, מזון ושרשרת אספקת מזון. כמו כן בולט השימוש ב-PDP בתחומי קלינטק, אנרגיה, טכנולוגיות סביבה, מים, בנייה, פיננסים, תעשיית ייצור ותשתיות.

סוגי תרומה: פרייקטים של PDP, בהגדרה, כוללים תרומה של ארגון הסיוע ושל חברה/חברות אך לפעמים כוללים גם ממשלות ו-NGO's. תרומת ארגוני הסיוע לשותפויות נחלקת ל- 3 סוגי מרכזיים:

- **השתתפות במימון** סקרי שוק, פרייקטים, נסיעות למדינות מתפתחות לצורך פיתוח שת"פ וכו'. השתתפות זו כוללת מענקים (בד"כ בין 50-90% מעלות הכוללת של הפרוייקט), הלוואות, ערבויות, השקעות הון, ומיקרו אשראי.
- **ייעוץ ומומחיות** (מידע על השוק, תחום הפיתוח, וניהול טוב של פרייקטים לפיתוח כמו כן הכשרת עובדים לעבודה בפיתוח) ותיווך (סיוע במציאת שותפים).
- **סיוע בביצוע, ודיאלוג מדינות**. לעיתים מדובר גם במעורבות ישירה של מומחים מארגון הסיוע, בקשרים עם הממשל המקומי, בגישה לרשת קשרים לשותפים ולתומכים פוטנציאליים, ואף ציוד, תשתיות, ומוניטין. כמו כן, השתתפות בדיאלוג עם ארגוני סיוע יכול להשפיע על עמדתם מול המדינות המקבלות.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Peters, A., 2011, Partners in Development- How Donors Can Better Engage the Private Sector for Development in LDCs, Bertelsmann Stiftung, the United Nations Development Program and United Nations Global Compact; Davies, P., 2011, The Role of the Private Sector in the Context of Aid Effectiveness, OECD; Heinrich, M., 2010, Public-Private Development Partnerships – An Overview of Current Work of DCED Member Agencies, DCED Working Paper.

תרומת החברות לשותפויות כוללת לרוב את הרעיון לפרויקט המשותף, השקעה כספית, מוצר טכנולוגיה וידע, חדשנות, יכולות ניהול וכ"א, תחזוקה וניהול של פרויקט לאורך זמן באופן בר קיימא, קשרים לשחקנים מהשוק העסקי במדינת היעד וגישה לשוק הגלובאלי.<sup>7</sup>

## תנאים להשתתפות:

על מנת להיחשב כ-SDA (סיוע רשמי של המדינה לפיתוח), תוצאתם העיקרית של פרויקטים של PPP חייבת לקדם יעדי פיתוח. כמו כן, הפרוייקטים אמורים להיות רלוונטיים לצרכי ויעדי הפיתוח של המדינה המקבלת.<sup>8</sup> כאשר מטרת ה-PPP היא למשוך השקעות לטווח ארוך במדינה, כגון ב-Africa Enterprise Challenge Fund, תנאי נוסף לתמיכה הוא שהפרוייקטים מצד אחד יהיו בעלי התכנות מסחרית ומצד שני יביאו להשפעה משמעותית על הפיתוח. כמו כן, חלק מארגוני הסיוע, כולל SIDA ו-AUSAID רק ממנים השקה של פעילות עסקית ברת קיימא התורמת ליעדי פיתוח, בתנאי שבלי מימון זה החברה לא היתה נכנסת לשוק עקב רמת הסיכון הגבוהה או אי-ודאות לגבי הזדמנויות בשוק. תנאים אחרים שנפוצים בחלק מהתוכניות כוללים דרישה שהחברה תממן לפחות 50% מהפעילות, ושתפקיד ארגון הסיוע והחברה יהיו משלימים ומבוססים על היתרון היחסי של כל צד. לבסוף, ישנן תוכניות PPP המוגבלות לארצות יעד או תחומי עיסוק ספציפיים.

