

A black and white photograph of a computer lab. In the foreground, a young woman with braided hair is sitting at a desk, focused on a laptop. Another young woman stands behind her, leaning over and pointing at the screen, providing assistance. In the background, other students are seated at desks with computers, and a teacher or staff member is standing and observing. The room has a simple, functional appearance with plastic chairs and basic computer equipment.

AidWatch 2018

Financovanie pre rozvoj



POHĽAD PMVRO – PLATFORMY
MIMOVLÁDNYCH ROZVOJOVÝCH
ORGANIZÁCIÍ

AidWatch 2018



Financovanie pre rozvoj



**POHĽAD PMVRO – PLATFORMY
MIMOVLÁDNYCH ROZVOJOVÝCH
ORGANIZÁCIÍ**

OBSAH

ODA SR za rok 2017	/6
Sedem predpokladov efektívnej a viditeľnej slovenskej rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci	/7
Koherencia politík pre udržateľný rozvoj s cieľom poskytovať efektívnu a viditeľnú slovenskú rozvojovú spoluprácu a humanitárnu pomoc	/29
Zapájanie podnikateľov do oficiálnej rozvojovej spolupráce SR a potenciál spolupráce medzi mimovládnyimi organizáciami a podnikateľmi	/34
Materiálna humanitárna pomoc ako hodnota za peniaze	/44
Zhodnotenie výziev na predkladanie projektov SlovakAid v roku 2018	/51
Zhodnotenie programu SlovakAid na vysielanie dobrovoľníkov a expertov do rozvojových krajín	/58

Úvod

/04

V roku 2018 prebehlo viacero strategických procesov, ktoré ovplyvňujú ďalšie smerovanie slovenskej rozvojovej spolupráce, humanitárnej pomoci a globálneho vzdelávania.

V júni schválila vláda SR šesť národných priorít implementácie Agendy 2030. Vznikli participatívnym procesom v spolupráci odborníkov z regiónov v Komore zainteresovaných aktérov Agendy 2030 a prerokovala ich Rada vlády pre Agendu 2030.

Týchto šesť prioritných oblastí: (1) smerovanie k znalostnej, environmentálne udržateľnej a obehovej ekonomike pri demografických zmenách a meniacom sa globálnom prostredí, (2) vzdelanie pre dôstojný život, (3) dobré zdravie, (4) udržateľné sídla, regióny a krajina v kontexte zmeny klímy, (5) znižovanie chudoby a sociálna inklúzia, (6) právny štát, demokracia a bezpečnosť sa stalo podkladom aj pri tvorbe Strednodobej stratégie rozvojovej spolupráce SR na roky 2019 – 2023.

Nová stratégia bude reflektovať potrebu plniť Ciele udržateľného rozvoja v krajinách globálneho Juhu v súlade s domácimi prioritami a poukazovať na potrebu navýšiť rozpočet pre Oficiálnu rozvojovú spoluprácu SR. Pozitívne vnímame, že strategický dokument obsahuje aj finančný plán na dosiahnutie úrovne 0,33 % HNP na ODA do 2030. Jeho splnením by sa Slovensko stalo pozitívnym príkladom plnenia si medzinárodných záväzkov. Táto ambiciózna stratégia sa nenaplní, ak sa jej finančný plán neodzrkadlí v štátnom rozpočte na ďalšie roky.

O tom, že sa v oblasti financovania rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci hľadajú nové zdroje, svedčí aj tvorba viacročného finančného rámca EÚ na roky 2021 – 2027 a štruktúra rozpočtu pre rozvojovú spoluprácu a humanitárnu pomoc, ktoré prinášajú viacero zmien a trendov. Čoraz viac sa hovorí o investíciách do krajín globálneho Juhu a zapájajú podnikateľského sektora do rozvojovej spolupráce s predstavou, že takýto typ spolupráce bude prinášať dodatočné zdroje financovania na

plnenie Cielov udržateľného rozvoja. Otázne je, pre koho sú tieto zdroje určené. Európska komisia by rada odľahčila svoju administratívu a preniesla ju na plecia implementujúcich partnerov. Cieľom je podporiť menej, ale oveľa väčších projektov, pri implementácii ktorých by členské štáty spolupracovali.

Slovenské rozvojové mimovládne organizácie a podnikatelia budú vystavení ešte väčšej konkurencii pri získavaní európskych zdrojov na svoje projekty, či investičné zámery v krajinách globálneho Juhu. Aby boli schopné konkurencie, potrebujú spoločne rozširovať rozvojové a humanitárne projekty z domácich zdrojov.

V dôsledku dezinformačných kampaní na sociálnych sieťach si verejnosť čoraz viac zamieňa pojem „riešenie príčin migrácie“ s pojmom „podpora imigrácie“. To môže mať negatívny vplyv na verejné zbierky MVO zamerané na podporu aktivít v krajinách globálneho Juhu, či v krajinách zasiahnutých humanitárnou krízou.

Rozvojové mimovládne organizácie sa snažia meniť verejnú mienku a predchádzať dezinformáciám aj cez aktivity globálneho vzdelávania, čo nie je jednoduché. Mapovanie aktivít globálneho vzdelávania na Slovensku, ktoré realizovala PMVRO v spolupráci s členskými organizáciami v roku 2018, poukázalo na fakt, že globálne vzdelávanie je zamieňané s formou podpory globalizácie. Tá so sebou prináša aj negatívne efekty, preto je globálne vzdelávanie tiež často vnímané negatívne. Je potrebné zvýšiť povedomie o tom, čo termín globálne vzdelávanie naozaj znamená.

Ukotvenie agendy globálneho vzdelávania chýba, odkedy skončila platnosť Národnej stratégie globálneho vzdelávania na obdobie rokov 2012 – 2016. Neexistuje ani platná definícia, ktorá by reflektovala slovenský kontext. Svetlým bodom je fakt, že témy vzdelávania ku globálnemu občianstvu, vzdelávanie k udržateľnému rozvoju a boj proti extrémizmu sú reflektované v novom strategickom dokumente Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu SR pod názvom Národný program rozvoja výchovy a vzdelávania SR na roky 2018 – 2027. To znamená, že by ministerstvo malo prevziať aj zodpovednosť za ich

implementáciu. Je potrebné, aby ministerstvo v tomto smere urobilo viac a ukotvilo agendu globálneho vzdelávania na jednom oddelení s konkrétnou agendou.

Posledné mesiace roku 2018 priniesli búrlivú diskusiu o Globálnom rámci o bezpečnej, riadenej a legálnej migrácii. Asi by sme mali globálne vzdelávanie viac zamerať aj na našich politických predstaviteľov. Slovensko prijalo Agendu 2030, ktorá zdôrazňuje, že nikto nemá zostať pozadu a teda bez pomoci. Slovenská republika sa prihlásila v roku 2016 k newyorskej deklarácii pre utečencov a migrantov, ktorej obsahom bol záväzok rozpracovať dva globálne rámce spolupráce – globálny rámec o migrácii a o utečencoch. Od roku 2017 sa Slovensko zapájalo do procesu tvorby tohto dokumentu a nakoniec viacerí politickí predstavitelia na domácej pôde nesprávne interpretovali jeho obsah a dopady.

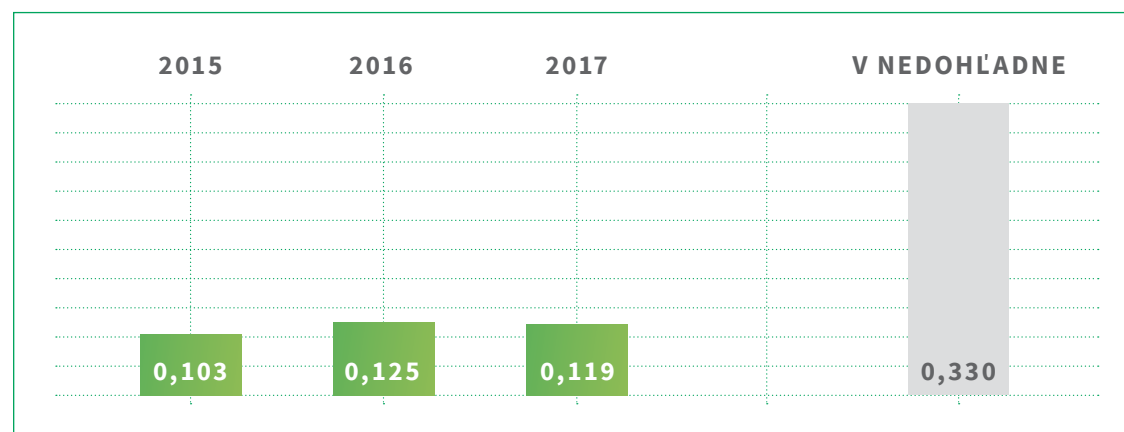
Ako krajina by sme mali riešiť problémy efektívne. Namiesto toho ani vláda, ani parlament Globálny rámec o bezpečnej, riadenej a legálnej migrácii neprijal, napriek jeho súladu s Migračnou politikou SR do roku 2020. Bilaterálna pomoc, cez ktorú je možné riešiť príčiny migrácie v krajinách ich pôvodu aspoň prostredníctvom mimovládnych organizácií, ostala na úrovni šiestich miliónov eur.

Kde zlyhávajú politici, ruku k dielu musia priložiť mimovládne organizácie. Verejný diskurz, ktorý prebehol aj ku Globálnemu rámcu o bezpečnej riadenej a legálnej migrácii vytvára prostredie, ktoré môže mať negatívny dopad na verejné zbierky mimovládnych rozvojových organizácií.

Mimovládne organizácie sa naopak efektívnej diskusii nevyhýbajú. Aj preto sa v tejto hodnotiacej správe venujeme sebareflexii a potrebám mimovládnych rozvojových organizácií. Prioritnou témou je viaczdrojové financovanie rozvojových MVO, spolupráca s podnikateľským sektorom a efektivita humanitárnej pomoci. Poukazujeme však aj na bariéry, ktoré systematickým zmenám v práci MVO bránia.

Ak Slovensko berie Agendu 2030 a riešenie príčin migrácie vážne a to nielen doma, ale aj vo svete, tak je potrebné hovoriť aj o zdrojoch podpory na všetkých úrovniach.

ODA SR za rok 2017



Oficiálna rozvojová spolupráca Slovenskej republiky (ODA SR) dosiahla v roku 2017 objem **99 488 926 EUR**. Takmer 100 miliónov EUR predstavuje zaujímavý objem financií, pozrime sa však na to, kam tieto prostriedky išli a ako ich môžeme sledovať v čase.

Dôležitým ukazovateľom našej spolupráce s krajinami globálneho Juhu je práve podiel ODA SR na hrubom národnom dôchodku (HND). Práve ten určuje, ako si plníme medzinárodné záväzky. Slovenská republika reportuje tieto údaje OECD DAC (Výboru pre rozvojovú spoluprácu Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj) a ako člen Európskej únie sme už v roku 2015 mali **poskytovať na ODA 0,33%** nášho HND. Graf vyššie poukazuje na to, ako sa to Slovensku v posledných rokoch darilo.

Už z grafu je evidentné, že sme si záväzky nesplnili. Navyše ani nesmerujeme k ich naplneniu, nakoľko percento pomeru ODA voči HND v predchádzajúcom roku kleslo, a napriek tomu, že celková suma poskytnutej

ODA bola v porovnaní s predchádzajúcim rokom vyššia, naša solidárnosť klesla a aj naše plnenie si medzinárodných záväzkov je v nedohľadne.

Najväčším poskytovateľom ODA SR bolo za rok 2017 opäť **Ministerstvo financií SR**, ktoré sa na tomto objeme podieľalo až 68,4%. Väčšina z týchto prostriedkov skončila v rozpočte EÚ a v medzinárodných finančných inštitúciách.

Rozdelenie ODA SR na bilaterálnu a multilaterálnu časť bolo v pomere 3 : 1 v prospech multilaterálnej zložky, teda tej, ktorú posielame do EÚ a medzinárodných finančných inštitúcií. **Percento bilaterálnej časti**, ktorú dokážeme efektívne umiestňovať do prioritných oblastí, geograficky aj sektorovo, dosiahlo **necelých 26%**.

Vychádzajúc z informácií z MZVaEZ SR, **na najmenej ekonomicky rozvinuté krajiny (LDCs)** bolo z prostriedkov ODA SR za 2017 poskytnutých 2,8 milióna EUR, teda **necelé 3%** z celkovo alokovaných finančných zdrojov na rozvojovú spoluprácu. Omnoho viac ich bolo poskytnutých etablovaným medzinárodným inštitúciám, ktoré sídlia v najbohatších častiach sveta.

SEDEM PREDPOKLADOV

efektívnej a
viditeľnej slovenskej
rozvojovej spolupráce
a humanitárnej
pomoci

Dokázala slovenská rozvojová spolupráca a humanitárna pomoc zlepšiť životy ľudí v krajinách, kde pôsobia slovenské mimovládne rozvojové organizácie (MVO)? Dovolíme si tvrdiť, že určite áno.

Hoci je Slovensko malé, za svoje rozvojové a humanitárne projekty sa nemusí hanbiť. No napriek tomu sú pomerne slabo viditeľné. Medzinárodné organizácie ako Save the Children sú známe po celom svete, práca niektorých národných pobočiek katolíckej Charity patriacich do konfederácie Caritas Internationalis či Medzinárodného hnutia Červeného kríža a Červeného polmesiaca je viditeľnejšia ako práca slovenských. Pomáhajú v najmenej ekonomicky rozvinutých krajinách a nechýbajú pri nových humanitárnych krízach. Ako je to možné?

