

SEKTOR PRYWATNY DZIAŁAJĄCY W KRAJACH POŁUDNIA – POMOC CZY PROBLEM DLA ROZWOJU?

Zadania dla państwa donatora

Polityka spójności na rzecz rozwoju (*Policy Coherence for Development*, w skrócie PCD) zakłada, że wszystkie podmioty, zarówno publiczne jak i prywatne, te z krajów Północy jak i Południa, są zobowiązane zapewnić, że ich polityki nie oddziałują negatywnie na wysiłki rozwojowe krajów Globalnego Południa. Jeśli PCD nie będzie wdrażana, nie ma mowy o tym, aby nowe ramy współpracy rozwojowej wyznaczone przez Cele Zrównoważonego Rozwoju sprawdziły się i doprowadziły do wyrównania szans rozwojowych i realizacji praw wszystkich ludzi. W przypadku sektora prywatnego, mówiąc o polityce mamy na myśli ustalony sposób prowadzenia działalności.

ZASADY DLA BIZNESU INWESTUJĄCEGO W KRAJACH POŁUDNIA

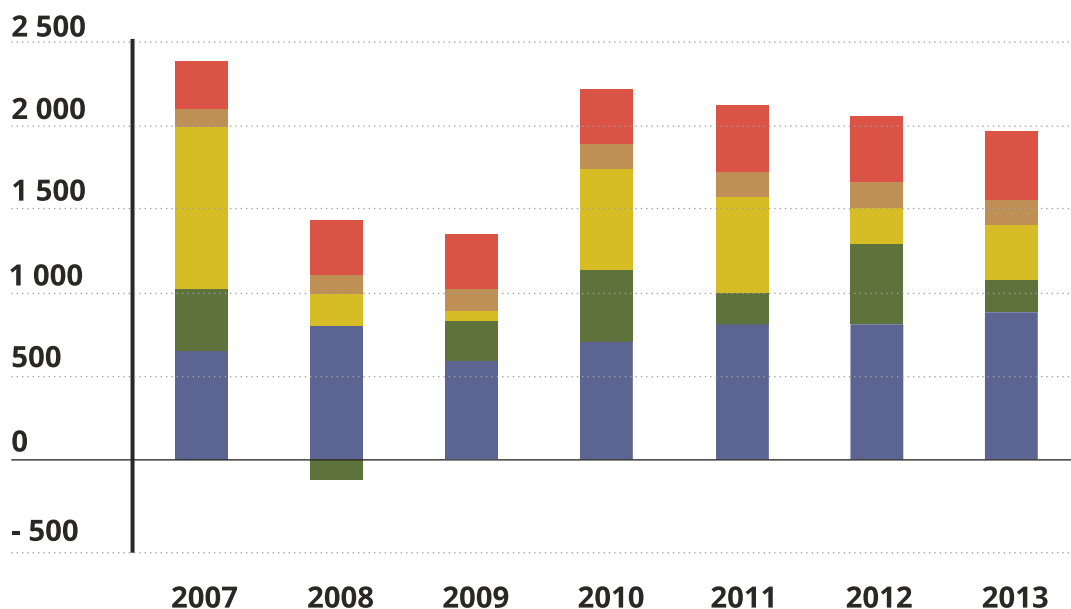
Inwestycje biznesu w krajach Globalnego Południa to jedno z bardziej kontrowersyjnych zagadnień w globalnej dyskusji o zrównoważonym rozwoju. Mimo, że biznes inwestuje w coraz więcej sektorów (np. rolnictwo, infrastruktura, produkty szybkozbywalne, IT, turystyka czy usługi finansowe), to wciąż dużą część inwestycji stanowią te związane z przemysłem wydobywczym, który jest obarczony szczególnie dużym ryzykiem negatywnego wpływu na rozwój tych krajów. Od ponad dekady, kiedy to zostało sformułowanych 10 zasad w ramach inicjatywy ONZ pod nazwą Global Compact¹, zwraca się szczególną uwagę na wpływ działalności biznesu w krajach Południa. Po 2008 r. natomiast wzrosło oczekiwanie co do zaangażowania biznesu we współpracę rozwojową.

Z jednej strony świadome zaangażowanie sektora prywatnego we współpracę rozwojową uważane jest za krok naprzód w walce z ubóstwem. Wszystkie porozumienia ws. walki z ubóstwem na świecie, które podejmowała społeczność międzynarodowa po Milenijnym Szczycie w 2000 r., zawierały postulat bardziej aktywnego i mądrego angażowania biznesu w działalność na rzecz rozwoju (Konsensus z Monterrey, Paryska Deklaracja, komunikat KE „Agenda for Change”, rezultaty IV Forum Wysokiego Szczebla ws. Skuteczności Pomocy w Busan, dokument podsumowujący konferencję Rio+20 „The future we want”). Wypracowywane właśnie Cele Zrównoważonego Rozwoju ONZ mają na celu m.in. włączenie sektora prywatnego w budowanie podstaw dla zrównoważonego rozwoju na całym świecie.

Wielu donatorów idąc tym tropem otworzyło swoje programy na biznes (m.in. Niemcy, Szwecja, Dania, Austria, Finlandia) oferując np. partnerstwa publiczno-prywatne (PPP) czy programy business to business (B2B). Poszerzenie grona podmiotów zaangażowanych w pomoc rozwojową, szczególnie o sektor prywatny obracający dużymi pieniędzmi, to teoretycznie zwiększenie ilości środków przepływających do krajów biorców pomocy, wzrost poziomu Oficjalnej Pomocy Rozwojowej i impuls dla rodzimej gospodarki. Należy zaznaczyć, że nie chodzi tu o biznes w praktykowanej od dekad roli podwykonawcy lub dostawcy konkretnych produktów czy usług, lecz o sektor prywatny w roli bezpośredniego partnera dla donatora. Partner ten bierze odpowiedzialność za zaplanowanie, realizację i długofalowy wpływ podjętych działań. Taka działalność sektora prywatnego finansowana publicznymi pieniędzmi powinna bezpośrednio wspierać realizację celów polityki rozwojowej. Między innymi dzięki inicjatywie Global Compact, sektor prywatny rozwinął również na skalę globalną koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR), która miała w założeniu uwrażliwić biznes na nowe cele działalności poza celem podstawowym, jakim jest generowanie zysku.

Z drugiej strony, donatorzy zaczynają rozumieć, że biznes w krajach Południa (zarówno ten wspierany ze środków publicznych jak i ten bez wsparcia) musi działać bardziej przejrzysto i realizować wyżej wspomniane deklaracje rozwojowe, lub choćby im nie szkodzić. Globalna Oficjalna Pomoc Rozwojowa (ODA) w 2013 r. wyniosła 134,8 miliardów dolarów² a bezpośrednio inwestycje zagraniczne (FDI) do krajów rozwijających się w 2013 r. to przepływy rzędu 778 miliardów dolarów³. Sześć razy więcej pieniędzy przeznaczanych przez biznes niż przez donatorów, to dużo większy potencjał wpływu na sytuację w krajach Południa. Ten wpływ zbyt często jest negatywny.

Zewnętrzne źródła finansowania i rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych (w mld USD)



Zewnętrzne źródła finansowania dla gospodarek rozwijających się i przechodzących transformację to bezpośrednio inwestycje zagraniczne, inwestycje portfelowe, inne przepływy inwestycyjne (głównie kredytów bankowych), ODA i przekazy pieniężne. Razem daje to kwotę około 2 bilionów USD rocznie. Po gwałtownym spadku w okresie światowego kryzysu finansowego, kwota ta wróciła do wysokiego poziomu w 2010 roku. Choć dało się zaobserwować niewielki spadek od tego czasu, napędzany głównie przez wahania przepływów w kredytach i inwestycjach portfelowych.