מעבר לתנאים אלו, למרבית תוכניות ה-PPP ישנם מספר תנאים בסיסיים לאבחון וקבלת שותף מהמגזר הפרטי. חברות שותפות חייבות לרוב להתחייב לעמוד בקריטריונים אתיים מוגדרים כגון תנאי העבודה המינימליים ע"פ ה-LO, עקרונות ה-GLOBAL COMPACT של האו"ם, וקווי יסוד ה-OECD לתאגידים. כמו כן, הרבה מתוכניות ה-PPP מכוונות ספציפית לחברות מבוססות בניגוד לחברות קטנות ומיזמים (זאת בניסיון להקטין את רמת הסיכון של הפרוייקט). למשל, SIDA ו-DANIDA פיתחו רשימת קריטריוני בסיס כולל הצגת יכולת פיננסית מינימאלית (רווח ומחזור); גודל חברה מינימאלי (לפי מספר עובדים), אורך חיי חברה מינימאלי, ניסיון מוכח בתחום הפעילות, ומחויבות להקמת קשרים עסקיים ארוכי טווח במדינות מתפתחות. כל ארגוני הסיוע מבצעים בדיקות היתכנות על בסיס שירותי מודיעין עסקי ומאגרי מידע עסקיים (דוגמת Standard and Poor's).<sup>9</sup> לבסוף, מרכיב חיוני מכל תוכניות הנ"ל הוא מעקב והערכה של השפעת הפעילות על יעדי הפיתוח שלה.

## מודלים נבחרים לשיתוף פעולה עם הסקטור הפרטי:<sup>10</sup>

ניתן לזהות ארבעה סוגים של תוכניות PPP:

1. תמיכה בחדשנות והעברת טכנולוגיות
2. מימון להקמת יוזמות עסקיות חדשות
3. תמיכה במיזמים משותפים עם חברות מקומיות
4. מימון משותף או תרומה של תשומות משותפות לפרויקט פיתוח משותף

<sup>7</sup> USAID, 2010, Partnership guides and assessments developed: Partnering with USAID: A Guide for Companies, USAID Global Development Alliance.

<sup>8</sup> Business Civic Leadership Center (BCLC) and Corporate Citizenship, 2009, Partnering for Global Development, The evolving links between business and international development agencies

<sup>9</sup> Binder, A., Palenberg M., Witte J.M., 2007, Engaging Business in International Development: Results of an International Development Study, GPPi Research Paper Series, No. 8 .

<sup>10</sup> הטבלה מתייחסת למודלים לאומיים בלבד ואינה מציגת מודלים המתקיימים במסגרת מולטילטרלית דוגמת UN's Global Compact framework או Business Call to Action

## טבלת דוגמאות קיימות לכל הסוגי ה-PPDP

### תמיכה בחדשנות והעברת טכנולוגיות

#### המטרה:

עידוד הסקטור הפרטי לחדשנות המיועדת לצרכי העולם המתפתח.

#### דוגמאות למודלים:

חלק מהתורמים (ביניהם נמנים ברטניה, קנדה, נורווגיה), כמו גם קרנות דוגמת קרן גייטס, מפעילים תחרויות (**Challenge Funds**) לחדשנות טכנולוגית או חדשנות במודלים עסקיים העשויים לשרת את הצרכים של עניים במדינות מתפתחות. למשל, Grand Challenges Canada מפעילה תחרויות לחדשנות למדינות מתפתחות בתחום בריאות הציבור. כל תחרות היא בנושא מוגדר - כגון פתרונות יצרתיים לאבחון רפואי או פתרונות להגברת הגישה של ילדים לשירותים רפואיים. החידוש יכול להיות טכנולוגי או חידוש באופן אספקת השירותים (delivery systems). חברות הזכות במימון מקבלות מענקים של כמיליון דולר קנדי, לתקופה של עד שלוש שנים, למו"פ ופיתוח מוצרים/שירותים העונים לאתגר.

משרד החוץ הפיני נותן **הלוואת ללא ריבית לייצוא טכנולוגיות** פיניות למדינות מתפתחות שעשויות לתרום לפיתוח.

סוכנות הסיוע הגרמני מפעילה **"Ideas Competitions"** שממנות רעיונות/פרויקטים קטנים חדשניים של חברות בתחומים נבחרים כגון חקלאות, מים, אנרגיה. חברות זוכות מקבלות מימון של עד 200,000 אירו לפרויקט.

### המטרה:

תמיכה בהקמתה/הרחבתה של פעילות עסקית במדינות מתפתחות העשויה לספק מענה לצרכי אוכלוסיות עניות. המימון יכול להיות בצורת מענק, הלוואה, ערבויות או FINANCING EQUITY. תמיכה יכולה להיות במימון סקרי התכנות, ייעוץ מקצועי, משלחות וכו' כמו גם SEED FINANCING משמעותי לשנים הראשונות של פעילות בשוק או בתחום חדש.