Jedným z dôvodov je pomerne krátka história slovenskej rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci po jej vstupe do EÚ a OECD začiatkom 21. storočia. Druhým je pomerne vysoká závislosť niektorých MVO na verejných zdrojoch, primárne slovenských. Ako tento trend zmeniť? Jedným z riešení je viac zdrojové financovanie MVO.

Ak hovoríme o viac zdrojovom financovaní, neznamená to iba hľadanie finančných zdrojov u rôznych donorov či úspešnejšie verejné zbierky. Dosiahnutie viac zdrojového financovania súvisí aj s dobrým lobingom, politickou podporou pri získavaní prostriedkov z medzinárodných zdrojov, navyšovaním slovenského rozpočtu na ODA so zapojením všetkých ministerstiev, spoluprácu a koordináciou medzi nimi.

Dôvod je úplne jednoduchý. Každý donor, inštitucionálny či súkromný, rozmyšľa rovnako. Potrebuje vidieť, že organizácia, ktorú chce podporiť, robí veľa, má výsledky, pracuje s vysokým rozpočtom a veľa sa o nej hovorí. Na tom sa zakladá jeho dôvera. Posúdenie kvality spolupráce si vyžaduje odborné štúdium a hlavne prax s implementáciou projektov v rozvojovom alebo humanitárnom kontexte.

ANEKDOTA Z PRÁCE DONORA:

EuropeAid pripravuje spustenie ďalšej výzvy zameranej na vzdelávanie v Keni. Predpokladaná minimálna výška grantu na jeden projekt v trvaní 3 rokov je 7 mil. EUR. Poverí svojho pracovníka v Nairobi, aby k výzve zorganizoval stretnutie s potenciálnymi žiadateľmi a získal lepší prehľad o tom, kto, čo, ako a kde robí. Dohodne si stretnutie s potenciálnymi záujemcami, ktoré sa začne predstavením zúčastnených organizácií:

Peter, Save the Children: Vzdelávaniu v Keni sa venujeme od roku 1950. V súčasnosti spolupracujeme na vzdelávacích 3 – 5 ročných programoch s pobočkami zo Spojeného kráľovstva, Kanady a Fínska cez prostriedky zo zdrojov grantových schém v jednotlivých krajinách. Sú postavené na našej stratégii, ktorá prešla evaluáciou v roku 2018 a je nastavená na plnenie Cielov udržateľného rozvoja do roku 2030. Z prostriedkov EuropAid implementujeme program v Turkane. Vzdelávacie programy sú zamerané na ťažšie dostupné oblasti, utečenecké tábory, tábory pre vysídencov a mestské slumy. náš celkový rozpočet na vzdelávanie z rôznych zdrojov predstavuje takmer 10 mil. EUR. Pokrývame 100 škôl a takmer 100 000 detí.

Anna, World Vision: Naše vzdelávacie programy sa venujú 3 oblastiam: ochrana detí pred všetkými formami násilia, zlepšenie prístupu a kvalita vzdelávania pre deti vo veku 4 – 5 rokov, zlepšenie gramotnosti a matematických zručností u detí vo veku 6 – 13 rokov. Momentálne implementujeme deväť 2 – 4 ročných projektov pre takmer 200 000 detí z prostriedkov viacerých donorov v celkovom objeme 9 mil. EUR.

Katka, nemenovaná slovenská MVO: Viedieme školu pre deti z ulice v Nairobi s celkovým počtom 600 študentov. Je financovaný z prostriedkov SlovakAid na obdobie 2 rokov vo výške 200 000 EUR.

Aké bude poradie organizácií, s ktorými sa donor k príprave projektového návrhu stretne? Kto má najväčšie šance v grantovej výzve uspieť?

V realite to môže vyzeráť tak, že sa ešte v ten istý večer koná ďalšie neformálne stretnutie, na ktorom zástupca donora spolu s Annou a Petrom rozoberajú podrobné, aké typy aktivít by dávali pre danú výzvu zmysel a mali by šancu na podporu. Katarína by pravdepodobne dostala termín na potenciálne stretnutie, ak by oň požiadala, lebo donor musí byť transparentný a dať šancu všetkým uchádzačom.

Aké sú základné predpoklady na to, aby slovenská rozvojová spolupráca a humanitárna pomoc bola medzinárodne viditeľnejšia? Je ich veľa, toto sú najdôležitejšie z nich:

1. Lepšia viditeľnosť slovenskej rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci doma aj v krajine intervencie.
2. Stabilnejší cash flow slovenských MVO, vyšší ročný finančný obrat a finančná kredibilita.
3. Vlastné zdroje a dobrý fundraisingový potenciál.
4. Stratégia, špecializácia, komplexné programy a expertné tímy.
5. Podpora slovenského know-how zo strany SR, nielen pod značkou SlovakAid.
6. Práca v odskúšaných konzorciách.
7. Podnikateľské myslenie a prehľad v politických prioritách.

PRVÝ PREDPOKLAD: LEPŠIA VIDITEĽNOSŤ SLOVENSKEJ ROZVOJOVEJ SPOLUPRÁCE A HUMANITÁRNEJ POMOCI DOMA AJ V KRAJINE INTERVENCIE

I. VZŤAH S DONORMI V KRAJINE INTERVENCIE

Hodnotiaca komisia berie pri hodnotení projektových návrhov v rámci výziev SlovakAid do veľkej miery do úvahy názor slovenského zastúpenia v krajine intervencie ako každý donor. Tí majú v krajinách, v ktorých pôsobia, svojich vyslaných pracovníkov/čky, ktorí/é tu pôsobia dlhodobo alebo sú vysielaní/é na časté monitorovacie cesty. Navštevujú stretnutia donorov, komunikujú s lokálnymi inštitúciami a majú prehľad o potrebách, situácii, ale aj implementovaných projektoch.

- » Slovenské MVO by ich mali poznať, byť s nimi v kontakte a oboznámiť ich so slovenskými projektmi.
- » Slovenskí pracovníci by sa mali zúčastňovať tvorby základných dokumentov pre plánovanie pomoci v danej krajine (Humanitarian Needs Overview, Country Strategic Plans, Response Plan).
- » Informácie o slovenských projektoch by mali byť zverejnené aj na medzinárodných webových stránkach (ako napr. ReliefWeb, www.humanitarianresponse.info) a ich mapách prezentujúcich rozvojovú spoluprácu v jednotlivých regiónoch sveta.
- » To je možné iba vtedy, ak má slovenská MVO v danej krajine vybudovanú stabilnú misiu zloženú nielen z expertov, ale aj z pracovníkov na vzťahy s donormi.

II. VZŤAH S DONORMI NA MIESTE TVORBY STRATÉGIÍ A VÝZIEV

Platforma mimovládnych rozvojových organizácií (PMVRO) plní na Slovensku úlohu kontaktného bodu pre MZVaEZ, s ktorým spolupracuje na tvorbe stratégií rozvo-

jovej spolupráce, humanitárnej pomoci a globálneho vzdelávania a na príprave projektových výziev SlovakAid s cieľom ich participatívnej tvorby na základe skúseností, ktoré slovenské MVO v krajinách intervencie slovenskej ODA majú. Takto postupujú aj ostatní donori. Slovenské MVO sa na tvorbe ich stratégií, žiaľ, zúčastňujú len ojedinele z dôvodu nedostatočných personálnych kapacít.

Záujmy MVO obhajujú 2 medzinárodné platformy na EÚ úrovni. Jednou z nich je európska konfederácia rozvojových a humanitárnych MVO – CONCORD Europe, ďalšou je sieť MVO VOICE (Voluntary Organisations in Cooperation in Emergencies), ktoré podpísali Framework Partnership Agreement s DG ECHO (Generálne riaditeľstvo EK pre civilnú ochranu a operácie humanitárnej pomoci EÚ).

PMVRO síce zastupuje svoje členské organizácie v CONCORD-e, no aktívna účasť na lobingu v prospech slovenských MVO je veľmi náročná. PMVRO nemá dostatočné kapacity na to, aby to vedela robiť efektívne. V roku 2017 bolo členmi CONCORD-u 28 platforiem, 21 medzinárodných sietí a 3 asociovaní partneri, ktorí spolu zastupujú viac ako 2 600 MVO so spoločnými, ale aj odlišnými záujmami. Práve preto majú niektoré z nich svojho zástupcu/kyňu aj v Bruseli, aby boli s CONCORD-om v každodennom kontakte, pravidelne sa zúčastňovali stretnutí s jednotlivými oddeleniami EK a pri tvorbe stratégií a výziev EÚ zastupovali záujmy svojich MVO. Spolupracujú s tímami Policy Officerov či právnikov, ktorí pripravujú odporúčania k návrhom EK. Slovenské MVO si takéto služby môžu dovoliť iba v ojedinelých prípadoch.

Pri zapájaní súkromného sektora do rozvojovej spolupráce vynakladá Slovensko na podporu lobingu lepšie úsilie. MF SR prostredníctvom partnerstva s UNDP vytvorilo program Rozvojmajstri, ktorý by mal súkromným podnikateľským subjektom pomáhať konkurovať vo verejných obstarávaníach medzinárodných organizácií. **Na úlohu profesionálneho lobingu zakontrahovalo konzultačnú firmu.**

V tabuľke je prehľad čerpania prostriedkov v rámci DG DEVCO (Generálne riaditeľstvo EK pre medzinárodnú spoluprácu a rozvoj) v rokoch 2014 – 2016. Krajiny s vyšším percentuálnym podielom čerpania majú záro-

veň oveľa väčší podiel na zamestnanosti v oblasti rozvojovej spolupráce, lepšie príležitosti pre zapájanie podnikateľov do rozvojovej spolupráce a v neposlednom rade oveľa väčší dopad a viditeľnosť ich rozvojovej spolupráce.

Krajina	2014	2015	2016	Total 2014 – 2016	%
Rakúsko	12 257 547	44 203 746	38 627 156	95 088 449	2
Belgicko	218 648 284	149 245 321	135 602 670	503 496 275	10
Dánsko	64 527 309	65 762 357	65 844 040	196 133 706	4
Fínsko	22 256 847	2 094 905	27 230 518	51 582 270	1
Francúzsko	319 633 769	178 898 467	227 844 805	726 377 041	15
Nemecko	288 873 121	207 571 881	213 808 570	710 253 572	14
Grécko	46 149 461	22 313 711	10 954 168	79 417 340	2
Írsko	33 106 343	27 253 516	11 408 585	71 768 444	1
Taliansko	194 816 425	101 842 338	150 728 461	447 387 224	9
Luxembursko	14 096 421	5 961 008	13 192 488	33 249 917	1
Holandsko	12 938 243	93 756 291	92 494 636	199 189 170	4
Portugalsko	21 200 611	15 588 927	23 031 895	59 821 433	1
Španielsko	155 021 946	106 634 221	144 078 595	405 734 762	8
Švédsko	4 016 025	35 487 393	33 002 404	72 505 822	1
Veľká Británia	300 633 595	142 700 949	222 258 218	665 592 762	14
Total EU15	1 708 175 947	1 199 315 031	1 410 107 209	4 317 598 187	
% EU 15	83	90	93	88	

Bulharsko	38 616 364	9 566 097	2 789 999	50 972 460	1,04
Chorvátsko	23 305 016	331 826	139 317	23 776 159	0,49
Cyprus	20 401 196	1 008 895		21 410 091	0,44
Česká Republika	33 034 590	32 394	21 569 991	54 636 975	1,12
Estónsko	17 323 519	5 741 992	7 304 317	30 369 828	0,62
Maďarsko	24 085 789	14 283 093	4 850 416	43 219 298	0,88
Lotyšsko	22 690 850	21 937 892	11 284 997	55 913 739	1,14
Litva	7 118 097	5 864 879	15 516 553	28 499 529	0,58
Malta	18 372 767	5 447 000	4 989 314	28 809 081	0,59
Poľsko	44 737 263	24 030 635	10 482 331	79 250 229	1,62
Rumunsko	30 278 377	18 141 992	3 999 997	52 420 366	1,07
Slovensko	35 831 321	21 554 308	3 996 219	61 381 848	1,25
Slovinsko	31 575 987	5 220 000	13 527 904	50 323 891	1,03
Total EU13	347 371 136	133 161 003	100 451 355	580 983 494	

Total EU	2 055 547 083	1 332 476 034	1 510 558 564	4 898 581 681	
% EU13	17	10	7	12	

(Zdroj: http://ec.europa.eu/budget/fts/index_en.htm)

III. DOBRÉ MEDZINÁRODNÉ PR

Primárnym zdrojom informácií sú v súčasnosti sociálne siete a webové stránky. **Je dôležité, aby slovenské MVO komunikovali pravidelne na svojich webových stránkach a sociálnych sieťach nielen v slovenčine, ale aj v angličtine. Verzie výročných správ v angličtine by mali byť samozrejmosťou.**

PRÍČINY ZLEJ VIDITEĽNOSTI SLOVENSKEJ ROZVOJOVEJ SPOLUPRÁCE A HUMANITÁRNEJ POMOCI:

1. *Podpora krátkodobých projektov financovaných z projektov SlovakAid, ktoré neumožňujú plánovať stále misie MVO v krajine intervencie.*
2. *Chýbajúce prostriedky na dodatočný personál implementujúci projekty: PR manažér/ka, manažér/ka pre vzťahy s donormi, Policy Officer/ka alebo manažér/ka ľudských zdrojov.*

1. **Zavedenie rámcových dohôd na obdobie min. 3 – 5 rokov s väčším objemom financií v rámci grantovej schémy SlovakAid.**
2. **Rozpočty projektov SlovakAid by mali rátať s ďalším personálom** (PR manažér/ka, manažér/ka pre vzťahy s donormi, Policy Officer/ka a manažér/ka ľudských zdrojov) **rovnako ako to robia iní donori. Percentuálny podiel personálu na projekte znižujú s rastúcou výškou dotácie na projekt.**
3. **(V projekte s rozpočtom 200 000 EUR je na personál vyčlenených 50%, teda 100 0000 EUR, rovnako ako v projekte s rozpočtom 1 mil., teda už len 10%.**

4. Zlepšenie zapojenia zastupiteľských úradov pri získavaní pracovných povolení, vízových povinností pre terénny personál. Súčinnosť je potrebná aj zo strany MZVaEZ pri vyjednávaní lepších podmienok pre pobyt rozvojových pracovníkov či dobrovoľníkov v danej krajine v dohodách o rozvojovej spolupráci s partnerskými krajinami, či MF SR, ktoré zastrešuje bilaterálne dohody s krajinami o dvojitoťm zdázení. Takéto dohody by mali zamedziť tomu, aby slovenskí pracovníci boli zdaňováni aj v krajinách pôsobenia, aj doma.