Źródło: na podstawie danych World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan
 Źródło pierwotne: UNCTAD w oparciu o dane IMF dla inwestycji portfelowych i innych, system informacyjny UNCTAD FDI-TNC-GVC dla wpływów z FDI, OECD dla ODA, Bank Światowy dla przekazów pieniężnych.

Uwaga: dane przedstawiono w standardowej prezentacji bilansu płatniczego, a więc na podstawie netto.

W 2011 r. przyjęto Wytyczne ONZ dotyczące biznesu i praw człowieka⁴. Wskazują one na ważną rolę państwa w zapewnieniu przestrzegania praw człowieka również przez strony trzecie (biznes). Opierają się na uznaniu istniejących zobowiązań państw do poszanowania, ochrony oraz realizacji praw człowieka wskazując między innymi, że: *„Państwa powinny podejmować dodatkowe kroki w celu zapewnienia ochrony przed naruszaniem praw człowieka przez przedsiębiorstwa będące własnością państwa lub przez nie kontrolowane lub też takie, które korzystają z istotnego wsparcia lub usług instytucji państwowych, takich jak agencje udzielające kredytów eksportowych, rządowych ubezpieczeń inwestycji lub gwarancji, w tym poprzez wymaganie tam, gdzie jest to właściwe, due diligence** (zachowania należytej staranności) w zakresie przestrzegania praw człowieka.”*(I B., pkt 4.).

Innym dokumentem istotnym z punktu widzenia polepszania społecznych standardów funkcjonowania biznesu są Wytyczne OECD dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych dotyczące prowadzenia biznesu w sposób społecznie odpowiedzialny⁵. Wytyczne zostały przyjęte i są egzekwowane przez rządy. Wytyczne są jednak jedynie zaleceniami w zakresie standardów odpowiedzialnego postępowania w biznesie, kierowanymi przez rządy do przedsiębiorstw, których działalność wykracza w jakikolwiek sposób poza granice jednego państwa. Stanowią one zbiór zasad i standardów z różnych obszarów, poczynając od praw człowieka, praw pracowniczych i bezpieczeństwa pracy, przez kwestie dostępu do informacji, opodatkowanie, ochronę środowiska i due diligence działalności firm. Przestrzeganie Wytycznych dotyczy przedsiębiorstw, które mają swoją siedzibę na terenie jednego z państw sygnatariuszy wszędzie tam, gdzie prowadzą one swoją działalność. Wytyczne odnoszą się także do firm i spółek zależnych, dostawców, poddostawców, franczyzobiorców oraz innych partnerów biznesowych firm międzynarodowych. Rządy które przyjęły Wytyczne, mają obowiązek ustanowić mechanizmy skargowe - Krajowe Punkty Kontaktowe (KPK; z ang.: National Contact Points). Celem Krajowego Punktu Kontaktowego OECD jest promowanie i zapewnienie przestrzegania Wytycznych OECD. Poza promocją Wytycznych OECD, zadaniem KPK jest rozpatrywanie skarg przeciwko działaniom przedsiębiorstw wielonarodowych, łamiących Wytyczne.

W Polsce KPK działa od 2001 roku przy Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A.⁶, tej samej agencji, która prowadzi program promocji polskiego sektora prywatnego GO AFRICA (o którym poniżej). Polski KPK przygotował w 2013 r. program pt.: „Wdrażam Wytyczne OECD. Odpowiedzialny biznes.”, w ramach którego zainteresowane firmy wypełniły pilotażową ankietę, służącą samoocenie w jakim stopniu firma spełnia normy Wytycznych OECD dla przedsiębiorstw wielonarodowych. Firmy biorące udział w programie mogą używać logo akcji “Wdrażam Wytyczne OECD. Odpowiedzialny biznes” w swoich materiałach promocyjnych i raportach CSR przez okres jednego roku. Składanie ankiety trzeba ponawiać corocznie. Ankieta jest ciekawą formą promocji Wytycznych, jednak niektóre zagadnienia powinny być bardziej uszczegółowione, np. w części dotyczącej opodatkowania zawarte jest tylko jedno pytanie o to, czy przedsiębiorca płaci terminowo swoje zobowiązania podatkowe. Brakuje pytania np. o to, czy przedsiębiorca płaci podatki w krajach swojej faktycznej działalności lub czy publikuje informacje na temat zobowiązań podatkowych wypełnianych w każdym kraju swojej działalności (tzw. *country by country reporting*). Brakuje również informacji na temat tego, ile dokładnie firm zostało zaproszonych do wzięcia udziału w programie, ile z niego skorzystało, i najciekawsze – jakich odpowiedzi udzieliły firmy, które wypełniły ankietę.

Zarówno NGOs jak i związki zawodowe mogą składać skargi do KPK dot. zarzutów naruszenia Wytycznych. W ramach procedury rozpatrywania skarg przeciwko łamaniu Wytycznych OECD, można złożyć do KPK OECD zawiadomienie o takim naruszeniu. Punkt ma wówczas obowiązek przyrzeć się sprawie i o ile ma ku temu podstawy, zaproponować stronom postępowanie mediacyjne. Celem mediacji jest znalezienie przez strony wspólnego polubownego rozwiązania problemu. Powstaje pytanie, czy ten mechanizm jest skuteczny, czy też rozwiązanie problemów związanych z działalnością biznesu w krajach Południa nie powinno być przedmiotem regulacji obligujących, a nie tylko zachęcających, sektor prywatny do zachowania należytych standardów.

Zgłoszenia naruszeń w kontekście Wytycznych OECD



sprawa otwarta



sprawa zamknięta

Źródło: na podstawie danych ze strony <http://oecdwatch.org/cases/map>

Przykład działania Krajowego Punktu Kontaktowego⁷ – skarga Sherpa przeciwko Glencore

W 2011 r. kilka organizacji pozarządowych na czele z Association Sherpa złożyło skargę na firmę Glencore International AG i First Quantum Mining Ltd. wskazując, że zambijska spółka zależna Kopalnie Miedzi Mopani unikała opodatkowania w Zambii.

Glencore, większościowy udziałowiec konsorcjum Kopalnie Miedzi Mopani, to korporacja prowadząca szczególnie nieprzejrzystą działalność. Założył ją w 1974 roku Marc Rich, amerykański biznesmen, skazany w USA za łamanie

embarga nałożonego na rząd RPA w czasach apartheidu i unikanie płacenia podatków. W 2008 r. Glencore zdobył anty-nagrodę Public Eye jako „najgorsza [międzynarodowa] korporacja roku” za prowadzenie nieodpowiedzialnej działalności. Mopani to największa firma wydobywcza działająca w Zambii i jeden z największych producentów miedzi i kobaltu. Działa w zaskakująco korzystnym środowisku fiskalnym, odprowadzając podatek od zasobów na poziomie 0,6%, podatek korporacyjny ograniczony do 25%, mając wyjątkowe ulgi celne i klauzulę stabilności tych warunków przez 20 lat (poczynając od 2000 r.). Mimo tych wszystkich fiskalnych udogodnień i dużej rentowności, spółka Kopalnie Miedzi Mopani nie wykazuje żadnych zysków, w ten sposób unikając opodatkowania.

W 2009 r. międzynarodowi eksperci przeprowadzili na zlecenie władz Zambii audyt, który wykazał, że Mopani używa różnorodnych technik, by uniknąć płacenia podatków w Zambii. Techniki te to np. przeszacowywanie kosztów działalności, niedoszacowanie produkcji, manipulacje przy cenach transferowych (sprzedaż produktu pomiędzy spółkami zależnymi) czy łamanie zasady ceny rynkowej (z ang. „Arms Length principle”).