### דוגמאות למודלים:

**Africa Enterprise Challenge Fund** היא קרן במימון של DANIDA, AUSAID, DFID, ארגון התורם ההולנדי, קרנות רוקפלר וגייטס, ואחרים. הקרן מפעילה תחרויות למימון פעילות עסקית חדשה בעלת אימפקט פיתוח באפריקה. כל תחרות מתמקדת באתגר מסוים, כגון פתרונות להתאמה לשינוי אקלים או לעסקים חקלאיים. המימון הוא להשקה של יוזמות עסקיות חדשות בתחומים המוגדרים. המענקים נעים בין רבע מיליון עד מליון וחצי דולר ומותנים במימון משותף של החברה של לפחות 50%.

**Innovations Against Poverty** תוכנית SIDA מספקת סיוע פיננסי לתמיכה ביוזמות עסקיות שלא היו מיושמות ללא סיוע בשל שיקולי סיכון מסחרי או בשל חוסר וודאות לגבי ההזדמנויות הקיימות בשווקים. הסיוע הכספי ניתן בשני דרכים:

מענקים קטנים (עד 20,000 יורו) עבור חקר חדשנות או חקר שוק חדש.  
מענקים גדולים של 20,000-200,000 אירו לטובת ביצוע פרויקט שמטרתו פיתוח מוצר חדש, שירות, שיטה, מודל עסקי או קונספט חדש המוכן למבחן שוק, או התאמת מוצר קיים לתנאי השוק הייחודיים. המענקים מותנים בהשתתפות החברה במימון של לפחות 50%.  
כמו כן, התוכנית מספקת ערבויות בגובה 50% לגיבוי מוסדות פיננסיים המוכנים להעניק הלוואות מסחריות לחברות הנמצאות בשלב ה-SCALE UP.

**Development Innovation Ventures** של USAID מעניקה מימון משולב לפיתוח ול-SCALE UP של פרויקטים עסקיים המקדמים יעדי פיתוח. התוכנית מספקת תמיכה כספית ב-3 שלבי השקעה. הרעיונות הזוכים נהנים ממענק באופן מצטבר. כלומר, רק לאחר שיישום רעיון מוכח כמוצלח הוא יכול להתחרות על מימון בשלב הבא בהתאם ל-3 שלבים קיימים:

- שלב **Proof of Concept** - זכאים למענק של עד \$100k למשך שנה לטובת יצירת אב טיפוס ואיסוף הוכחות נדרשות לגיוס כספים.
- שלב **Pilot and Impact Evaluation** - מיועד לפרויקטים גדולים יותר המתפרשים על פני מספר מדינות- זכאים למימון של עד מליון דולר לטובת בחינת ייתכנות ליישום ו-SCALING UP.
- שלב **Transitioning Projects to Wide-Scale** - מיועד לפרויקטים גדולים, מוכחים ומוכנים ליישום בלבד. זכאים למימון של עד 15 מליון דולר למשך מספר שנים.

## תמיכה במיזמים משותפים עם חברות מקומיות

### המטרה:

תמיכה ביצירת מיזמים עסקיים משותפים בין חברה במדינה מפותחת לחברה במדינה מתפתחת. כל זאת לטובת העברת ידע, טכנולוגיה, תרבות ניהול אפקטיבי, פיתוח שרשרת אספקה איכותני ובר קיימא, ומשאבים למדינה מתפתחת תוך יצירת מקומות עבודה, שיפור תנאי מחיה, מיגור עוני וצמצום הפגיעה בסביבה. מטרת התמיכה הינה להגיע למצב בשלות ומוכנות לפנייה לגוף שיספק הלוואה/מימון נדרש לקיום הפרויקט (בנק, קרן של ארגון פיתוח, משקיע פרטי וכו').