Úrad splnomocnenca vlády SR pre rozvoj občianskej spoločnosti (ÚSVROS) rozbehol v rokoch 2017 – 2018 aktivity smerujúce ku komplexnej reforme financovania aktivít MVO. Cieľom tejto iniciatívy je prispieť k dlhodobej udržateľnosti všeobecne prospešných aktivít neziskového sektora prostredníctvom zefektívnenia

poskytovania verejných zdrojov a rozvoja súkromných zdrojov pre MVO. Táto iniciatíva postupne rozpracúva efektívnejšie nastavenie 4 silných pilierov financovania aktivít, ktoré zároveň poukazujú na možnosti **diverzifikovaných zdrojov pre stabilnejší cash flow a vyšší finančný obrat MVO.**

Asignácia	Sponzor	Granty	Ekonická/podnikateľská činnosť
	Charitatívna reklama	Členské príspevky	Sociálne podnikanie
		Sponzor	Investovanie
		Charitatívna reklama	
		Lotéria	
		Dedičstvo	
		Asignácia	

Stabilnejší cash flow a vyšší ročný finančný rozpočet je možné dosiahnuť viacdrogovým financovaním. Finančnú kredibilitu si MVO budujú transparentným vyúčtovaním použitých finančných prostriedkov na čo najväčšie projekty.

Dôležité je, aby mali MVO vypracovaný interný predpis obstarávania tovarov, ako aj praktickú skúsenosť s obstarávaním. Veľké organizácie majú vlastné podmienky nastavené podľa pravidiel „najprísnejších donorov.“ Tak automaticky vyhovejú všetkým. Majú ale možnosť zamestnať dodatočný administratívny personál zodpovedný za prípravu dokumentácie pri každom nákupe tovarov a služieb. MVO by mali budovať odborné finančné kapacity aj u svojho lokálneho partnera.

- Lokálny partner nemusí byť za každú cenu ten najskúsenejší. Spolupráca na projekte môže vytvoriť zároveň priestor na budovanie kapacít lokálneho partnera. Dôležité je uvedomiť si, kde je únosná hranica medzi budovaním kapacít lokálneho partnera s ohľadom na administratívne nároky donora a kde sú administratívne požiadavky nátlakom donora. To ovplyvní výber partnera .
- Nastaviť si v organizácii poctivejšie systém výberu lokálneho partnera – zhodnotiť partnera v štruktúrovanej forme, na základe čoho je možné posúdiť jeho skúsenosti a kapacity (finančnú, personálnu, expertnú...).
- Nastaviť interné priebežné reportovanie (napr. trojmesačné). Ak MVO zavedie pre lokálneho partnera častejšie reportovanie, problémy s vyúčtovaním je možné odhaliť skôr a nájsť riešenia, ktoré by v neskoršej fáze mohli viesť k neuznaným nákladom zo strany donora.
- Ak je súčasťou projektového personálu terénny pracovník, robiť monitoring cez neho (nie sú nutné časté monitorovacie cesty).
- Pripravovať v spolupráci s lokálnymi partnermi „projektové návrhy do šuflíka“. Rozmýšľať a hľadať projekty a partnerov počas celého roku, nie tesne pred výzvou. V čase výzvy mať už pripravené drafty projektov, ktoré sa potom upravujú s ohľadom na znenie výzvy.

Pomôcť partnerovi zavádzať počas spolupráce na projekte inštitucionálnu pamäť a lepšie nastavenie interných mechanizmov s ohľadom na pomerne vysokú fluktuáciu zamestnancov.

Pre udržateľnosť projektu je dôležité vlastníctvo projektu lokálnym partnerom. Dať si pozor, aby projekt nebol naviazaný na konkrétnych ľudí, ktorí keď z organizácie odídu, nemá kto projekt viesť, posúvať, inovovať.

Urobiť si sebareflexiu/evaluáciu projektu – či nebuduje skôr závislosť ako udržateľnosť, aký je konečný efekt/dopad s ohľadom na jeho náklady (hodnota za peniaze).

I. PRIAMA PODPORA Z VEREJNÝCH ZDROJOV

Pre stabilnejší cash flow a prácu s vyšším ročným obratom je pre MVO potrebné **hľadať cestu k diverzifikácii zdrojov. Jednou z možností sú diverzifikované prostriedky z verejných zdrojov domácich aj medzinárodných inštitúcií.**

- a. Medzinárodné inštitúcie, poskytujúce prostriedky na rozvojovú spoluprácu:
 - › Vyšehradský fond
 - › EuropeAid
 - › EU Trust Fund for Africa
 - › DFID
 - › UNDP v krajine intervencie
 - › Ambasády v krajine intervencie
 - › USAID
 - › USAID Global Fund
 - › Nordic Development Fund
 - › UN Women
 - › UNITAID
- b. Medzinárodné inštitúcie a nadácie poskytujúce prostriedky na humanitárnu pomoc:
 - › ECHO
 - › ECHO – EU Aid volunteers
 - › DIPECHO
 - › USAID/OFDA
 - › Common Humanitarian Fund
 - › Central Emergency Response Fund
 - › EU regional Trust Fund in Response to Syrian Crises
 - › The oPt Humanitarian Fund (oPt HF)
 - › UNHCR, WFP, UNICEF, WHO – v krajine intervencie
 - › DFID
 - › Grand Bargain
 - › Council of Europe Development Bank (CEB)

- c. Medzinárodné inštitúcie poskytujúce prostriedky na globálne vzdelávanie:
 - › EuropeAid DEAR
 - › Nórske fondy
- d. Medzinárodné finančné inštitúcie
 - › World Bank
 - › European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)
 - › European Investment Bank (EIB)
 - › Asian Development Bank (ADB)
 - › Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB)
 - › Inter-American Development Bank (IADB)
 - › Council of Europe Development Bank (CEB)
 - › International Investment Bank (IIB)
- e. Agregátory projektových príležitostí:
 - › Development Aid
 - › Devex International Development
 - › UN Development Business

Ďalšie informácie o donoroch: donortracker.org/about

Aby boli slovenské MVO úspešnejšie pri získavaní finančných zdrojov od medzinárodných inštitucionálnych donorov, potrebujú napredovanie **vo všetkých uvedených siedmich predpokladoch vedúcich k lepšej viditeľnosti slovenskej rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci.**

- f. Slovenské dotácie na projekty rozvojovej spolupráce, humanitárnej pomoci a globálneho vzdelávania:
 - › MZV a EZ SR prostredníctvom SlovakAid
- g. Slovenské dotácie na odborné štúdie a ľudskoprávne projekty:

- › MZVaEZ dotácie v oblasti medzinárodných vzťahov a zahraničnej politiky
- › Dotácie zamerané na podporu a ochranu ľudských práv a slobôd

- h. Iné doplnkové zdroje na niektoré typy aktivít rozvojových MVO z domácich zdrojov:
 - › Eximbanka
 - › MŠVVaŠ SR – vládne štipendiá
 - › MŠVVaŠ SR – programy pre mládež
 - › MV – Európske fondy

Prehľad dotačných schém je zverejňovaný aj tu: <https://data.gov.sk/dotacie>

- i. Asignácia 2% z dane z príjmu právnických osôb
- Asignácia 2% z dane z príjmu právnických osôb je na Slovensku veľmi dobrým, odskúšaným mechanizmom na získavanie voľných finančných prostriedkov. Asignácia nie je darom.
- Ide o podporu štátu** mimovládny organizáciám poskytnutím časti daní. Poskytovateľ sa sám rozhodne, komu prispeje. Bližšie informácie a vzorové tlačivá sú k dispozícii na <http://rozhodni.sk/>
- Pre MVO to znamená, že si potrebuje budovať dôveru s verejnosťou a podnikateľmi. Je to vynikajúci nástroj spolupráce medzi MVO a podnikateľským sektorom.
- Od 1. januára 2011 došlo k úpravám, ktoré regulujú **postupné znižovanie asignácie od právnických**

osôb. Právnické osoby sa po prvýkrát rozhodovali, aké percento z dane poskytnú, či 1,5 % alebo 2 %. Asignátori 2 % mali povinnosť prispieť z vlastného zisku čiastkou 0,5 %.

Z 25 754 právnických osôb iba 9,53 % (2 467) využilo možnosť poukázať dar na verejnoprospešné účely, čím následne umožnilo asigovať 2 % zo zaplatenej dane. Zvyšných 90,47 % (23 489) právnických osôb asigovalo iba 1,5 % zo zaplatenej dane. (Zdroj: www.cpf.sk)

Téma asignácie 2 % bola aj predmetom diskusií finančnej pracovnej skupiny vedenej Úradom splnomocnenca pre rozvoj občianskej spoločnosti. Výstupy z pracovnej skupiny hovoria o niekoľkých najvýraznejších problémoch.

II. NEPRIAMA PODPORA Z VEREJNÝCH ZDROJOV

- a. Daňové oslobodenie MVO
- Štát nepriamo podporuje činnosti MVO aj daňovými oslobodeniami, na ktoré sa vzťahujú určité osobitosti zdaňovania príjmov pre právnické osoby, ktoré nevznikli za účelom podnikania. Daňové oslobodenie upravuje zákon. č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov.
- Tabuľka príjmov organizácie a ich členenie z hľadiska zdaňovania:

Druh príjmu	Podľa zákona č. 595/2003 Z. z.
1. príjmy zo štátneho rozpočtu, resp. z rozpočtu VÚC, miest a obcí na hlavné činnosti	predmet dane, avšak oslobodený (§13 ods.1a)
2. príjem z prenájmu	predmet dane (§ 12 ods.2) neoslobodený
3. príjem z reklám	predmet dane (§ 12 ods.2) neoslobodený
4. príjem z podnikateľskej činnosti	predmet dane (§ 12 ods.2) neoslobodený
5. príjem z tzv. hlavnej činnosti, ak nie je podnikaním	predmet dane, avšak oslobodený (§ 13ods.1a)
6. príjem z členských príspevkov v zmysle stanov	predmet dane, avšak oslobodený (§ 13 ods.2 písm. b)

Zdroj: sluzbymvo.sk

7. príjem z 2%	nie je predmet dane (§12 ods.7)
8. príspevky a dary	nie je predmetom dane (§ 12,ods.7)
9. príjmy z verejnej zbierky	predmet dane, avšak oslobodený (§13 ods.1 písm. a)
10. príjmy z európskych štrukturálnych a investičných fondov EÚ, z grantov poskytovaných na základe medzinárodných mlúv	predmet dane, avšak oslobodený (§13 ods.2 písm. g)
11. príjem z dedičstva	nie je predmetom dane (§ 12,ods.7)
12. úroky v banke	predmet dane, zrážková daň (§43)
13. predaj majetku (dlhodobý majetok a zásoby)	predmet dane (§ 12 ods.2)
14. príjem na základe zmluvy o sponzorstve v športe	predmet dane (§ 12 ods.2) neoslobodený

B. DAŇOVÉ OSLOBODENIA ĎALŠÍCH SUBJEKTOV

Podľa novely zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov, ktorá nadobudla účinnosť 1. januára 2017, patrí poskytnutie materiálnej humanitárnej pomoci do zahraničia medzi daňové výdavky. Podľa doplnenia § 19, odseku 2 o písmeno u) môžu byť výdavky vynaložené daňovníkom formou darov poskytnutých za účelom materiálnej humanitárnej pomoci do zahraničia na základe darovacej zmluvy uzatvorenej s Ministerstvom vnútra Slovenskej republiky daňovým výdavkom.

Tu treba podotknúť, že chýba presný výklad tejto legislatívnej úpravy. Poskytovaný materiál by mal zároveň spĺňať základné humanitárne štandardy a jeho distribúcií by mal predchádzať prieskum potrieb. Distribúcia materiálu vyžaduje aj dodatočné náklady na prevoz, skladovacie priestory, výber príjemcov pomoci, ako aj personál, ktorý bude zabezpečovať vykladanie tovaru a jeho distribúciu.

C. SPONZORING

Sponzoring je možný zatiaľ iba v športe, pričom sa vzťahuje aj na fyzické osoby, nie iba na športové MVO. Pre sponzora je výhodou, že má oslobodené príjmy od sponzoringu.