Skarżący wskazywali, że praktyki unikania opodatkowania stosowane przez Mopani to dowód na łamanie przez Glencore Wytycznych OECD (OECD Guidelines provisions on Taxation and General Policies). Szwajcarski KPK przyjął skargę do rozpatrzenia i przeprowadził mediację. W lipcu 2012 r. odbyło się spotkanie stron. Według skarżących organizacji, firma Glencore odrzuciła zarzuty nie przedstawiając żadnych dowodów lub nowych faktów. W listopadzie 2012 r. KPK wydał oświadczenie stwierdzające, że po przeprowadzonej mediacji, obie strony pozostają przy swoich zdaniach odnośnie przedmiotowego sporu i zobowiązują się szukać sposobów na dalszy dialog. Skarżący są zawiedzeni takim wynikiem mediacji KPK, który w zasadzie nic nie zmienia, ani nie doprowadził do ujawnienia przez firmę informacji nt. podatków płaconych w Zambii.

Po analizie działalności firmy Kopalnie Miedzi Mopani, z Glencore jako głównym udziałowcem trudno uwierzyć, że jej działalność została w 2005 r. wsparta przez pożyczkę Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) w wysokości 50 mln dolarów. EBI to bank publiczny należący do państw członkowskich Unii Europejskiej (w tym Polski), który na bazie kapitału i gwarancji pochodzących od państw Unii mobilizuje większe środki finansowe na międzynarodowych rynkach finansowych (np. poprzez swoje obligacje). Pomimo długotrwałych protestów lokalnych organizacji społecznych w Zambii, EBI nie dostrzegł początkowo ryzyka związanego z projektem i udzielił Glencore pożyczki z publicznych środków.

Stany Zjednoczone i Unia Europejska próbują wychodzić naprzeciw opisywanym problemom, wypracowując odpowiednie regulacje. Np. Stany Zjednoczone przyjęły w 2012 r., ustawę „Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act” nazywaną w skrócie Dodd-Frank Act. Jej zapisy w części nr 1502 poświęconej tzw. „krwawym minerałom”⁸ (z ang. conflict minerals, czyli wolfram, koltan, cyna i złoto) są oparte na „Przewodniku OECD do badania Due Diligence odpowiedzialności w łańcuchach dostaw surowców mineralnych w regionach, gdzie trwają konflikty lub ryzyko prowadzenia działalności jest wysokie”⁹. Ustawa zobowiązuje firmy do upubliczniania informacji na temat wykorzystywania „krwawych minerałów” pochodzących z Demokratycznej Republiki Konga i krajów sąsiadujących¹⁰, co ma pomóc w wyeliminowaniu nielegalnego handlu tymi minerałami wspierającego grupy zbrojne w DRC i krajach sąsiadujących.

Unia Europejska nawiązując do wytycznych OECD również przygotowuje regulację w postaci Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiającego unijny system certyfikacji własnej w zakresie należytej staranności w łańcuchu dostaw odpowiedzialnych importerów cyny, tantalu i wolframu, ich rud oraz złota pochodzących z obszarów dotkniętych konfliktami i obszarów wysokiego ryzyka.¹¹ Regulacja, nad którą trwają prace jest jednak dość słaba, ponieważ nie obliuguje, lecz tylko zachęca firmy do samo-certyfikacji i ujawniania informacji o swoim łańcuchu dostaw tzw. „krwawych minerałów”. Europejskie organizacje pozarządowe wzywają Parlament Europejski do dalszej pracy nad projektem Rozporządzenia i ustanowieniem obowiązku sprawdzania przez importerów europejskich swoich łańcuchów dostaw zgodnie z międzynarodowymi standardami oraz upubliczniania tych informacji.¹²

Innym przykładem wyjścia naprzeciw problemom kreowanym przez nieodpowiedzialną działalność sektora prywatnego w krajach Południa jest jeden z elementów tzw. Dyrektywy Rachunkowej¹³. **Obliguje** on firmy do upublicznienia wszystkich płatności dokonywanych przez europejskie firmy działające w przemyśle wydobywczym lub zajmujące się wyrębem lasów pierwotnych na rzecz krajów, w których prowadzą one działalność. Jest to niewątpliwy krok naprzód w kwestii promowania sprawiedliwości podatkowej, której brak jest jednym z ważniejszych powodów problemów rozwojowych.

W maju 2014 r. Komisja Europejska opublikowała nowy komunikat nt. roli sektora prywatnego w rozwoju „*A Stronger Role of the Private Sector in Achieving Inclusive and Sustainable Growth in Developing Countries*”¹⁴. W komunikacie opisane są zasady, które mają kierować wzmocnieniem roli sektora prywatnego w działaniach współpracy rozwojowej UE. Wymienionych jest też 12 konkretnych działań do podjęcia, jak np. zwiększenie dostępu do finansów (szczególnie dla kobiet i młodzieży), promocja międzynarodowych standardów społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) oraz wsparcie platform dla wymiany doświadczeń i wiedzy. Komunikat przedstawia również kryteria, które powinny być warunkiem wsparcia UE dla jednostek sektora prywatnego, takie jak: mierzalne rezultaty rozwojowe; dodatkowość (ang. *additionality*), czyli upewnienie się, że wspierane inicjatywy nie miałyby miejsca bez tego wsparcia i że nie zastępuje ono prywatnego finansowania; neutralność, czyli zapewnienie, że wsparcie nie będzie zniekształcać rynku i będzie przyznane w sposób przejrzysty i sprawiedliwy; wspólny interes i współfinansowanie, efekt demonstracyjny, czyli zapewnienie, że wspierane działania będą przykładami nadającym się do replikacji; przestrzeganie standardów społecznych, ekologicznych i fiskalnych.

Jest to głos potwierdzający to, że Unia Europejska chce włączyć sektor prywatny w działania mające na celu wspieranie zrównoważonego rozwoju, i dostrzega wyzwania z tym związane, niestety jest to wciąż jedynie zachęta do bardziej odpowiedzialnego działania, a nie jasne określenie zasad towarzyszących wsparciu sektora prywatnego ze środków publicznych.

BILION TO KWOTA, KTÓRA MOŻE WIELE ZMIENIĆ – JAK SEKTOR PRYWATNY WYSYSA PIENIĄDZE Z KRAJÓW POŁUDNIA

Raport organizacji pozarządowej ONE pt.: „Trillion Dollar Scandal”, opublikowany we wrześniu 2014 r. mówi o tym, że każdego roku 1 bilion dolarów jest po prostu wysysany z budżetów i gospodarek krajów Południa na skutek splotu działań korupcyjnych dotyczących zawłaszczania surowców naturalnych, wykorzystywania anonimowych fasadowych firm, prania pieniędzy i nielegalnego unikania opodatkowania.

To ten bilion może decydować o tym, że miliardy dolarów wydawane ze środków publicznych na pomoc nie przyniosą pożądaných rezultatów. „Trillion Dolar Scandal” to również inicjatywa, która ma skłonić rządy grupy G20 do podjęcia zobowiązań w sprawie zwiększenia przejrzystości i zwalczania korupcji w trzech kluczowych obszarach: tajemnicy finansowej, porozumień dot. surowców naturalnych i prania pieniędzy.¹⁵

Partnerstwa publiczno-prywatne – finansowanie rozwoju, czy rozwój rynku finansów?

PPP funkcjonują dziś w ponad 134 krajach Południa będąc uważane za jedno z lekarstw na kryzys finansowy z 2008 r. Początkowo skupione wokół przedsięwzięć infrastrukturalnych, obecnie zapewniają również tzw. „infrastrukturę społeczną” taką jak szkoły, szpitale i usługi medyczne. Wyzwaniem dla sektora publicznego jest utrzymanie założonych celów rozwojowych w tego typu partnerstwie oraz zapewnienie, że finansowy udział partnera prywatnego jest na tyle widoczny, żeby rozróżnić taką inwestycję od zwykłego wsparcia publicznego dla biznesu.