### דוגמאות למודלים:

**תוכנית תמיכה במיזמים משותפים של DANIDA.** התוכנית כוללת תמיכה ב-2 שלבים: **שלב ההכנות**- בשלב זה התמיכה כוללת מענק בגובה 70-75% מסך הוצאות ההכנות המוסכמות כולל הוצאות הקשורות בהתקשרות ראשונה, נסיעות, שכירת שירותי יעוץ, מציאת שותפים, ביצוע תסקיר השפעה על הסביבה, וגיבוש תוכנית עסקית. **שלב הביצוע/יישום**- בו התמיכה כוללת מענק בגובה 50% מהוצאות יישום הפרויקט המוסכמות, כולל עלויות הקמה, הדרכה, הוצאות עו"ד וכו'. תמיכה נמשכת 3-4 שנים. **שירות שידוכים של NORAD** מסייע לחברות נורווגיות למצוא שותפים עסקיים במדינות מתפתחות נבחרות עבור מיזמים משותפים שיכללו העברת טכנולוגיות וידע. מבצע התוכנית בפועל הינו ה-NORWEGIAN TRADE COUNCIL. במסגרת התוכנית חברות נורווגיות מקבלות סיוע במציאת שותפים מתאימים וכן השתתפות במימון ביקורים הדדיים של שותפים פוטנציאליים, סקרי התכנות, הכשרת עובדים והשקעה בטכנולוגיות ושיטות ידודתיות לסביבה.

## תמיכה טכנית ויעוץ לחברות בתחומים הקשורים ליעדי פיתוח

### המטרה:

מתן ייעוץ לחברות על היבטים הקשורים ליעדי פיתוח של יוזמות עסקיות ו/או הקמת תשתית שתאפשר שיתוף ידע ו-networking בין עסקים, ארגונים ו-NGO's הפועלים במדינות מתפתחות.

### דוגמא למודל:

**DFID Business Innovation Facility** פועל במדינות יעד מתפתחות, מספק שירותי ייעוץ, תשתית ליישום וסיוע טכני לחברות אך אינו מספק תמיכה כספית. המכון תומך בפיתוח ויישום מודלים עסקיים חדשניים, במיפוי שרשרת הערך ובפיתוח דרכי שיווק חדשים לצרכניים עניים. השירות לתקופה קצרה מוצע ללא עלות ולתקופה ארוכה מוענק על בסיס חלוקת עלויות.


## מימון משותף או תרומה של תשומות משותפות לפרויקט פיתוח משותף

### המטרה:

תמיכה בהקמת פרויקטים לפיתוח ללא מטרת רווח. ברוב המקרים, המימון הוא משותף בין ארגון הפיתוח והחברה, אך החברה היא השותף האחראית לביצוע הפרויקט. לרוב מדובר במענק כספי עד 50% מערך הפרויקט או תרומה שוות ערך בציד, הדרכה, ייעוץ, תשתיות וכו'. הפרויקט מתוכנן, ממומן ומיושם במשותף. בסוף הפרויקט, מתבצעת הערכת אימפקט ובחינת קיימות.

### דוגמאות למודלים:

- 1. תוכנית ה-Mixed Credits של DANIDA** המציעה הלוואות ללא ריבית או בריבית נמוכה, כיסוי עלות פרמיית היצוא ו/או מענק הניתן מראש לחברות המשתתפות בפרויקטי פיתוח גדולים במדינות יעד מתפתחות שלא היו מתקיימים ללא סיבסוד. ההלוואות אינן מוגבלות לסקטורים מסוימים אולם לרוב משמשות למימון אספקת ציוד ושירותים נדרשים בתחומי תשתיות אספקת מים, סניטציה, אנרגיה מתחדשת, תשתיות תחבורה, סביבה, בריאות וחינוך.
- 2. תוכנית ה-Global Development Alliance של USAID** משתתפת במימון פרויקטי פיתוח משותפים של USAID ותאגידים אמריקאים ובינלאומיים. התאגידים תומכים בפרויקט המשותף במימון או בצורת סיוע טכני או תמיכה אחרת IN ו/או USAID משתתף במימון חלקו בפרויקט. תרומת התאגיד לפרויקט חייב לפחות להשתוות לתרומת USAID. תאגידים/חברות גדולות הזכאיות חייבות לעמוד בכללי התנהגות של אחריות תאגידית כולל שקיפות פיננסית ועמידה בכללי זכויות אדם, חוקי העסקה ושמירה על הסביבה.



תכנית המחקר בפיתוח בינלאומי היא שותפות אסטרטגית בין קרן פירס הבריטית ובית הספר לממשל ולמדיניות ע"ש הרטוך באוניברסיטת תל אביב. מטרת התכנית היא להגדיל את תרומתה של מדינת ישראל למאמצי הפיתוח הבינלאומיים, הן בכמות והן באיכות, זאת על ידי מחקר מדיניות ופעילות מול הממשלה, החברה האזרחית והאקדמיה.