D. CHARITATÍVNA REKLAMA

Charitatívna reklama bola do slovenského právneho poriadku zavedená novelou zákona o dani z príjmov, a to zákonom č. 344/2017 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov a ktorým sa mení zákon č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok) a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

Pri charitatívnej reklame sú oslobodené príjmy z reklám, ktoré sú určené na charitatívne účely pre vybrané právne formy ako sú **združenia, nadácie, neinvestičné fondy a neziskové organizácie poskytujúce všeobecne prospešné služby. Ich príjem z charitatívnej reklamy je až do 20.000 eur ročne oslobodený od dane**, zatiaľ čo u podnikateľa (poskytujúceho prostriedky) je možné výdavok na charitatívnu reklamu v plnej výške uplatniť v nákladoch (po zaplatení reklamy).

Prostriedky, ktoré sú oslobodené od dane z príjmov, musia byť použité na verejnoprospešné účely, ktoré sú predmetom činnosti daňovníka, a to na:

- › ochranu a podporu zdravia; prevenciu, liečbu, resocializáciu drogovo závislých v oblasti zdravotníctva a sociálnych služieb,
- › podporu a rozvoj športu,
- › poskytovanie sociálnej pomoci,
- › zachovanie kultúrnych hodnôt,
- › podporu vzdelávania,

- › ochranu ľudských práv,
- › ochranu a tvorba životného prostredia,
- › vedu a výskum,
- › organizovanie a sprostredkovanie dobrovoľníckej činnosti.

Príjem z charitatívnej reklamy je potrebné účelovo použiť do konca roka nasledujúceho po roku, v ktorom bol poskytnutý (obdobne ako pri použití príjmu z 2 %).

Ďalšie informácie nájdete tu: http://www.ucps.sk/FAQ_charitativna_reklama

PROBLÉMY ZÍSKAVANIA PROSTRIEDKOV Z VEREJNÝCH ZDROJOV:

- › Slovensko prispieva do medzinárodných fondov v rámci multilaterálnej zložky oficiálnej rozvojovej spolupráce. Tieto príspevky sú pomerne malé, často majú iba formu členského príspevku, nie sú strategicky smerované a slúžia viac politickému PR. Preto Slovensko nevie zásadnejšie ovplyvniť prerozdeľovanie týchto zdrojov aj v prospech slovenských aktérov.
- › Slovensko sa vstupom do OECD (2000), Európskej únie (2004) a Výboru OECD pre rozvojovú spoluprácu DAC (2013) stalo súčasťou spoločenstva darcov, ktorí poskytujú pomoc krajinám globálneho Juhu. SR nenapĺňa záväzok poskytovať na oficiálnu rozvojovú spoluprácu 0,33 % HDP ročne.
- › Dotácie poskytnuté na realizáciu projektov pod značkou SlovakAid sú príliš nízke na to, aby mali viditeľnejší dopad. Časový harmonogram projektových výziev je každý rok iný, čo sťažuje MVO strategické plánovanie programov. Schvalovací proces predložených projektových návrhov je neefektívny. Doba od zasadnutia projektovej komisie po informovanie žiadateľa o schválení/neschválení projektu je dlhá, úspešní žiadatelia často čakajú na podpis ministra. Odborné kapacity hodnotiacich komisií sú limitované. Chýbajú im praktické skúsenosti s implementáciou rozvojových a humanitárnych projektov. Ich odôvodnenia o neschválení projektových návrhov majú slabú výpovednú hodnotu.
- › Asignácia 2% z dane znamená pre MVO vyššie nároky na administráciu a komunikáciu (PR) a tým aj personálne náklady. Termín na využitie takto získaných financií do konca nasledujúceho roka je limitujúci a neumožňuje vytvárať rezervy na nepredvídateľné okolnosti.

RIEŠENIA:

- › Slovensko potrebuje mať jasnú stratégiu multilaterálnej pomoci. Malo by sa vyhýbať ad hoc politicky motivovaným príspevkom. (Keď sa politickí predstavitelia chcú „predviesť“ alebo „zviditeľniť“ na medzinárodnom podujatí a prisľúbia finančný príspevok na základe ad hoc rozhodnutia).
- › Navyšovanie ODA cez rozpočty všetkých zapojených ministerstiev a hľadanie ďalších možností financovania (napr. využitie 5% výnosu z obchodovania s emisnými kvótami na financovanie klimatických projektov v rámci ODA SR). Vytvorenie dlhodobého finančného plánu každoročného navyšovania finančných prostriedkov na ODA s cieľom naplniť do roku 2030 svoj záväzok prispievať 0,33% HDP. Zaviazat vládu k schváleniu dlhodobého finančného plánu a kontrolu jeho plnenia.
- › Zavedenie rámcových dohôd na dlhšie obdobie implementácie projektu (3 – 5 rokov), ako aj vyššie maximálne sumy na jeden projekt. Potrebné úpravy v Zákone o rozpočtových pravidlách verejnej správy č. 523/2004 Z.z., aby doba vyúčtovania projektu voči štátnemu rozpočtu mohla presiahnuť obdobie 3 kalendárnych rokov. Nová modalita si bude vyžadovať samostatnú finančnú príručku pre projekty implementované prostredníctvom rámcových dohôd alebo doplnenie už existujúcej.
- › Posudzovanie projektových návrhov je možné urýchliť udelením väčšej rozhodovacej autonómie rozvojovej agentúre SAMRS tak, ako je to v iných európskych krajinách. Objektívitu a posudzovanie kvality zo strany hodnotiacej komisie možno zvýšiť tvorbou databázy externých hodnotiteľov/tiek a doplnením hodnotiaceho procesu o ústnu obhajobu projektu zo strany predkladateľov. Predkladatelia projektových návrhov tak môžu priamo odpovedať na otázky hodnotiteľov.
- › Finančné prostriedky získané asignáciou 2% z dane z príjmov sú pre mimovládnu organizáciu jednou z možností tvorby vlastných zdrojov, ktoré sú potrebné na spolufinancovanie projektov. Pre MVO je najlepším predpokladom zamerať sa na hľadanie pravidelných prispievateľov 2% a to nielen fyzických, ale hlavne právnických osôb, ako aj asignáciu 3% od dobrovoľníkov. Komunikáciu s darcami uľahčí aj možnosť zahrnúť do rozpočtu projektov SlovakAid náklady na PR manažérov.

TRETÍ PREDPOKLAD: VLASTNÉ ZDROJE A DOBRÝ FUNDRAISINGOVÝ POTENCIÁL

Vlastné zdroje sú pre MVO najlepším predpokladom rýchlej a adresnej pomoci. Umožňujú MVO strategicky rozmýšľať, poskytovať pomoc, ktorá reaguje na akútne potreby a na základe prieskumu potrieb. **MVO nie je nútená prispôbovať intervencie na základe rozhodnutí donorov. Reakcia môže prebehnúť v krátkom čase, bez zbytočných zdržaní v dôsledku administratívnych požiadaviek.** Vlastné zdroje takisto umožňujú MVO spolu-financovať projekty podporené z verejných zdrojov.

I. SÚKROMNÉ ZDROJE NA ČINNOSŤ

A. VEREJNÉ ZBIERKY

Verejné zbierky upravuje zákon č. 162/2014 Z.z. o verejných zbierkach. Zbierkou je získavanie a zhromažďovanie dobrovoľných peňažných príspevkov (ďalej len „príspevok“) právnickými osobami oprávnenými vykonávať zbierku podľa tohto zákona od vopred neurčeného okruhu prispievateľov na vopred určený všeobecne prospešný účel alebo na individuálne určenú humanitárnu pomoc pre fyzickú osobu alebo skupinu fyzických osôb, ktoré sa ocitli v núdzi, v ohrození života, alebo potrebujú naliehavú pomoc pri postihnutí živelnou pohromou.

MVO využívajú pri zbierkach aj online portály DARUJME.sk a ĽudiaĽuďom a darcovské dms.

Zbierka sa môže vykonávať:

- » zasielaním príspevkov na osobitný účet,
- » zasielaním darcovských správ prostredníctvom podniku poskytujúceho elektronické komunikačné služby alebo volaním na skrátené číslo,
- » zbieraním do stacionárnych pokladničiek,
- » zbieraním do prenosných pokladničiek,
- » predajom predmetov, ak je príspevok zahrnutý v ich cene,
- » predajom vstupeniek na kultúrne a športové podujatia alebo iné verejné podujatia, ak je príspevok zahrnutý v cene vstupeniek.

B. DARY

Dary môže MVO prijať prostredníctvom darovacej zmluvy, ktorú upravuje Občiansky zákonník.

C. CHARITATÍVNA LOTÉRIA

Zákom č. 478/2009 Z. z., ktorým sa novelizoval zákon č. 171/2005 Z. z. o hazardných hrách účinný od 1. januára 2010, došlo k vytvoreniu legislatívnych podmienok pre prevádzkovanie nového druhu hazardnej hry, a to charitatívnej lotérie.

Podľa zákonnej definície charitatívnej lotérie ide o hazardnú hru, v ktorej sa kombinujú niektoré znaky lotériových hier, vrátane znakov číselnej lotérie a niektoré znaky stávkových hier, vrátane znakov nešportovej stávkovej udalosti.

D. GRANTY OD NADÁCIÍ NA SLOVENSKU

Na Slovensku funguje niekoľko nadácií, ktoré podporujú rôzne typy projektov. Pre rozvojové MVO je skôr problémom to, že podpora od týchto nadácií je zameraná na aktivity na Slovensku.

Sú to napr. Nadácia Orange, ktorá má 3 strategické oblasti podpory: vzdelávanie, sociálna inklúzia, regionálny a kultúrny rozvoj.

Nadácia SPP podporuje vzdelávanie, kultúru, zdravie, dobrovoľníctvo, regionálny rozvoj, znevýhodnené skupiny.

Nadácia Tatrabanky je zameraná na vzdelávanie, umenie a kultúru.

Eko Fond podporuje tvorbu a ochranu životného prostredia, efektívne využívanie energií, aktivity spojené s osvetou zameranou na obe oblasti.

Nadácia M-Market, ktorá zverejňuje výzvy na projekty na svojej stránke a podporuje talentované deti a mládež cez program Hľadá sa a Veľkí svojim malým. Cez program SPOLU chce naštartovať verejnoprospešné zbierky, teda motivovať organizátorov aj viac zaangažovať prispievateľov. Podporuje a je partnerom aj crowdfundingovej platformy StartLab.sk.

Z členských organizácií PMVRO je to napr. Nadácia Pontis alebo Karpatská nadácia.

Ďalšie informácie nájdete na stránkach www.itreti-sektor.sk/dobrovolnictvo a www.cpf.sk.

E. GRANTY OD NADÁCIÍ ZO ZAHRANIČIA

V zahraničí existuje niekoľko veľkých nadácií, ktoré poskytujú granty na projekty rozvojovej spolupráce, humanitárnej pomoci či globálneho vzdelávania, ako napríklad:

- » *Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria*
- » *Bill and Melinda Gates Foundation*
- » *Leardalfoundation*
- » *C&A Foundation*
- » *Dubai Cares*
- » *Idea Born*
- » *INSPIRE FUND*
- » *Gray Matters Capital*
- » *EDCTP*
- » *Global Fund for Children*
- » *Global Fund for Women*
- » *Her Voice Fund*
- » *The OPEC Fund for International Development*

II. SÚKROMNÉ ZDROJE Z VLASTNEJ ČINNOSTI

Rozlišujeme niekoľko metód samofinancovania, a to z členských príspevkov, predaja vlastných produktov (knihy, publikácie, tričká, pohľadnice, remeselné výrobky a pod.), spoplatnenia poskytovaných služieb (školenia, poradenstvo, konzultácie, preklady, tlmočenie, ubytovanie, stravovanie a pod.), využívania materiálnych statkov (prenájom vlastného priestoru iným subjektom, využívanie zariadení za úhradu), využívania nemateriálnych statkov (patentov, metódi, postupov, prenájom značky, loga a pod.), až po príjmy z vlastných realizovaných investícií (je najmenej využívaným spôsobom, keďže neziskové organizácie zväčša nedisponujú voľným kapitálom). I na Slovensku však existujú organizácie, ktoré sa rozhodli voľné prostriedky, ktorými disponujú, združiť a efektívne zhodnocovať na kapitálovom trhu.

Príklad: Organizácia PDCS získava zdroje aj z vlastnej činnosti. Poskytuje platené služby v týchto oblastiach:

- » *mediácia verejných konfliktov,*
- » *priprava a vedenie stretnutí,*
- » *konzultácia a koučing,*
- » *evaluácia projektov.*

Pri predaji tričiek, či publikácií sa môže stať, že podmienkou donorov (SlovakAid, aj EÚ) je, že ak prispeli na ich výrobu, MVO ich nemôžu predávať.

III. FUNDRAISINGOVÝ POTENCIÁL MVO

Fundraising sa skladá z dvoch navzájom prepojených častí: získavanie darcov a udržiavanie vzťahov s nimi. Úlohou organizácie je dobre si naplánovať, aké skupiny potenciálnych darcov osloví. Fundraisingový plán organizácie by mal byť podobný ako akýkoľvek iný strategický plán. MVO by si mala zadefinované svoje potreby, zorientovať sa v prostredí, v ktorom pôsobí, zladiť svoje silné stránky s príležitosťami, zvoliť si metódy na dosiahnutie cieľov, ukázať verejnosti, že nakladá s darovanými peniazmi zodpovedne a efektívne.