Źle zaprojektowane PPP jest niczym więcej niż wsparciem ze środków publicznych rynku. Przykładem może być inwestycja z 2011 r. polegająca na budowie szpitala publicznego Queen 'Mamohato Memorial Hospital w Lesotho, opisywana przez Bank Światowy w kategoriach sukcesu wartego naśladowania. Na czym polegało to PPP? Inwestycja została zaprojektowana i zbudowana przez prywatne konsorcjum Tesepong (z większością udziałowców spoza Lesotho). Pełny jej koszt wyniósł 153 mln dolarów, z czego rząd Lesotho wyłożył ok. 58 mln dolarów a konsorcjum 500 000 dolarów. Reszta środków pochodziła z pożyczki udzielonej przez the Development Bank of South Africa (94,9 mln dolarów). Pożyczka została udzielona rządowi Lesotho a nie konsorcjum, który to rząd udzielił gwarancji na spłatę w razie gdyby konsorcjum nie wywiązało się ze zobowiązań dotyczących spłaty długu.

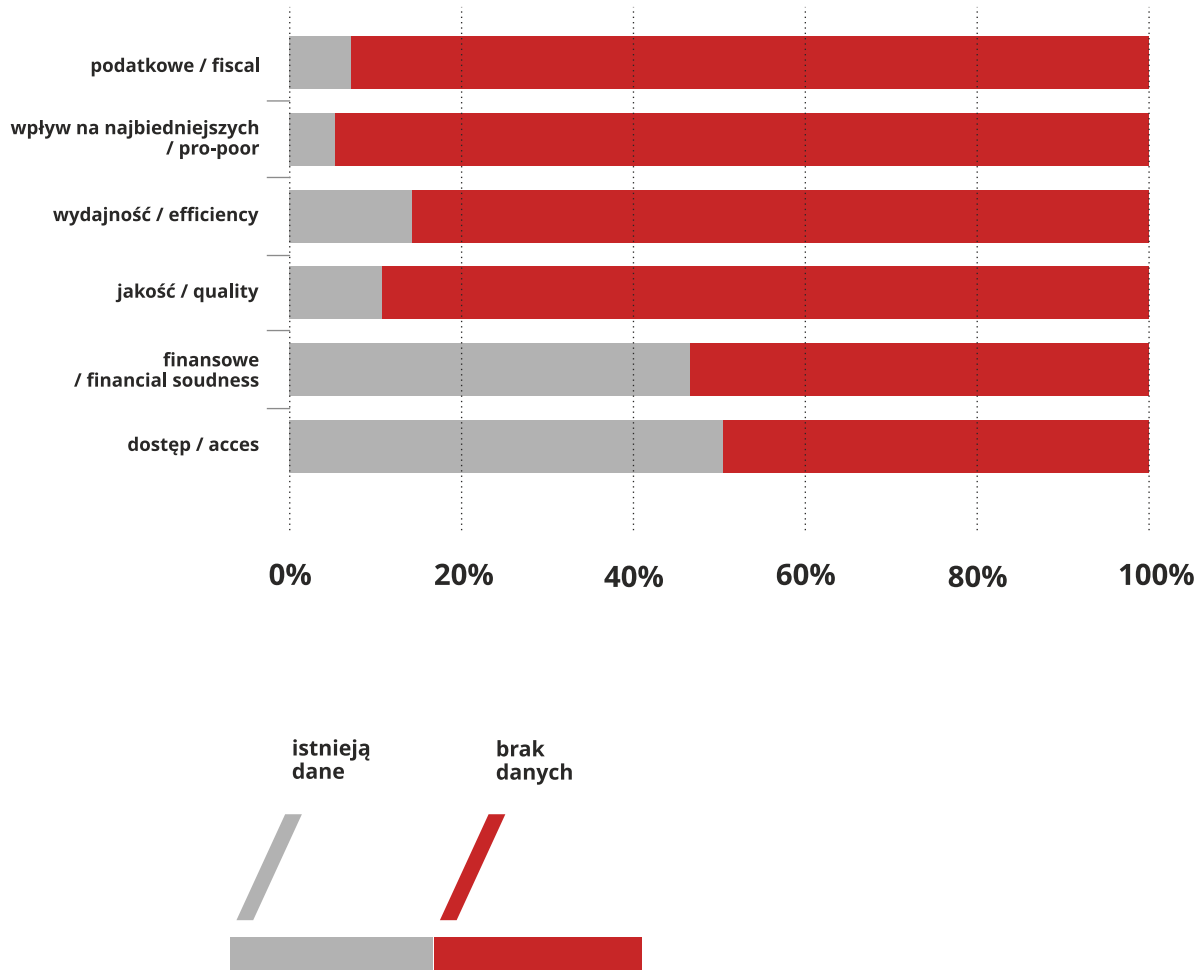
Należy zaznaczyć, że wysokość pożyczki równa była dziesięciu budżetom rocznym na służbę zdrowia w Lesotho, tak więc gwarancje udzielone na poczet tej inwestycji poważnie obciążały budżet Lesotho. Pożyczka potraktowana została za wkład konsorcjum, ponieważ to ono miało ją spłacać, mimo, że całe ryzyko ponosił sektor publiczny. Biorąc pod uwagę, że właścicielem Development Bank of South Africa jest rząd RPA, można uznać, że 99% środków przeznaczonych na budowę szpitala to były środki publiczne lub posiadające gwarancję spłaty przez sektor publiczny. W zasadzie cały ciężar finansowy inwestycji spoczął na barkach rządu Lesotho, który nie tylko dofinansował inwestycję, lecz także udzielił gwarancji na spłatę pożyczki udzielonej również z publicznych środków. Tesepong miał niezbyt dobrą historię jeśli chodzi o spłacanie należności, więc ryzyko zostawienia długu społeczeństwu Lesotho nie było wcale takie abstrakcyjne.

Stopa zwrotu inwestycji według konsorcjum jest na poziomie minimum 13% licząc od kwoty tzw. wkładu prywatnego (ok. 95 mln dolarów), co dawało ok. 12 mln dolarów. Biorąc pod uwagę, że realny wkład finansowy konsorcjum w inwestycję wyniósł zaledwie pół miliona dolarów, zysk był ogromny i w większości wyjechał z Lesotho do udziałowców konsorcjum, głównie w RPA.

Czy o to chodziło w zaangażowaniu sektora prywatnego we współpracę rozwojową? I dodatkowo, czy prywatyzacja sektora usług niezbędnych dla zabezpieczenia podstawowych potrzeb ludzkich za publiczne pieniądze jest przyszłością współpracy rozwojowej?

Przykład pochodzi z raportu brytyjskiego think-tanku the Corner House pt. „Public-Private Partnerships, Financial Extraction and the Growing Wealth Gap”¹⁶

Trudny do określenia wpływ partnerstwa publiczno-prywatnego na najbiedniejszych (rezultaty)



Źródło: na podstawie World Bank Group Support to Public-Private Partnerships: Event Launch at IFC July 14th, 2014, Independent Evaluation Group
Czerwone linie wskazują na brak danych Banku Światowego na temat rezultatów 147 projektów partnerstwa publiczno-prywatnego wspieranych przez Bank z uwzględnieniem sześciu wymiarów.

WSPARCIE PUBLICZNE DLA POLSKIEGO SEKTORA PRYWATNEGO W KRAJACH POŁUDNIA

Polski rząd od paru lat stara się zachęcić sektor prywatny do aktywności w krajach Południa, inicjując programy wsparcia instytucjonalnego, takie jak np. program M. Gospodarki GO AFRICA, Greenevo M. Środowiska czy system Małych Grantów M. Spraw Zagranicznych realizowanych przez polskie ambasady w krajach Południa. Monitoring i ocenę skuteczności tych programów wsparcia dla rozwoju krajów Południa należy rozpocząć od sprawdzenia, czy realizują one politykę spójności względem rozwoju (PCD).

System Małych Grantów¹⁷

System małych grantów umożliwia realizację projektów rozwojowych (obowiązkowo muszą kwalifikować się jako projekty ODA) za pośrednictwem polskich placówek zagranicznych w krajach ich akredytacji oraz znajdujących się na liście krajów-biorców oficjalnej pomocy rozwojowej ustalonej przez Komitet Pomocy Rozwojowej (DAC/OECD). Projekty są oparte na współpracy placówek z miejscowymi organizacjami społecznymi i instytucjami użyteczności publicznej i wspierają miejscowych beneficjentów. Projekty mają służyć realizacji Milenijnych Celów Rozwoju. W 2014 r. pula środków przeznaczona na system małych grantów wyniosła 9,08 mln złotych, z czego 0,58 mln złotych przeznaczone zostało na program wsparcia rozwoju gospodarczego państw partnerskich realizowany przy udziale sektora prywatnego. Niemniej, o wyborze podwykonawcy w przypadku pozostałych projektów decyduje lokalny partner, więc może się zdarzyć, że polski sektor prywatny będzie występował także w ramach pozostałej puli środków. Projekty są oparte na współpracy placówek z miejscowymi organizacjami społecznymi i instytucjami użyteczności publicznej i wspierają miejscowych beneficjentów.

Projekty w systemie małych grantów mogą być realizowane przy udziale polskiego sektora prywatnego, z wykorzystaniem na ten cel wspomnianej odrębnej puli środków oraz przy równoczesnym zachowaniu zasad obowiązujących przy wdrażaniu projektów w systemie małych grantów, w szczególności pod kątem rozwojowego charakteru działań, partnerów oraz beneficjentów. Dzielenie się know-how oraz wdrażanie innowacyjnych rozwiązań w krajach rozwijających się z udziałem polskiego sektora prywatnego może obejmować w szczególności:

- projekty inwestycyjne, gdzie polski sektor prywatny może być dostawcą towarów/usług będących przedmiotem projektu rozwojowego, przy czym wybór dostawców/usługodawców musi uwzględniać konkurencyjność kosztów towarów/usług, jakość rezultatów i przepisy dot. zamówień publicznych;
- projekty szkoleniowe służące wzmocnieniu potencjału kadrowego, z którego w przyszłości będzie korzystał polski kapitał już obecny w kraju rozwijającym się.

W obu przypadkach polski sektor prywatny może występować jedynie w roli wykonawcy lub usługodawcy. W przypadku projektów szkoleniowych miejscowym partnerem może być np. szkoła wyższa czy odpowiednik urzędu pracy, który będzie odpowiedzialny za wskazanie uczestników szkolenia/warsztatu.

Wydaje się więc, że mimo, iż jest stworzona specjalna alokacja na wsparcie przy udziale sektora prywatnego, to nie ten sektor jest odpowiedzialny za zaplanowanie i realizację działań, a występuje jedynie w roli podwykonawcy. Odpowiedzialność za efekt rozwojowy zostaje po stronie placówki i partnerów lokalnych realizujących projekt. Z punktu widzenia PCD, wydaje się to być dobrym krokiem, ponieważ odpowiedzialność za efekty rozwojowe pozostaje przy podmiotach, dla których jest to podstawowym celem ich działalności.

Program GO AFRICA

Program GO AFRICA jest prowadzony przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A. na zlecenie i za pieniądze pochodzące z Ministerstwa Gospodarki. Program zawiera następujące elementy: organizacja misji rozpoznawczych, redagowanie i aktualizacja portalu www.goafrica.gov.pl, przygotowanie opracowań nt. współpracy gospodarczej z wybranymi krajami afrykańskimi, organizacja udziału w zagranicznych imprezach targowych, prowadzenie działań promujących Polskę jako wiarygodnego partnera na wybranych rynkach afrykańskich. Według programu, Kenia, Mozambik, RPA, Angola, Algieria, Nigeria mają stać się krajami priorytetowymi dla polskiej gospodarki. Wybór tych krajów nie ma związku z krajami priorytetowymi dla polskiej współpracy rozwojowej. W 2013 r. PAIiZ wydała na program GO AFRICA 952 503,36 zł, na 2014 r. na program przyznana została kwota 1 078 786 zł.

W ramach programu, w 2013 r. Agencja zrealizowała następujące działania:

1. Działania informacyjne:

1.1 Stworzenie portalu www.goafrica.gov.pl, który ma za zadanie służyć polskim przedsiębiorcom jako źródło kompetentnej wiedzy na temat współpracy gospodarczej z państwami afrykańskimi oraz stać się platformą wymiany doświadczeń między polskimi firmami zaangażowanymi we współpracę z afrykańskimi partnerami;

1.2. Produkcja materiału informacyjnego nt. programu GO AFRICA.

2. Cztery misje rozpoznawcze (Nigeria, RPA, Zambia, Algieria).

3. Misje biznesowe:

3.1. do Nigerii (przedstawiciele 28 firm z sektora towarzyszący oficjalnej wizycie premiera¹⁸),

3.2. do RPA (przedstawiciele 22 firm towarzyszący oficjalnej wizycie premiera¹⁹),

3.3. do Zambii (przedstawiciele 20 polskich firm towarzyszący oficjalnej wizycie premiera²⁰).

4. Dziesięć wydarzeń gospodarczych promujących Polskę jako wiarygodnego partnera biznesowego dla partnerów afrykańskich (udział w targach Salon International des Travaux Publics (SITP) w Algierze, seminarium gospodarcze Polska – Angola, Forum Gospodarcze Poland-Nigeria Business Forum w Abudży, konferencję „Możliwości współpracy Polski z krajami Afryki” w Warszawie, Forum Gospodarcze RPA – Polska w Midrand, seminarium nt. możliwości współpracy handlowo-inwestycyjnej pomiędzy firmami z Polski i RPA w Johannesburgu, Forum Biznesowe Zambia – Polska w Lusace, Konferencja nt. możliwości współpracy pomiędzy Polską a krajami afrykańskimi w kontekście planowanego Kongresu POLANDAFRICA 2013 w Warszawie, Kongres POLAND-AFRICA 2013 w Łodzi, Forum Gospodarcze „Podbój nowych rynków – szanse i wyzwania” w Lizbonie).

Działalność programu GO AFRICA może zwiększać potencjał rozwojowy krajów partnerskich, lecz równie dobrze – jeśli nie zostaną zachowane najlepsze międzynarodowe standardy działania sektora prywatnego w krajach Południa - może go wyraźnie zmniejszać. W związku z tym, program powinien być konsultowany z MSZ w celu zapewnienia spójności na rzecz rozwoju polskich działań skierowanych do krajów Południa finansowanych ze środków publicznych (realizacja polityki Policy Coherence for Development). MSZ, w ramach tych konsultacji, powinno zapewnić, aby wspierana przez GO AFRICA ekspansja polskich firm na rynkach afrykańskich była spójna, a przynajmniej nie sprzeczna, z celami polskiej współpracy rozwojowej. Monitorując działania GO AFRICA w 2013 r. nie zauważyliśmy również elementów informacyjno-edukacyjnych pokazujących polskim przedsiębiorcom, czym jest współpraca rozwojowa, które kraje są krajami priorytetowymi dla polskiej współpracy rozwojowej w Afryce (to nie są te same kraje, które są priorytetowe dla polskiej gospodarki), i jakie zagrożenia dla efektów tej współpracy lub w ogóle rozwoju tych krajów, mogą mieć ewentualne inwestycje polskiego sektora prywatnego. Korzystanie przez biznes ze środków publicznych w ramach programu GO AFRICA powinno być uwarunkowane wypełnieniem dobrych praktyk sformułowanych przez OECD i ONZ. Jest to szczególnie istotne ze względu na fakt, że polskie firmy korzystające z programu GO AFRICA działają m.in. w sektorze wydobywczym czy energetycznym, których negatywny wpływ na środowisko i rozwój społeczny jest większy niż w innych branżach. Przyczyniłoby się to do polepszenia sytuacji w krajach Południa, a dodatkowo ryzyko zmarnowania pieniędzy wydawanych na pomoc

rozwojową (w obliczu o wiele większych środków inwestowanych w krajach Południa przez biznes wykorzystujący słabe systemy państwowe krajów Południa do osiągnięcia szybkiego zysku za wszelką cenę) byłoby zmniejszone.