Pre každú MVO je **základom mať dôveru a podporu pravidelných donorov. Preto sa o nich treba starať.**

4 základné pravidlá ako si rozšíriť donorskú databázu sú postavené na nasledovných typoch:

1. *zlepšiť si svoju online komunikáciu a online viditeľnosť,*
2. *zvýšiť zapojenie správnej rady,*
3. *využívať peer to peer fundraising – nechajte iných fundraisovať pre vás,*
4. *byť v komunikácii osobný a vtipný, využiť pri komunikácii viac zábavných foriem.*

Niekoľko podnetov zo zahraničia a zopár zo Slovenska, ktorými sa snažia MVO diverzifikovať vlastné zdroje. Dobrým príkladom ako narábať s fundraisingom sú organizácie Lekári bez hraníc (Doctors Without Borders) alebo Trocaire.

Príklady fundraisingu v MVO:

- » *Elektronické platby propagované cez webovú stránku MVO, ktoré ponúkajú možnosť prispieť jednorazovo alebo pravidelne (mesačne).*
- » *Nastavenie dlhodobej spolupráce s firemnými darcami. Napr. rakúsky Červený kríž sa snaží dlhodobú spoluprácu s firemnými darcami nastaviť zmluvne na niekoľko rokov dopredu, aby tak mali zaručené financie a mohli lepšie plánovať svoje programy.*
- » *Využívať online-obchody ako:*
 - › *Nemocnica bez hraníc,*
 - › *Darčekový katalóg organizácie Save the Children,*

- › Skutočný darček organizácie Človek v ohrození.
- » Oslovenie verejnosti, aby fundraisovali na aktivity MVO ako Darcovské výzvy Lekárov bez hraníc a ponúknuť k tomu rôzne návody. Nabádať ľudí, aby robili to, čo ich baví a pritom fundraisovali pre danú organizáciu. Umožniť im:
 - › organizovať rôzne športové podujatia ako beh či cyklotúry vo farbách organizácie, spojiť so zbierkou skupinové cvičenia ako zumba, joga, brušný tanec,
 - › organizovať dobrodružné výlety v horách, pri vode, či zimné športy,
 - › organizovať kreatívne aktivity ako malovanie obrazov, pletenie a organizovať predaj zhotovených diel,
 - › organizovať koncerty, festivaly, nahranie vlastnej piesne a jej propagácia spolu so zbierkou cez sociálne siete,
 - › pečenie a predaj koláčikov či varenie a následný predaj jedál a dezertov.
- » Umožnenie elektronickej platby na konkrétny projekt. Organizácia uvedie na svojej stránke informácie o možnosti prispieť na konkrétny projekt (Darujte na projekt) alebo humanitárnu intervenciu (Podporte našu humanitárnu intervenciu).
- » Umožniť sponzorovanie detí a tried. Zo slovenských MVO tento formát využíva SAVIO v rámci programu adopcie detí alebo adopcie tried či poskytovania štipendií.
- » Webová stránka Lekárov bez hraníc poskytuje darcovský servis s informáciami o darcovskej zmluve, potvrdení o dare, logami k stiahnutiu a propaguje motivačné príbehy o podpore.
- » Využitie stávkových kancelárií na fundraising. Umožniť tipujúcim v stávkových kanceláriách možnosť, aby časť výhry venovali MVO (takto skúša fundraisovať Trocaire).

IV. FIREMNÁ FILANTROPIA (zdroj www.cpf.sk):

PEŇAŽNÉ DARCOVSTVO ZO STRANY FIRIEM

1. Priama finančná podpora. Firma jednorazovo alebo opakovane daruje prostriedky na podporu určitej verejnoprospešnej aktivity.
2. Zbierka medzi zamestnancami a matching. Zbierku môže zorganizovať firma alebo priamo zamestnanci. Často sa využíva princíp matchingu, kedy firma navýši sumu vyzbieranú zamestnancami o určitý násobok. Zbierku možno zrealizovať aj formou tzv. payroll giving, čo sú vlastne pravidelné zrážky zo mzdy. Firma administruje pravidelné strhávanie zo mzdy v prospech vybranej neziskovej organizácie.
3. Založenie vlastnej firemnej nadácie alebo nadačného fondu. Ak si chce firma budovať dlhodobé darcovské programy, môže si založiť vlastnú firemnú nadáciu. Ide o samostatný právny subjekt, ktorý funguje na rovnakom princípe ako akákoľvek iná nadácia.
4. Charitatívne aukcie a výstavy. Firma organizuje rôzne aukcie a výstavy, z ktorých finančný zisk daruje na verejnoprospešné účely.
5. Cause-related marketing, tzv. zdieľaný marketing, ktorého princípom je, že komerčný a neziskový subjekt sa spoja pri propagácii nejakého produktu. Výrobok tým získa pridanú hodnotu, pretože podporuje dobrú vec a nezisková organizácia získa vopred určenú čiastku z predaných výrobkov.

NEPEŇAŽNÉ DARCOVSTVO ZO STRANY FIRIEM PROBLÉMY SPOJENÉ S TVORBOU VLASTNÝCH ZDROJOV A EFEKTÍVNYM FUNDRAISINGOM:

- Verejné zbierky sú spojené s niekoľkými problémami. Identifikovala ich aj Finančná pracovná skupina, koordinovaná Úradom splnomocnenca SR pre rozvoj občianskej spoločnosti:
- » Nie je jednoznačne zadefinované, kedy ide o zbierku a kedy o dar. Potom sa stáva, že sa verejná zbierka obchádza zbierkou darov podľa Obchodného zákonníka.
 - » Zákon o zbierkach je nastavený viac pre veľké zbierky, komplikuje malé lokálne zbierky aktívnych občanov. Menšie zbierky majú neprimerané administratívne náklady vzhľadom k finančnému efektu.
 - » Hotovostné zbierky sa stretávajú s problémami pri sčítavaní hotovosti mimo zbierkový účet a s podvodníkmi. Polícia má mať k dispozícii zoznam povolených verejných zbierok.
 - » Efektívnosť darcovskej SMS (tzv. DMS) je podmienená silnou propagáciou, čo si vyžaduje pomerne vysoké náklady. Rada DMS môže DMS zbierku odmietnuť.

Propagácii by pomohla lepšia previazanosť kampaní s podporou verejnoprospešnými médiami.

- » MZVaEZ SR má dosah na zbierky presahujúce do zahraničia a môže zbierku zamietnuť, alebo zabrzdiť jej vyhlásenie.

RIEŠENIA:

- » Pracovná skupina koordinovaná Úradom splnomocnenca SR pre rozvoj občianskej spoločnosti navrhuje buď zmeniť legislatívu, alebo vytvoriť metodické usmernenia pre praktickú aplikáciu Zákona o zbierkach, ktoré by riešili problematické oblasti a nejasnosti.

ŠTVRTÝ PREDPOKLAD: STRATÉGIA, ŠPECIALIZÁCIA, KOMPLEXNÉ PROGRAMY A EXPERTNÉ TÍMY

Výhody, ktoré vidí Rakúska rozvojová agentúra (ADA) pri implementácii komplexných programov cez modalitu rámcových dohôd, by mali znamenať rovnakú výhodu aj pre Slovenskú agentúru pre medzinárodnú rozvojovú spoluprácu (SAMRS).

- » Dlhodobé programy sú strategickejšie a efektívnejšie ako jednorazové krátkodobé projekty, ako viditeľnejšie, budujú expertízu v určitej oblasti. Slovensko nimi môže získať komparatívnu výhodu v určitom sektore alebo regióne v porovnaní s inými štátmi.
- » Sú spojené s nižšiou mierou fluktuácie personálu MVO v porovnaní s personálom, ktorý je zazmluvnený na krátkodobé projekty bez perspektívy pokračovania.
- » Umožnia stabilný rozvoj organizácie. Výsledky s väčším dopadom budujú dôveru u súkromných a firemných darcov.
- » Programy väčšieho rozsahu sú zároveň atraktívnejšie a dôveryhodnejšie pre podporu zo strany ďalších inštitucionálnych donorov a zaujímavejšie pre podnikateľov.

Komplexnejšie a väčšie programy dávajú možnosť zamestnať dlhodobejšie expertné tímy, rozdelia sa kompetencie a umožnia organizáciám venovať viac času budovaniu vzťahov s ďalšími donormi.

- » Členovania pracovnej skupiny koordinovanej Úradom splnomocnenca pre rozvoj občianskej spoločnosti sa zhodli na požiadavke vytvorenia nástroja pre všetky verejnoprospešné oblasti, ktorý by kombinoval výhody príjmov z darov a z reklamy. Takýto nástroj by odstránil potrebu kreatívnej tvorby rôznych zmlúv, ktoré nesú označenie ako Zmluva o dobrovoľnej spolupráci a príspevku, Zmluva o spolupráci a podpore atď., pričom podstatou týchto zmlúv je snaha o nájdenie špeciálneho režimu medzi darmi a reklamou.
- » Legislatívne zaviesť pro bono alebo inak zvýhodnenú propagáciu verejných zbierok vo verejnoprávných médiách.

PROBLÉMY SPOJENÉ S TVORBOU KOMPLEXNÝCH PROGRAMOV A EXPERTNÝCH TÍMOV:

- » V SR neexistuje modalita, ktorá by umožnila strategické plánovanie dlhodobých programov. Zavedenie modalít rámcových dohôd bolo súčasťou Strednodobej stratégie oficiálnej rozvojovej spolupráce SR, ktorá končí v roku 2018. K zavedeniu do praxe zatiaľ nedošlo.

RIEŠENIA:

- » Zavedenie vyšších rámcových dohôd na dlhšie obdobie implementácie projektu (3 – 5 rokov), ako aj vyššie maximálne sumy na jeden projekt. Potrebné sú aj úpravy v Zákone o rozpočtových pravidlách verejnej správy č. 523/2004 Z.z., aby doby vyúčtovania projektu voči štátnemu rozpočtu mohli presiahnuť obdobie 3 kalendárnych rokov. Nová modalita si bude vyžadovať samostatnú finančnú príručku pre projekty implementované prostredníctvom rámcových dohôd alebo doplnenie už existujúcej.

PIATY PREDPOKLAD: PODPORA SLOVENSKEHO KNOW-HOW ZO STRANY VLASTNÉHO ŠTÁTU, NIELEN POD ZNAČKOU SLOVAKAID

Úspechy slovenskej rozvojovej spolupráce a jej viditeľnosť závisí aj od politickej podpory. Môže mať rôznu formu:

- » PR podpora slovenských MVO, ktoré participujú na medzinárodných projektoch, alebo podpora vo forme spolufinancovania medzinárodných projektov z prostriedkov SlovakAid,
- » prizvanie rozvojových expertov na medzinárodné politické podujatia,
- » súčinnosť a spolupráca so stálym zastúpením Slovenska v krajinách intervencie pri spoločnej propagácii slovenskej rozvojovej spolupráce,
- » spoločná advokácia v prospech zapájania menších krajín do európskej rozvojovej spolupráce a lepšieho prístupu k financovaniu ich rozvojových projektov,
- » vytvorenie regionálneho tlaku na úrovni ministerstiev zahraničných vecí viacerých krajín voči relevantným predstaviteľom DG DEVCO a zastúpeniam Európskej komisie v daných členských krajinách a presadzovanie princípu pomerného výberu.

PROBLÉMY SPOJENÉ S PODPOROU SLOVENSKEHO KNOW-HOW:

- » Rozvojová spolupráca bola na Slovensku dlhodobo považovaná (a vo veľkej miere stále je) za primárne dobrovoľnícku, nie expertnú prácu. Tomu zodpovedalo aj ohodnotenie expertov/tiek pracujúcich v MVO. Preto medzi štátnymi úradníkmi chýbajú ľudia, ktorí

majú praktickú skúsenosť s implementáciou rozvojových a humanitárnych projektov. Podpore tém rozvojovej spolupráce, humanitárnej pomoci a globálneho vzdelávania sa v rámci politických priorít nekladie veľký význam.

- » Pomerne slabo viditeľné aktivity slovenských MVO a ich slabá medializácia nie sú dostatočnou motiváciou pre väčšiu podporu zo strany vládnych predstaviteľov.

RIEŠENIA:

- » Budovanie povedomia o rozvojovej spolupráci, humanitárnej pomoci a globálnom vzdelávaní a ich komplexnosti a expertných nárokoch. Využívanie expertného firemného dobrovoľníctva, alebo zapojenie firiem vo forme „secondentu“ pre ich zamestnancov v rozvojových MVO pre lepšie pochopenie náročnosti tejto práce.
- » Zlepšiť PR o projektoch slovenskej rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci u širokej verejnosti, ale aj na medzinárodnej úrovni. Aktívne zapájať štátnych úradníkov do procesu plánovania, tvorby a implementácie projektov.
- » Nastavenie partnerstva medzi MVO, podnikateľským sektorom a politickými predstaviteľmi, či štátnymi úradníkmi pri organizovaní odborných podujatí v oblasti rozvojovej spolupráce, humanitárnej pomoci, globálneho vzdelávania a príslušných tém rozvojovej politiky doma aj v zahraničí.

ŠIESTY PREDPOKLAD: PRÁCA V ODSKÚŠANÝCH KONZORCIÁCH

Európska únia, ale aj ďalší donori, prišli v posledných rokoch s trendom podpory čoraz väčších projektov. Dôvodom je zníženie administratívnych nákladov na strane donora. Preto sa administrácia prenáša na lead partnera projektu, ktorý sa stáva viac administrátorom ako implementátorom. Keďže ide o veľké finančné objemy, ktoré sú viazané na pomerne krátke časové obdobie, jedným z predpokladov úspešnej implementácie projektov je odskúšané konzorcium partnerov, ktorí majú za sebou už spoločné výsledky.

Dobrymi príkladmi spolupráce sú:

Alliance 2015 – ide o strategické partnerstvo siedmich, pomerne veľkých európskych MVO: ACTED (Francúzsko), Cesvi (Taliansko), Concern Worldwide (Írsko), HELVETAS Swiss Intercooperation (Švajčiarsko), Hivos (Holandsko), People in Need (ČR) a Welthungerhilfe (Nemecko). Spoločným cieľom je bojovať proti chudobe prostredníctvom spolupráce na rôznych úrovniach, najmä cez spoluprácu v najmenej ekonomicky rozvinutých krajinách, spoločnými kampami, ale aj lobingom na úrovni EÚ. Spoločnými silami môžu lepšie formovať politické názory a názory verejnosti v Európe.

Pre slovenské MVO je výborným príkladom spolupráce konzorcium Durchrelief. Ide o koalíciu 16 holandských MVO, ktoré sú podporované zo zdrojov holandského MZV. Štruktúra konzorcia im umožňuje reagovať na humanitárne krízy včas a efektívne. **Cez túto formu spolupráce motivovali svoje ministerstvo zahraničných vecí navýšiť príspevok na bilaterálnu ODA.**

Odskúšaným konzorciom je Partners for Resilience. Ide o koalíciu holandského Červeného kríža (Red Cross Netherlands), CARE Netherlands, Cordaid, Red Cross/Red Crescent Climate Centre a Wetlands International.

Ďalším príkladom spolupráce sú MVO, ktoré začali s poskytovaním finančnej pomoci formou tzv. cash grants (grant v hotovosti) na humanitárnu pomoc v Sýrii a okolitých krajinách, ktoré túto spoluprácu ďalej rozširujú.

Každé konzorcium má svoje limity. DG ECHO spracovalo materiál, ktorý ponúka návod a príklady dobrej praxe pri poskytovaní humanitárnej pomoci v konzorciu viacerých partnerov.

Podľa materiálu sú základom úspešnej spolupráce:

1. jasne nastavené spoločné ciele medzi partnermi,
2. efektívne vedenie spoločnej intervencie,
3. zosúladenie postupov,
4. podporný personál pracujúci na projekte,
5. záväzky upravujúce spoluprácu (stretnutie, memorandum o porozumení),
6. transparentná a efektívna komunikácia,
7. jasné úlohy a povinnosti partnerov,
8. realisticky nastavené financovanie,
9. hľadanie spoločných prístupov,
10. manažment vnútorných problémov a rizík v rámci konzorcia.

PROBLÉMY:

- » Maximálna výška dotácie na projekt z prostriedkov SlovakAid, ako aj maximálny percentuálny limit na personálne náklady komplikujú vytváranie konzorcia partnerov so zapojením potrebných personálnych kapacít na strane každého partnera.
- » Dostatočný rozpočet na pokrytie personálnych nákladov na finančných/é manažerov/ky alebo ďalšieho administratívneho personálu je problémom aj pri vytváraní konzorcií v projektoch podporovaných inými donormi. Naopak, administratívna záťaž sa pre MVO zo strany donorov zvyšuje.

RIEŠENIA:

- » Navýšenie percentuálnych limitov na personálne náklady pri projektoch implementovaných v konzorciu partnerov.

» Znižovanie administratívnych nárokov donorov. Rastúca výška dotácie umožní zamestnať na projekte viac potrebného personálu. S rastúcou výškou dotácie

rastie aj suma alokovaná na réžiu projektu pri zachovaní rovnakého percentuálneho podielu maximálnych limitov na projekt.

SIEDMY PREDPOKLAD: PODNIKATEĽSKÉ MYSLENIE A PREHĽAD V POLITICKÝCH PRIORITÁCH

Strategické rozmýšľanie by sa vo veľkej miere nemalo odlišovať od strategického myslenia podnikateľa pri tvorbe biznis plánu. Každá MVO, tak ako aj podnikateľ, by pri tvorbe biznis plánu mala mať jasne zadefinované:

- » Produkt – službu, ktorú MVO poskytuje (prioritnú oblasť, sektorovú špecializáciu).
- » Zákazníka – jasné zameranie MVO na určité skupiny beneficentov. Z hľadiska fundraisingu definovať aj svojich potenciálnych darcov.
- » Trh a konkurenciu – ktoré MVO (slovenské a medzinárodné) poskytujú pomoc v tých istých sektorových prioritách či krajinách intervencie.
- » Marketing – nastavený na konkrétne cieľové skupiny donorov.
- » Finančné analýzy – mať reálne očakávania vychádzajúce z finančných analýz a podľa nich plánovať intervencie, vytvárať konzorciá...
- » Budúce predpoklady – mať programový plán zameraný na tvorbu expertného tímu, grantové možnosti a fundraising tak, aby MVO nemala problém s cash-flow.

MVO sa zúčastňuje na tvorbe politických stratégií (Strednodobá stratégia slovenskej ODA), ktorá je známa na 5 rokov dopredu. Každoročne sa schvaľuje aj Zameranie slovenskej ODA na ďalší rok.

Nový plánovaný rozpočet EÚ (2021 – 2027) navodzuje ďalší trend. EÚ sa začína viac zameriavať na svoje politické priority s ohľadom na „konkurenčné“ krajiny, ktoré participujú na rozvoji nízkopríjmových krajín (ako USA, Čína). Preto aj rozvojová spolupráca mení svoje smerovanie. Rozvojová spolupráca sa bude zameriavať viac na investície ako na poskytovanie dotácií. Bude využívať kombinované zdroje, ktoré majú potenciál prinášať dodatočné financie. MVO tento trend nemôžu ignorovať.

I. INOVATÍVNE ZDROJE FINANCOVANIA:

Pri hľadaní nových zdrojov financovania sa čoraz častejšie skloňuje pojem **inovatívne zdroje financovania**.

Je ich veľa, nie všetky si vieme predstaviť pri aktivitách rozvojových a humanitárnych organizácií. Ponúkame prehľad a príklady aspoň niekoľkých z nich. Niektoré sú vymenované aj v časti Zapájanie podnikateľov do oficiálnej rozvojovej spolupráce SR a potenciál spolupráce medzi MVO a podnikateľmi.

A. PREDBEŽNÉ TRHOVÉ ZÁVÄZKY (ADVANCE MARKET COMMITMENTS), KTORÉ SA DAJÚ VYUŽÍVAŤ V OBLASTI ZDRAVOTNÍCTVA:

Príkladom je vývoj vakcín na prevenciu voči pneumokokom, ktoré by boli vhodné a cenovo dostupné pre krajiny globálneho Juhu. S cieľom urýchliť ich vývoj a dostupnosť pre krajiny globálneho Juhu sa spojilo niekoľko vládnych donorov s Nadáciou Billa a Melindy Gates a spustili nástroj predbežných trhových záväzkov. Schválili rozpočet na pomoc pre financovanie nákladov na vakcíny na obdobie rokov 2010 – 2015. Išlo o globálne partnerstvo, ktoré spájalo vlády darcovských a krajín globálneho Juhu, Svetovú zdravotnícku organizáciu (WHO), detský fond UNICEF, Svetovú banku a ďalšie výskumné agentúry či nadácie. Spoločnosti, ktoré vakcíny vyvíjali, sa museli právne zaviazat, že budú dlhodobo poskytovať vakcíny za ceny dostupné pre krajiny globálneho Juhu.

B. BLENDED FINANCE (ZMIEŠANÉ FINANCOVANIE)

Tento spôsob je založený na financovaní aspoň z dvoch zdrojov, teda zmiešaním rôznych foriem kapitálu na podporu trvalo udržateľného rozvoja v krajinách globálneho Juhu. Prostriedky sú mobilizáciou grantu a súkromného kapitálu na konkrétne účely a mali by viesť k pozitívnym výsledkom nielen pre komunity, na ktoré sú projekty zamerané, ale aj pre investora. Týmto rozšírením tak možno predísť mnohým rizikám, ktoré by sa pri investícii do rôznych projektov mohli objaviť. Cieľom je priniesť investície do krajín globálneho Juhu s rozvojovým dopadom.

Príklad z Kene: Program Maji ni Maisha

Svetová banka (cez program Global Partnership on Output Based Aid/ OBA) spustila pilotný úver v roku 2007 s K-Rep Bank, ktorá sa špecializovala na mikrofinancovanie. Cieľom bolo motivovať vidiecke a prímestské komunity, aby mali sprístupnené pôžičky na rozšírenie malých potrubných vodných systémov. Program identifikoval projekty, ktoré si vyžadovali 200 000 USD na pokrytie investícií na náklady tých, ktorí mali potenciál splácať úvery. Vybrané komunity prispeli 20 % na predbežné financovanie nákladov projektu a K-Rep Bank im poskytla 80 % cez strednodobé až dlhodobé úvery. Akonáhle nezávislá komisia posúdila, že komunita splnila vopred dohodnuté ciele projektu, Output Based Grant prispel komunite do výšky až 40 % celkových oprávnych nákladov, čím sa znížili úroky a umožnili komunite zásobovanie vodou za dostupné ceny. Grant bol použitý na refinancovanie pôžičky a komunity z príjmov z predaja vody splatili zvyšnú sumu v priebehu nasledujúcich piatich rokov. Na zmiernenie rizika zo zlyhania projektu K-Rep Bank kúpila čiastočnú úverovú záruku od Úradu rozvojových úverov USAID (Development Credit Authority) do výšky 50 % svojich expozícií. Program bol neskôr rozšírený zo zdrojov EÚ. Do roku 2012 si tak 35 komunít požičalo 3,4 mil. USD od K-Rep Bank, získalo 1,2 mil. USD z vlastného imania a malo prístup ku grantom OBA v hodnote 2,8 mil. USD. To umožnilo prístup k vode pre 190 000 ľudí.

C. ESG INVESTÍCIE

Trvalo udržateľné investovanie, sociálne zodpovedné investovanie, investície spojené s misiami alebo skriningom.

Príklad: V západnej Afrike meno Vlisco evokuje dedičstvo, kvalitu a individualitu. Spoločnosť Vlisco Group, založená pred viac než 160 rokmi v Holandsku, je centrom módy v západnej a strednej Afrike. Spoločnosť navrhuje, vyrába a distribuuje značkové tkaniny prostredníctvom svojich obchodných a maloobchodných aktivít v Pobreží Slonoviny, Ghane, Togu, Benine, Nigeri, Mali a Demokratickej republike Kongo. Spoločnosť Vlisco tiež priamo zamestnáva 2 700 ľudí, z ktorých 1 700 má sídlo v západnej Afrike. Vzhľadom na rozsah a dosah jeho činnosti pomáha vytvárať tisíce ďalších nepriamych pracovných miest pre obchodníkov a krajcírov. Značkami skupiny sú Vlisco, Woodin, GTP a Uniwax.

Spoločnosť získala v roku 2010 spoločnosť Actis, globálna súkromná investičná spoločnosť investujúca do Afriky, Ázie a Latinskej Ameriky. Mantra spoločnosti Actis – pozitívna schopnosť kapitálu – zdôrazňuje zameranie firmy na integráciu environmentálnych, sociálnych a riadiacich faktorov do všetkých svojich investičných rozhodnutí. Spoločnosť Actis úzko spolupracovala s riadiacim tímom spoločnosti Vlisco na urýchlčení vývoja a implementácie environmentálnej a sociálnej stratégie spoločnosti. Táto stratégia je riadená poslaním Vlisca – rozšíriť svoje podnikanie a dosiahnuť väčší hospodársky a sociálny vplyv na afrických trhoch.

Pozitívny vplyv:

49 mil. USD z príjmov a 19 400 pracovných miest podporovaných v dodávateľských reťazcoch v západnej Afrike.

Operačná efektívnosť a znížené náklady v dôsledku lokalizácie dodávateľského reťazca.

Znížená environmentálna stopa a náklady prostredníctvom nižších emisií a recyklácie odpadových vôd.

Integrácia znevýhodnených žien do dodávateľského reťazca a hospodárstva prostredníctvom tréningového programovania.

D. IMPACT INVESTMENT

Investície, ktoré by mali vytvárať pozitívne environmentálne dopady.

Príklad: Spoločnosť Wespeth Benefits and Investments sleduje príležitosti v rámci rôznych druhov aktív, ktoré sa snažia vytvárať trhové miery návratnosti, pričom majú pozitívny a merateľný vplyv na spoločnosť a životné prostredie. Investuje do úverových účastí na cenovo dostupnom bývaní a komunitných zariadeniach, ako sú školy, prístrešky a zdravotnícke centrá v USA a medzinárodne v oblasti mikrofinancovania a pôžičiek na obnoviteľnú energiu. Sprístupňuje financovanie organizáciám, ktoré poskytujú solárne lampy a domáce solárne energetické systémy, komunitám v krajinách globálneho Juhu bez prístupu k národným energetickým sieťam. Wespeth je jedným z prvých inštitucionálnych investorov, ktorí uskutočnili tento typ investícií. Okrem toho investovali do dvoch stratégií nízkouhlíkových riešení zameraných na energetickú efektívnosť, nízkouhlíkovú elektrickú energiu, dopravu, vodu a odpadové hospodárstvo.

E. OUTCOME FUNDER

Spôsob financovania založený na podobnom princípe akým sú granty, ale grant je poskytnutý iba ak sa potvrdia dosiahnuté výsledky. Podpora je poskytovaná pred i po jednotlivých krokoch projektu. Hlavným princípom tohto prístupu sú výsledky. Poskytovateľ grantov vopred jasne uvedie presné výsledky, ktoré chce dosiahnuť pridelenými peniazmi. Organizácie, ktoré žiadajú granty, budú mať príležitosť spolupracovať s donormi na vytvorení udržateľného projektu, ktorý môže dosiahnuť navrhované ciele.