Greenevo - Akcelerator Zielonych Technologii²¹

GreenEvo to projekt Ministerstwa Środowiska, który jest przykładem współpracy publiczno-prywatnej. Jego celem jest międzynarodowy transfer polskich technologii sprzyjających ochronie środowiska. W ramach projektu od 2008 r. odbywa się cykliczny konkurs, w którym typowane są najlepsze polskie rozwiązania technologiczne takie jak np.: technologie oczyszczania ścieków, przetwarzania odpadów niebezpiecznych czy rozwiązania wspierające wykorzystanie odnawialnych źródeł energii. Laureaci konkursu otrzymują finansowane ze środków publicznych wsparcie w:

- znalezieniu odpowiednich źródeł dofinansowania działań podejmowanych przez firmy,
- promowaniu ich w Polsce i na arenie międzynarodowej,
- identyfikacji korzystnych kierunków ekspansji zagranicznej dla ich technologii, w tym korzystanie z zagranicznych misji handlowych oraz organizacyjnego wsparcia udziału w targach międzynarodowych,
- podnoszeniu kwalifikacji poprzez szkolenia specjalistyczne,
- rozwijaniu wiedzy o rynkach zagranicznych.

Projekt ma pomóc polskim firmom z sektora małych i średnich przedsiębiorstw zaangażowanym w rozwój zielonych technologii w poruszaniu się na rynkach międzynarodowych i przygotować je do konkurencyjnego zarządzania swoimi projektami. W ciągu 5 lat trwania projektu odbyło się 50 misji zagranicznych polskich firm i podpisane zostały 244 kontrakty zagraniczne na dostawę polskich technologii i produktów. Laureaci GreenEvo współpracują z partnerami w krajach Południa. Firma Asket z technologią brykociarki Biomasser była laureatem pierwszej edycji GreenEvo. Biomasser to mobilne maszyny do produkcji ekologicznego brykietu ze słomy i siana. Urządzenie można zastosować w dowolnym miejscu, wszędzie tam, gdzie składowany jest surowiec. Firma Asket przekazała do eksploatacji pierwsze pięć linii technologicznych Biomasser partnerom w Mołdawii. Rozwiązania firmy Asket stosowane są także w Tanzanii, w ramach projektu „Keep Mwangi Green”, którego celem jest ograniczenie wycinki drzew wykorzystywanych jako paliwo. Greenevo współpracuje z MSZ, polskimi ambasadami w krajach partnerskich, nie posiada jednakże żadnego elementu związanego z współpracą rozwojową.

Używając publicznych pieniędzy dla wsparcia instytucjonalnego polskich firm działających w krajach walczących z ubóstwem, polski rząd powinien udowodnić, że żadna z tak wydanych złotówek nie przyczyni się do pogorszenia sytuacji mieszkańców krajów Południa, i że działalność finansowana z tych środków będzie spójna z celami współpracy rozwojowej, co stanowi realizację art. 208 Traktatu Lizbońskiego²².

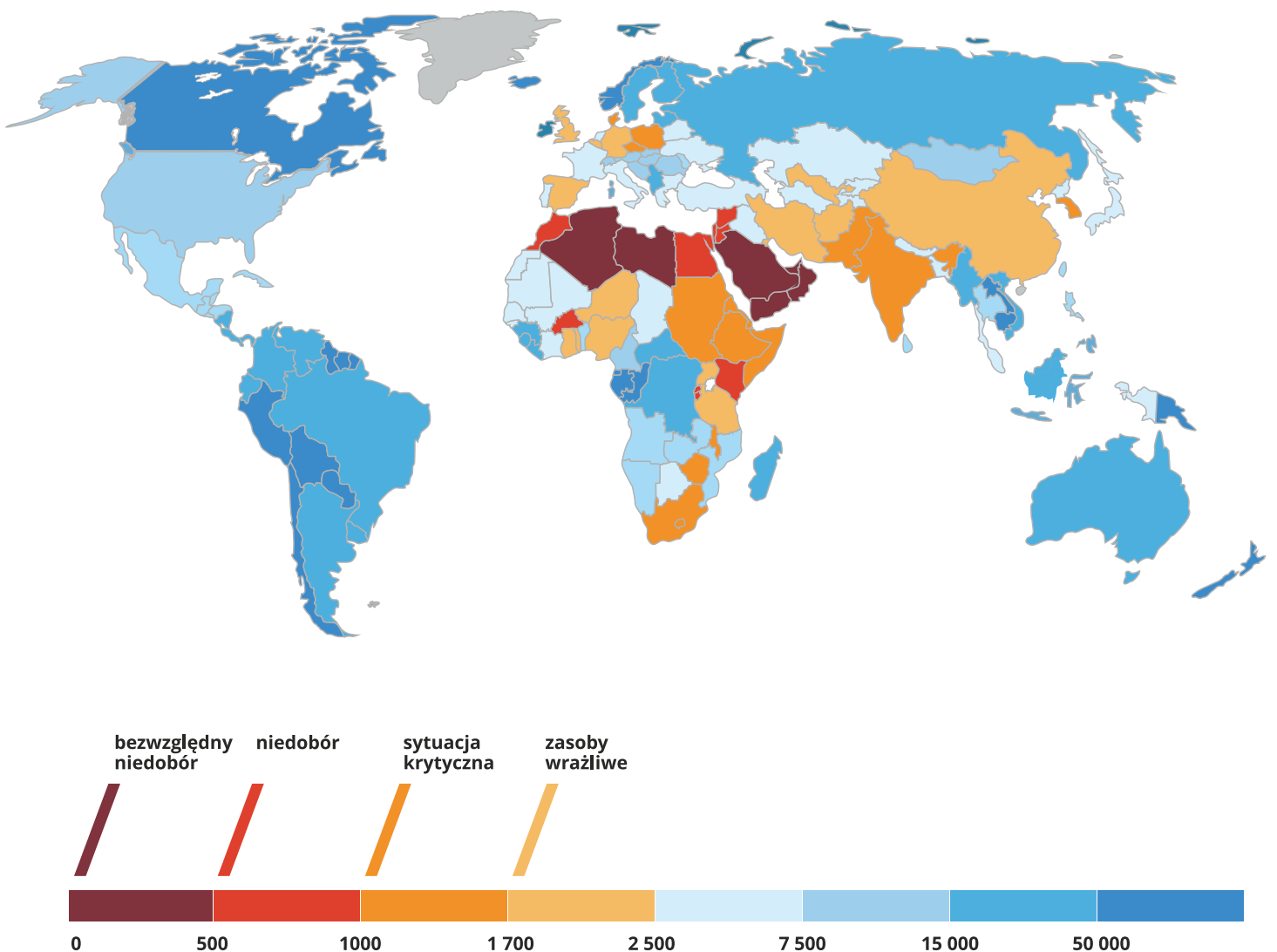
Polski biznes w krajach Południa – przykład problemu dla rozwoju