Ako to funguje:

1. Donor alebo vláda si stanoví ciele a výstupy, ktoré chce dosiahnuť.
2. Donor si definuje schému platieb a provízií na základe výstupov. Stanovuje platby za žiadaný výsledok. Vytvorí sa tak trh s výsledkami, v ktorom poskytovateľ služieb predkladajú ponuky a donor ich posudzuje.
3. Investori podporujú poskytovateľov preddávkami.
4. Poskytovatelia služieb rozširujú svoje programy a dosahujú stanovené výsledky s flexibilitou prispôbovať ich a inovovať v prípade nových podmienok.
5. Nezávislí hodnotitelia merajú dosiahnuté výsledky na základe vopred stanovených indikátorov.
6. Donor platí poskytovateľovi služieb, ak boli výsledky dosiahnuté.

F. DLHOPISY SO SOCIÁLNYM A ROZVOJOVÝM DOPADOM (PAYING FOR SUCCESS FINANCING/ SOCIAL AND DEVELOPMENT IMPACT BONDS)

V tomto finančnom nástroji ide o partnerstvo medzi verejným a súkromným sektorom (PPP), ktoré súkromným investorom umožňuje predbežne investovať do verejných projektov, ktoré prinášajú sociálne a environmentálne výsledky. Ak sa projekt podarí, investíciu spláca s úrokom vláda, pomocná agentúra alebo iný filantropický donor. Ak projekt zlyhá, časť kapitálu sa stratí.

Dlhopis je finančný nástroj, ktorý využívajú nielen vlády, ale aj rôzne spoločnosti alebo finančné inštitúcie na vyzbieranie finančných prostriedkov cez tzv. debetný kapitál – požičanie si peňazí. Sociálne a rozvojové dlhopisy sa snažia riešiť nejaký problém. Zahŕňajú aj platiť výsledkov, zvyčajne nadáciu alebo vládnu agentúru zameranú na medzinárodný rozvoj, ktorá uzatvára zmluvu na špecifické, merateľné sociálne výsledky (napr. zlepšenie zdravia matiek). Poskytovateľ služieb potom pracuje na tom, aby sa dosiahli výsledky s použitím pracovného kapitálu od investorov. Sprostredkovateľská organizácia koordinuje vzťahy medzi rôznymi hráčmi a nezávislý hodnotiteľ hodnotí výsledky. Platba závisí od úspešného splnenia dohodnutých opatrení.

Príklad: Optimus Foundation investuje 238 000 USD do programu vzdelávania dievčat indickej MVO, ktorá má svoj vlastný model na lepšie vzdelávanie dievčat. Nejde o veľkú sumu, ale mala by stačiť na to, aby pomohli skupine pracovať so 150 školami a 10 000 dievčatami, aby tak zvýšili zápis dievčat na štúdium a počet študentiek na treťom a štvrtom stupni. Zápis sa zameriava na dievčatá, zatiaľ čo zlepšené výsledky vzdelávania sú merané na chlapcov aj dievčatách. Tri MVO, ktoré majú skúsenosti s dlhopismi, spolupracujú ako manažment projektu. Cieľom je pomôcť investorom, poskytovateľom výsledkov a poskytovateľom služieb spojiť sa cez tento finančný nástroj.

G. PLATBY ZA VÝSLEDKY (PAYING BY RESULTS)

Ide o ďalšiu formu financovania, ktorá podmieňuje platbu nezávislým overovaním výsledkov. Ide o jeden z nástrojov, ktorý zaviedlo aj DFID (The Department for International Development – Ministerstvo pre medzinárodný rozvoj Veľkej Británie). Má vytvorenú stratégiu poskytovania tejto formy financovania.

Príkladom je program v oblasti vody (SWIFT), ktorý má zabezpečiť prístup k vode a sanitácii pre 4,5 mil. ľudí v subsaharskej Afrike a južnej Ázii. Program implementuje konzorcium partnerov.

H. ZMLUVY ZALOŽENÉ NA VÝKONNOSTI (PERFORMANCE-BASED CONTRACTS) SÚ PODOBNÉ AKO PLATBY ZA VÝSLEDKY

Príklad: V krajinách globálneho Juhu je kvalita zdravotných služieb pomerne nízka, keďže problematický je nedostatok liekov a zdravotníckeho personálu. To vedie k nedostatočnému využívaniu služieb a tým k zlému zdravotnému stavu a úmrtiam, ktorým je možné predchádzať. Intervencie s nízkymi nákladmi s vysokým vplyvom na zdravie by mohli viesť k významnému zlepšeniu v oblasti verejného zdravia. V mnohých prípadoch nedostatok finančných prostriedkov nie je jediným dôvodom, prečo chudobní ľudia nemajú prístup ku kvalitnej zdravotnej starostlivosti. Je ním aj neúčinné pridelovanie zdrojov. Prístupy založené na výsledkoch, ako napríklad uzatváranie zmlúv na základe výkonnosti, sú jedným zo spôsobov riešenia nedostatočného pridelovania zdrojov v systéme zdravotnej starostlivosti. Zmluvy založené na výkonnosti poskytujú poskytovateľom služieb slobodu prijímať decentralizované rozhodnutia o tom, ako poskytovať služby. Vedú k efektívnemu využívaniu zdrojov, pretože posúvajú výkonnostné riziká poskytovateľov služieb napríklad tým, že ich vyplácajú za vykonané zásahy alebo ich časť zárobku podmieňujú splnením vopred dohodnutých cieľov. To pomáha zosúladiť záujem medzi sponzorom projektu, zamýšľanými príjemcami a poskytovateľmi služieb, aby sa vstupy systému zdravotníctva používali na dosiahnutie maximálnych výsledkov.

I. INVESTÍCIE ZAMERANÉ NA PROGRAM (PROGRAM RELATED INVESTMENT/PRI):

Sú to investície uskutočnené nadáciami na podporu charitatívnych aktivít, ktoré zahŕňajú potenciálny návrat kapitálu v stanovenom časovom rámci. PRI zahŕňajú metódy financovania bežne spojené s bankami alebo

inými súkromnými investormi, ako sú pôžičky, záruky za pôžičky, viazané vklady a dokonca aj majetkové investície do charitatívnych organizácií alebo v obchodných podnikoch na charitatívne účely. Medzi charakteristiky PRI patria:

- » Nadácie používajú PRI investície ako ďalší spôsob financovania na rozširovanie aktivít ich dlhodobých partnerov.
- » Nadácie obvyčajne poskytujú PRI investície ako doplnok k ich existujúcim grantovým programom, keď okolnosti vyžadujú alternatívnu formu financovania, keď má dlžník potenciál generovať príjem na splácanie pôžičky a je to preň posledná možnosť.
- » Zatiaľ čo veľká časť PRI investícií podporuje cenovo dostupné bývanie a rozvoj komunit, financovali aj kapitálové projekty – od zachovania historických budov a opravy kostolov až po poskytovanie núdzových pôžičiek agentúram sociálnych služieb a ochranu a zachovanie voľného priestoru a biotopov voľne žijúcich živočíchov.
- » Pre príjemcu je primárnym prínosom PRI investícií prístup k základnému imaniu s nižšou sadzbou, aká by mohla byť k dispozícii. Pokiaľ ide o poskytovateľa úveru, hlavnou výhodou je, že splatenie alebo vrátenie vlastného imania možno recyklovať na iné charitatívne účely.

J. VRATNÝ KAPITÁL (RETURNABLE CAPITAL)

Častý spôsob financovania na podporu a založenie vlastných menších podnikov.

Príklad: DIFID (The Department for International Development – Ministerstvo pre medzinárodný rozvoj Veľkej Británie) zaviedlo program implementovaný v Indii na spoluprácu s podnikateľským sektorom v spolupráci so Small Industries Development Bank of India (SIDBI). Mal za cieľ podporovať zodpovedné a trvalo udržateľné súkromné investície v chudobnejších štátoch v Indii a pomáhať chudobným ľuďom získať prístup k finančným službám s cieľom zlepšiť ich príjmy a kvalitu života. Program predstavuje záväzok Spojeného kráľovstva vo výške 65 miliónov GBP medzi rokmi 2012 a 2019 a prispeje k prioritám indickej centrálnej a štátnej správy pri podpore inkluzívneho rastu a to aj prostredníctvom finančného začlenenia a investícií do malých a stredných podnikov.

K. OBNOVITELNÉ GRANTY (RECOVERABLE GRANTS)

Nástroj často odporúčaný a využívaný MVO.

L. ZVÝHODNENÉ PÔŽIČKY (SOFT LOANS)

V celku tradičný alternatívny nástroj v rozvojovej spolupráci. Zvýhodnená pôžička je pôžička bez úrokovej sadzby alebo s nižšou úrokovou sadzbou ako je trhová. Alebo úvery sú poskytnuté nadnárodnými rozvojovými bankami (napr. Ázijským rozvojovým fondom), pobočkami Svetovej banky a vládnyimi agentúrami krajinám globálneho Juhu, ktoré by neboli schopné požičať si za trhovú cenu. Zvýhodnené pôžičky sú pôžičky, ktoré majú zhovievavé podmienky, ako sú napr. predĺžené obdobia odkladu, v ktorých sú splatné iba úroky alebo poplatky za služby a úrokové prázdniny. Zvýhodnené pôžičky zvyčajne ponúkajú dlhšie amortizačné plány

(v niektorých prípadoch až do 50 rokov) a nižšie úrokové sadzby ako bežné bankové úvery.

M. BEZPODMIENEČNÝ HOTOVOSTNÝ PREVOD (UNCONDITIONAL CASH TRANSFERS):

Tieto hotovostné prevody sú bez nutnosti viazania.

N. CROWDFUNDING

Je to spôsob získavania prostriedkov na nové projekty cez malé príspevky vyžiadanych mikropríspevkov od veľkého množstva zúčastnených, ktorí za ne väčšinou očakávajú nejakú formu odmeny. Crowdfunding je rozbehnutý aj na Slovensku a v Česku. **Najznámejšie weby sú napríklad HitHit, StartLab, Startovač, Marmeláda či Conda.** (Zdroj: online publikácia SBA: Ako na crowdfunding).

**KOHERENCIA
POLITÍK
PRE UDRŽATEĽNÝ
ROZVOJ S CIEĽOM
POSKYTOVAŤ EFEKTÍVNU
A VIDITEĽNÚ SLOVENSKÚ
ROZVOJOVÚ SPOLUPRÁCU
A HUMANITÁRNU
POMOC**

DEFINÍCIE:

Udržateľný rozvoj: rozvoj, ktorý naplňa potreby dnešnej generácie bez toho, aby ohrozil možnosti budúcich generácií uspokojiť ich vlastné potreby.

Princíp koherencie politík pre rozvoj (PCD): žiadna verejná politika z oblasti obchodu, financií, zmeny klímy, potravinovej bezpečnosti, migrácie či bezpečnosti ako takej by nemala smerovať proti rozvoju krajín globálneho Juhu.

Princíp koherencie politík pre UDRŽATEĽNÝ rozvoj (PCSD): Ide o prístup a nástroj realizácie politík, ktorý integruje štyri dimenzie udržateľného rozvoja: **ekonomickú, sociálnu, environmentálnu a dimenziu dobrého vládnutia na všetkých úrovniach domácej a medzinárodnej tvorby a realizácie politík.**

S naha o implementáciu koherencie politík pre udržateľný rozvoj do praxe je najlepším strategickým riešením v akejkoľvek oblasti jednotlivých politík, ktoré sa snažia o udržateľný rozvoj. No je to rovnako komplikované ako samotný názov, komplexné a ťažko uchopiteľné.

Jednoduchším spôsobom jej zavedenia do praxe je vytvorenie si vlastného nástroja na hodnotenia koherencie politík, ktoré majú dopad na určitú zúženú oblasť alebo udržateľný cieľ, ktorý by sme chceli dosiahnuť. Okolo neho je potrebné hľadať synergické politiky, politiky, v ktorých je potrebné hľadať kompromisy či ďalšie politiky, ktoré poukazujú na prepojenosť a/alebo negatívne externality.

Ponúkame návod ako zaviesť do praxe koherenciu politík pre politiku rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci. V tomto príklade je naším cieľom poskytovanie efektívnej a viditeľnej slovenskej rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci, ktorá vedie k udržateľnému rozvoju.

Základným predpokladom takejto pomoci je, aby slovenská rozvojová spolupráca a humanitárna pomoc zabezpečili rovnováhu v sociálnej, environmentálnej, ekonomickej dimenzii a dimenzii dobrého vládnutia, a to na úrovni domácej aj medzinárodnej tvorby a realizácie politík.

Implementácia koherencie politík pre udržateľný rozvoj v medzinárodnom prostredí by mohla vyzerat nasledovne:

1. **Stratégia ODA SR by mala do programových/ projektových krajín integrovať intervencie, ktoré podporujú ekonomický a sociálny rozvoj a ekologické riešenia. Tie zavádzať do praxe cez projekty implementované MVO, prípadne ďalšími aktérmi v spolupráci s verejnými inštitúciami v krajine**

intervencie, s cieľom podpory dimenzie dobrého vládnutia. (Rozvojové programy/projekty môžu obsahovať advokačný komponent, komponent prenosu skúseností).

2. **Prechod od projektového k programovému prístupu, ktorý bude postavený na podpore väčších rozvojových programov** (zavedenie do praxe rámcových dohôd na obdobie 3 – 5 rokov, pilotovanie inovatívnych foriem financovania) alebo **prepájanie projektov tak, aby vzájomne pokrývali všetky 3 dimenzie (ekonomickú, ekologickú a sociálnu).**
3. **Projektové formuláre** (žiadosť o grant, priebežná/záverečná správa) **sú upravené tak, aby umožnili integráciu všetkých 3 oblastí už v procese tvorby projektu a zber komplexných dát pre vyhodnotenie prínosov slovenskej rozvojovej spolupráce ako súčasť hodnotenia stratégie** (hodnotenie plnenia stratégie v polčase a na konci obdobia, na ktoré bola pripravená).