Jan Kulczyk jest jednym z najbogatszych Polaków z szerokim wachlarzem inwestycji w wielu sektorach, inwestującym m.in. w przedsięwzięcia infrastrukturalne w sektorze wydobywczym. Kulczyk jest najbardziej ekspansywnym polskim inwestorem w Afryce, czyli regionie świata o największych zasobach naturalnych. Spółka Serinus Energy Inc. kontrolowana w większości przez Kulczyk Investments S.A. z siedzibą w rajku podatkowym - Luksemburgu, z pomocą pożyczki udzielonej w 2013 r. przez Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOR, środki publiczne), inwestuje w poszukiwania i wydobycie złóż ropy i gazu na koncesjach Chouech Essaida, Ech Chouech, Sabria, Sanhrar i Zinnia w Tunezji²³. Serinus działa w Tunezji przez w 100 procentach zależną spółkę Winstar Tunisia B.V., która promuje inwestycje w Tunezji jako kraju z bardzo atrakcyjnymi warunkami podatkowymi.²⁴ Tunezyjskie organizacje pozarządowe, wraz z europejskimi partnerami wysłały do EBOR list²⁵ wskazujący, że wymagająca ogromnych ilości wody eksploatacja gazu łupkowego na obszarach Tunezji borykającej się z niedoborami wody nie jest najlepszym

wykorzystaniem publicznych środków przeznaczonych na wspieranie zrównoważonego pod kątem społecznym i środowiskowym rozwoju.

„Świat arabski ma najmniejsze zasoby wody spośród wszystkich innych regionów. Przypada na niego łącznie niecałe 300km³ wody – zaledwie 3 razy więcej niż na Chorwację. W przeliczeniu na jednego mieszkańca jest to około 1000m³ (...) Według szacunków, do 2050 r. wartość ta ma zmniejszyć się o połowę (dla porównania na świecie przypadać będzie wtedy na osobę 6000m³). (...) Kraje takie jak Algieria, Liban, Maroko i Tunezja mają wystarczające zasoby wody, jednak dostępne jedynie w części terytoriów.”²⁶ Ok. 80% rocznego zużycia wody w Tunezji przypada na sektor rolnictwa.²⁷

Dostępność wód słodkich, m³ / osoba / rok (2011)



Źródło: na podstawie WWAP (United Nations World Water Assessment Programme) 2014.
The United Nations World Water Development Report 2014: Water and Energy. Paris, UNESCO, CC-BY-SA 3.0 IGO.

W trakcie wizyty przedstawicieli europejskich organizacji pozarządowych (m.in. CEE Bankwatch Network) w Tunezji, we wrześniu 2014 r. zebrano informacje w prowincji Kebili (koncesja Sabria) mogące sugerować, że firma Winstar nie płaciła za zużywaną do odwiertów wodę (informacja od pracownika prowincji Kebili podlegającej pod tunezyjskie Ministerstwo Rolnictwa). W regionie, gdzie działa Winstar, od lat prowadzone są uprawy w oparciu o wodę geotermalną (ogrzewanie w zimie) oraz stawy rybne korzystające z wód geotermalnych. Specjalny system kanałów rozprowadza wodę z wieży służącej do chłodzenia wód geotermalnych. Według informacji pozyskanych od władz lokalnych, Winstar nie zainwestował ani grosza w utrzymanie systemu irygacji, studni ani w utrzymanie wieży chłodniczej. Według oceny oddziaływania na środowisko podczas jednego dnia odwiertów w jednej studni Winstar zużywał 150 metrów sześciennych wody. Średni opad w tym regionie wynosi 100 mm na rok. Według urzędników prowincji, nie ma możliwości skontrolowania, ile rzeczywiście wody zużywa Winstar, gdyż miernik poboru wody należy do Winstar, a prowincja nie ma niezależnego systemu mierniczego. Pracownicy prowincji przyznają, że na pytania, które skierowali do Winstar, firma nie odpowiedziała. Gubernator prowincji Kebili powiedział, że nie widział oceny wpływu poboru wody przez Winstar ze wszystkich studni łącznie na dostępność wody dla innych grup odbiorców. Chcąc skonfrontować informacje przekazane przez przedstawicieli władz lokalnych, CEE Bankwatch Network wystąpił do firmy Winstar z pytaniami dotyczącymi użytkowania wody na posiadanych koncesjach (ocena oddziaływania na środowisko, ocena wpływu poboru wody przez Winstar na dostępność wody dla innych użytkowników) oraz przeprowadzonych konsultacji z przedstawicielami lokalnej społeczności i lokalnych władz. Pytania do Winstar Tunisia B.V. zostały wysłane 8.10.2014 r. i do momentu wydania raportu pozostały bez odpowiedzi.

Osobnym pytaniem pozostaje, czy wydobywane w Tunezji paliwa kopalne będą służyły budowaniu bezpieczeństwa energetycznego Tunezji, czy też będą eksportowane bezpośrednio do Europy. Całkowity dochód Serinus Energy w pierwszym półroczu 2014 r. wyniósł 6,7 mln dolarów.²⁸ Pozytywny efekt rozwojowy?

REKOMENDACJE

Działalności sektora prywatnego w krajach Południa nie może towarzyszyć korupcja niszcząca podstawy dobrego rządzenia, stosowanie podwójnych standardów społecznych i środowiskowych skutkujących kryzysami lokalnymi, czy unikanie podatków. Taki negatywny wpływ szkodzi rozwojowi krajów Południa, stoi w sprzeczności z celami współpracy rozwojowej, narusza zasadę spójności polityk względem rozwoju (PCD), przez co skutkuje marnowaniem publicznych pieniędzy przeznaczanych na pomoc rozwojową.

1. Polski rząd powinien zapewnić, że polski sektor prywatny chcący inwestować w krajach Południa, będzie przestrzegał najlepszych istniejących standardów OECD, ONZ oraz istniejących obligacji prawnych dotyczących przejrzystego i odpowiedzialnego globalnie działania.

2. Polski rząd powinien stworzyć narzędzia pozwalające wykazać, że publiczne pieniądze wydawane na wsparcie działalności sektora prywatnego w krajach Południa nie przeszkadzają w rozwoju tych krajów (np. nie wypierają lokalnych firm z rynku, nie niszczą środowiska, nie wyprowadzają pieniędzy do rajów podatkowych), a optymalnie wspierają ten rozwój, realizując w ten sposób ideę spójności polityk względem rozwoju (niezależnie od tego, czy wsparcie publiczne pochodzi ze środków przeznaczonych na pomoc rozwojową, czy też z innych środków). W tym celu np. program GO AFRICA, czy Greenevo powinien zawierać część edukacyjną oraz zawierać jasne zobowiązania dla firm z niego korzystających.

3. Rząd powinien określić cele (zgodne z celami polskiej współpracy rozwojowej) i rezultaty dla działalności polskiego sektora prywatnego wspieranego ze środków na pomoc rozwojową/humanitarną.

- ¹ www.globalcompact.org.pl/Global-Compact/10-Zasad-GC
- ² <http://www.oecd.org/newsroom/aid-to-developing-countries-rebounds-in-2013-to-reach-an-all-time-high.htm>
- ³ http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf
- ⁴ http://www.mg.gov.pl/files/upload/17597/Wytyczne_ONZ_dot_BiPr.Cz%C5%82-czesciowe.pdf
- ⁵ http://www.paiz.gov.pl/kpk_oecd/dokumenty_do_pobrania
- ⁶ Krajowy Punkt Kontaktowy dla polskich przedsiębiorstw - http://www.paiz.gov.pl/kpk_oecd
- ⁷ http://oecdwatch.org/cases/Case_209
- ⁸ Więcej o „krwawych minerałach” można przeczytać tutaj: <http://www.globalwitness.org/campaigns/conflict/conflict-minerals>
- ⁹ <http://mneguidelines.oecd.org/mining.htm>
- ¹⁰ Więcej informacji nt. sytuacji w DRC związanej z przemysłem wydobywczym w j.polskim można znaleźć tutaj: http://www.ekonsument.pl/a66700_krwawe_minerale.html
- ¹¹ Tekst projektu rozporządzenia: http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:5de359c4-a5f8-11e3-8438-01aa75ed71a1.0020.01/DOC_1&format=PDF
- ¹² Rekomendacje europejskich organizacji pozarządowych dostępne tutaj: <http://alternative-rohstoffwoche.de/wp-content/uploads/2014/09/NGO-Coalition-briefing-Responsible-Mineral-Sourcing-July-2014-ENG.pdf>
- ¹³ Z Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek, zmieniająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2006/43/WE oraz uchylająca dyrektywy Rady 78/660/EWG i 83/349/EWG:“(…) W celu zapewnienia większej przejrzystości płatności na rzecz administracji rządowej duże jednostki oraz jednostki interesu publicznego działające w przemyśle wydobywczym lub zajmujące się wyрубem lasów pierwotnych, powinny w odrębnym sprawozdaniu ujawniać corocznie istotne płatności na rzecz administracji rządowej dokonywane w krajach, w których prowadzą one działalność (...).” Pełny tekst Dyrektywy: http://www.mf.gov.pl/documents/764034/4920588/20130711_dyrektywa+2013.34.UE.pdf
- ¹⁴ Więcej o komunikacie na stronie Grupy Zagranica: <http://www.zagranica.org.pl/aktualnosci/nowy-komunikat-ue-nt-sektora-prywatnego-w-rozwoju>
- ¹⁵ Więcej informacji o raporcie i inicjatywie tutaj: <http://www.one.org/scandal/en/report/>
- ¹⁶ Str. 13: <http://www.thecornerhouse.org.uk/sites/thecornerhouse.org.uk/files/PPPs%20-%20Financial%20Extraction%20-%20Wealth%20Gap%20minus%20photos.pdf>
- ¹⁷ Informacje z dokumentu: Wytyczne dla polskich placówek zagranicznych zgłaszających propozycje projektów w ramach Planu współpracy rozwojowej w 2014 r. realizowanego za pośrednictwem Ministerstwa Spraw Zagranicznych RP ze środków rezerwy celowej przeznaczonej na współpracę rozwojową, ze środków MSZ oraz ze środków innych resortów świadczących współpracę rozwojową: „MAŁE GRANTY 2014” pozyskanego z MSZ.
- ¹⁸ Firmy uczestniczące w misji: Lubawa S.A.; Przemysłowy Instytut Automatyki i Pomiarów; Cenzin sp. z o.o.; Fabryka Broni Łuczniczka; Jakusz Sp. z o.o.; Ancora Sp. z o.o.; Consus S.A.; Energoprojekt Katowice S.A.; H. Cegielski – Poznań S.A.; Kulczyk Investments; PKN Orlen S.A.; Grupa Lotos S.A.; Krezus S.A.; Ursus S.A. (Pol-Mot Holding); Solaris Bus & Coach; Baltech; Fibris S.A.; Izodom 2000 Polska Sp. z o.o.; SKB; FON-SKB; PP „USS”; Dawtona; Navimor International Sp. z o.o.; Makrum; Macro-System; Bank Gospodarstwa Krajowego; Akademia Górniczo – Hutnicza; Trustee Sp. z o.o.
- ¹⁹ Firmy uczestniczące w misji: Ursus S.A.; Grupa Multico (Mennica, Newag, Feroco); Famur S.A.; Grupa Kopex; H.Cegielski Poznań S.A.; Zakłady Mechaniczne Rufus Sp. J.; FON SKB Sp. z o.o. S.K.A.; Izodom 2000 Polska S.A.; SKB Sp. z o.o. S.K.; Grupa VOX (Meble VOX, Profile VOX, School of Form); Wojskowe Zakłady Inżynieryjne S.A.; Wojskowe Zakłady Uzbrojenia S.A.; Wojskowe Centralne Biuro Konstrukcyjno – Technologiczne S.A.; FM Bravo Sp. z o.o.; Fabryka Porcelany AS Ćmielów; Akademia Górniczo - Hutnicza; Grupa Galilea (Wielkopolska Szkoła Medyczna, Galilea Energy, Galilea GPS); Lactima; Bank Gospodarstwa Krajowego; Trustee Sp. z o.o.; Zakłady Drobiarskie Drob Bogs; Regionalna Izba Gospodarcza – Łódź.
- ²⁰ Firmy uczestniczące w misji: Ursus S.A.; Grupa Multico (Mennica, Newag, Feroco); Famur S.A.; Zakłady Mechaniczne Rufus Sp. J.; ILF Consulting Engineers Sp. z o.o.; Izodom 2000 Polska Sp. z o.o.; Wojskowe Zakłady Inżynieryjne S.A.; Wojskowe Zakłady Uzbrojenia S.A.; Wojskowe Centralne Biuro Konstrukcyjno – Technologiczne S.A.; FM Bravo Sp. z o.o.; Fabryka Porcelany AS Ćmielów; Akademia Górniczo – Hutnicza; Grupa Galilea; Lactima; Trustee Sp. z o.o.; Zakłady Drobiarskie Drob Bogs; Regionalna Izba Gospodarcza – Łódź; Brain Management / Linetech; Elemental Holding; Airline Control
- ²¹ Informacje pochodzące z Min. Środowiska
- ²² Art. 208 Traktatu Lizbońskiego: „1. Polityka Unii w dziedzinie współpracy na rzecz rozwoju jest prowadzona zgodnie z zasadami i celami działań zewnętrznych Unii. Polityka Unii i polityka Państw Członkowskich w dziedzinie współpracy na rzecz rozwoju

uzupełniają się i wzmacniają wzajemnie. Głównym celem polityki Unii w tej dziedzinie jest zmniejszenie, a docelowo, likwidacja ubóstwa. Przy realizacji polityk, które mogłyby mieć wpływ na kraje rozwijające się, Unia bierze pod uwagę cele współpracy na rzecz rozwoju. 2. Unia i Państwa Członkowskie szanują zobowiązania i uwzględniają cele, na które wyraziły zgodę w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych i innych właściwych organizacji międzynarodowych.”

²³ <http://media.serinusenergy.com/en/pr/260431/serinus-secures-60-million-ebd-financing-for-tunisia>

²⁴ http://legacy.firstenergy.com/UserFiles/File/Winstar_Flyer.pdf

²⁵ <http://bankwatch.org/news-media/for-journalists/press-releases/ebd-silent-shale-gas-coup-tunisia>

²⁶ K.Górak-Sosnowska, „Perspektywy świata arabskiego w kontekście Milenijnych Celów Rozwoju”, str. 130

²⁷ za: World Resources. Wealth of the Poor. World Resources Institute 2005, str. 208-209

²⁸ Dane na podstawie: www.bankier.pl/wiadomosc/Serinus-bedzie-wiercil-w-Rumunii-i-Tunezji-7218432.html

Tekst:

Aleksandra Antonowicz-Cyglicka, Polska Zielona Sieć

Wydawca:

CEE Bankwatch Network, 2015

Ta publikacja jest współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach projektu „Democratising energy for development: mobilising public support for fair energy relations and democratising the process regarding the EU Common External Energy Policy to develop a coherent, just and sustainable European policy.” realizowanego przez CEE Bankwatch Network we współpracy z Polską Zieloną Siecią. Za treść publikacji odpowiada CEE Bankwatch Network i nie może być postrzegana jako odzwierciedlenie stanowiska Unii Europejskiej.