Na úrovni domácej politiky efektívna a viditeľná slovenská pomoc vyžaduje hľadať riešenia:

4. **Ekonomické:** Podpora slovenskej pomoci z domácich a zahraničných zdrojov (rast rozpočtu pre ODA je zohľadnený v rozpočtoch ministerstiev). Zlepšenie prístupu slovenských aktérov k zdrojom z EÚ cez strategicky podmienené príspevky do medzinárodných inštitúcií a vypracovanie stratégie multilaterálnej pomoci. Vytvorenie legislatívneho prostredia, ktoré uľahčí fundraising a rast vlastných zdrojov MVO. Prepájanie investičných a grantových schém.
5. **Sociálne:** Dobre rozpracovaná politika zamestnanosti MVO a dobrovoľníctva, ktorá zabezpečí udržateľné pracovné miesta a rozvoj zamestnancov pracujúcich v rozvojových MVO alebo ďalších inštitúciách, ktoré sa venujú tematike rozvojovej spolupráce,

globálneho vzdelávania a humanitárnej pomoci. Dôstojná práca pre všetkých, teda pre zamestnancov na Slovensku, ako aj v krajinách rozvojových a humanitárnych intervencií. Transparentné prerozdelenie verejných prostriedkov cez multilaterálnu a bilaterálnu pomoc. Transparentné schvaľovanie projektov SlovakAid. Podpora sociálnych a ďalších inovácií pre udržateľný rozvoj.

6. **Ekologické:** Podpora ekologickej administrácie projektov (tzv. ekologická kancelária), systematická elektronizácia podávania projektov, tvorba elektronických publikácií. Nevyžadovať duplicitné potvrdenia z úradov. Umožniť podávanie projektovej dokumentácie a správ iba v elektronickej forme.

Pri návrhoch/odporúčaniach pre koherentnejšie politiky je vhodné uplatniť integrovaný prístup k spoločným globálnym výzvam. **Je dôležité podporovať koherentnejšie rozhodnutia (smerujúce k udržateľnému rozvoju).**

Cieľom koherencie politík pre udržateľný rozvoj je **zvýšiť kapacitu vlád na dosiahnutie týchto cieľov:**

- a. **Identifikovať kompromisy a zosúladienie domácej politiky s medzinárodne dohodnutými cieľmi.**
- b. **Podporiť synergie v oblasti hospodárskej, sociálnej a environmentálnej politiky.**
- c. **Riešiť vzájomnú prepojenosť politík.**

Nasledujúca tabuľka poukazuje na oblasti politík, ktoré môžeme nazvať indikátormi, v ktorých potrebujeme hľadať kompromisy, synergie alebo iné účinky, ktoré nám pomôžu dospieť k stanovenému cieľu efektívnej a viditeľnej slovenskej rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci.

V niektorých oblastiach už komunikácia prebehla a hľadajú sa vzájomné synergie, iné sú naopak problematické a je potrebné zintenzívniť komunikáciu medzi zodpovednými ministerstvami pri hľadaní synergií či kompromisov alebo zohľadniť potenciálne negatívne externality.

Hľadať kompromisy	Podporiť synergie	Iné účinky
Zosúladienie domácej politiky s medzinárodne dohodnutými cieľmi Agendy 2030 a jej indikátormi	Zosúladienie Strednodobej stratégie ODA pre jednotlivé krajiny s prioritnými oblasťami Agendy 2030 definovanými na národnej úrovni	Migrácia – ochrana hraníc v EÚ verzus riešenie príčin migrácie v krajinách pôvodu (porovnanie veľkosti slovenských výdavkov a efektívnosti ich využitia v oboch prípadoch)
Plnenie medzinárodných záväzkov súvisiacich so zmenou klímy	Navýšenie rozpočtu ODA cez % podiel z predaja emisií na ekologicky zamerané projekty v krajinách globálneho Juhu	Environmentálne dopady výrubu lesov v SR, klimatickí migranti
Navýšenie ODA na úroveň 0,33 % HDP do roku 2030	Navyšovanie ODA cez synergické programy (integrujúce ekonomickú, ekologickú a sociálnu dimenziu) cez navyšovanie rozpočtov na ODA na úrovni všetkých zapojených ministerstiev	Vývoz zbraní do konfliktných krajín verzus humanitárna pomoc v krajinách zasiahnutých konfliktom
Plnenie členských príspevkov a medzinárodných záväzkov	Stratégia multilaterálnej pomoci – podmienené prispievanie do medzinárodných inštitúcií s cieľom väčšieho zapájania slovenských aktérov do dotačných schém ďalších inštitucionálnych donorov. Poznať prepojenie príspevkov do medzinárodných organizácií s väčším tlakom na ich využitie pre slovenské projekty, v SR máme Červený kríž, UNESCO, IOM	

Aktívnejšie zapojenie Slovenska do formovania rozvojových politík EÚ a viacročného finančného rámca EÚ v prospech udržateľného rozvoja	Podpora slovenských aktérov a ich šance zapojiť sa do čerpania rozpočtu EÚ na projekty rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci s cieľom poskytovať efektívnu rozvojovú spoluprácu. (Nielen prispievať do rozpočtu EÚ, ale aj čerpať.) Strategický lobing v prospech slovenských aktérov.	Slabá podpora a získavanie prostriedkov zo zdrojov EÚ na rozvojovú spoluprácu a humanitárnu pomoc verzus viditeľnosť a dopady SR pomoci
Tvorba stratégie humanitárnej pomoci SR	Synergie pri poskytovaní humanitárnej pomoci do zahraničia medzi MZVaEZ, MV, MO + spoločný lobbying na EÚ úrovni pri podpore SR aktérov.	Podpora bezpečnostného sektora v konfliktných krajinách verzus rozvojová spolupráca a humanitárna pomoc (napr. Ukrajina, Afganistan)
Implementácia SDG 4.7 (Vzdelávanie ku globálnemu občianstvu)	Implementácia cieľa 4.7 (vzdelávanie ku globálnemu občianstvu) a synergie pri napĺňaní tohto cieľa medzi MZVaEZ SR, SK UNESCO, MŠVVaŠ SR	
Tvorba stratégie ODA SR	Pri tvorbe sektorových priorít by sa mali hľadať synergické efekty medzi príslušnými ministerstvami a MZVaEZ SR: Zdravotníctvo – MZ SR Vzdelávanie/odborné vzdelávanie – MŠVVŠ SR, MH SR Podpora podnikania/ – MH SR Poľnohospodárstvo, ekologické riešenia – MP SR, MŽP Technická pomoc – MF SR, MV SR (prípadne rezort v príslušnej oblasti) Voda a sanitácia – MŽP SR, MDaV SR Každý rezort by podľa rozvoja príslušného sektora mal participovať na ich podpore aj v rámci svojho rozpočtu, čo by umožnilo zvyšovať expertízu, prenos skúseností a diverzifikovať zdroje.	
Slovenská diplomacia v krajinách slovenskej ODA	Synergie medzi ekonomickou a rozvojovou diplomaciou, účasť na stretnutiach donorov a vzájomná podpora medzi zahraničnými zastúpeniami SR a slovenskými MVO.	
Zapájanie podnikateľov do rozvojovej spolupráce – „blended finance“	Synergie medzi cieľmi MZVaEZ SR, MF SR, MH SR a rozvojovými MVO Hľadanie spoločných riešení s cieľom efektívnej a viditeľnej slovenskej rozvojovej spolupráce a spoločný lobbying na EÚ úrovni s cieľom naplňať Agendu 2030 a ciele udržateľného rozvoja	

Ako pracovať s týmito indikátormi pri hľadaní koherencie politík pre udržateľný rozvoj:

Cez vybrané indikátory **je potrebné sa pozrieť na ich vzťah k vybranému cieľu, teda k efektívnej a viditeľnej slovenskej rozvojovej spolupráci a humanitárnej pomoci.**

1. Čo umožňujú (môžeme to rozšíriť do ďalších oblastí – čo nám umožňujú z hľadiska udržateľnosti, prístupu

k poskytovaniu pomoci, dostupnosti dodatočných zdrojov...).

2. Čo znemožňujú, kde sú limity, problémy.

3. Kde treba hľadať kompromis.

4. Kedy a aký bude ich účinok (teraz/v budúcnosti) doma, v krajine implementácie, prípadne na medzinárodnej úrovni.

Príklad práce s vybraným indikátorom: Zosúladenie domácej politiky s medzinárodne dohodnutými cieľmi Agendy 2030 a jej indikátormi.

1. *Umožňuje definovať priority SR. Tieto priority bude môcť SR jasne komunikovať a merať ich plnenie v domácej aj v rozvojovej politike SR. To umožní SR jasne zadefinovať pridanú hodnotu slovenských aktérov (**čím je Slovensko známe**) a budovať expertízu v určitých strategických oblastiach. Zároveň to umožní „vývoz“ slovenského know-how. Vytvorí si „know-how“, ktorým je SR známe tak doma ako aj v zahraničí, vrátane expertízy pri **implementácii projektov rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci**.*
2. ***Znemožňuje, limituje** – prioritné oblasti môžu limitovať niektoré MVO, ktoré majú dlhoročnú expertízu v inej sektorovej priorite. Na základe toho bude potrebné vyhodnotiť priority alebo hľadať alternatívne zdroje podpory takýchto aktivít.*
3. ***Kompromisy je potrebné hľadať v oblasti výšky ODA a podpore strategických regiónov (programových a projektových krajín) či sektorov. Je ich pomerne veľa s ohľadom na limitujúcu výšku finančných prostriedkov ODA. Je potrebné otvorene diskutovať o tom, či radšej podporiť iba niektoré prioritné oblasti väčším rozpočtom alebo všetky oblasti menšími rozpočtami. Vyhodnotiť potenciálny efekt v jednotlivých prípadoch.***
4. ***Aký bude účinok:** podpora všetkých oblastí cez menšie projekty nám umožní rovnomernejšiu podporu väčšieho počtu aktérov a plnenie všetkých 3 dimenzií (sociálnej, ekologickej, environmentálnej) v lepšej rovnováhe. Na druhej strane podpora limitovaného počtu prioritných oblastí nám umožní implementáciu väčších programov, ktoré sú špecializované, ale môžu byť širšie a majú väčší potenciál na ďalšiu podporu z iných zdrojov.*

Dlhodobý účinok môže byť napr. v prenose skúseností v partnerských krajinách, v prioritných oblastiach SR cez program odovzdávania skúseností. Ak budeme podporovať plnenie cieľov doma a byť dobrým príkladom praxe implementácie Agendy 2030 na národnej úrovni, môžeme prenášať túto expertízu do ďalších krajín.

Výsledkom takejto analýzy by malo byť strategické rozhodnutie, ktoré by malo lepšie prispieť k stanovenému cieľu – teda efektívnej a viditeľnej rozvojovej spolupráci a humanitárnej pomoci.

ZAPÁJANIE PODNIKATEĽOV DO OFICIÁLNEJ ROZVOJOVEJ SPOLUPRÁCE SR A POTENCIÁL SPOLUPRÁCE MEDZI MIMOVLÁDNYMI ORGANIZÁCIAMI A PODNIKATEĽMI

I. VŠEOBECNÉ MOŽNOSTI ZAPÁJANIA PODNIKATEĽOV DO ROZVOJOVEJ SPOLUPRÁCE

Zapojenie privátneho sektora do rozvojovej spolupráce (RS) je rastúcim trendom, ktorý je možné sledovať v rôznych donorských krajinách. Pri týchto partnerstvách je však potrebné zohľadňovať kontext efektívneho rozvoja v zmysle rôznych biznis modelov. Zapojenie privátneho sektora si vyžaduje nastavenie, ktoré zohľadní špecifiká podnikateľského prostredia v krajine donora, ako aj v krajine prijímateľa. **Cieľom tejto spolupráce by nikdy nemala byť prioritná podpora podnikateľského prostredia v domácej krajine donora. Malo by sa jednať o vzájomnú spoluprácu a prepojenie s cieľom rozvíjať** (od pojmu rozvojová spolupráca) ekonomicky menej rozvinutú krajinu, či oblasť. **V rámci spolupráce by teda nemalo byť primárnym cieľom zvýšenie zisku zapojeného subjektu z donorskej krajiny, pričom sa ani tento aspekt nevyučuje, no nemal by byť cieľom samotnej intervencie.**

Jedným z odporúčaní OECD DAC počas hodnotenia slovenskej ODA (Peer Review) bolo, aby sa Slovensko pri zapájaní podnikateľského sektora do ODA inšpirovalo odporúčaniami OECD spracovanými v publikácii Private Sector Engagement for Sustainable Development: Lessons from the DAC, OECD (2016).

Ako publikácia uvádza, **privátny sektor môže byť do rozvojovej spolupráce zapojený ako jeden z viacerých aktérov**, teda nielen ako vlastník privátneho kapitálu a know-how, ale aj ako:

Prijímateľ: Privátny sektor môže byť prijímateľom RS, napríklad v prípade globálneho vzdelávania, alebo technickej pomoci. Vtedy z aktivít, ktoré spadajú do RS primárne prosperuje, no nie z hľadiska finančného kapitálu.

Realizátor: V tomto prípade privátny sektor uplatňuje udržateľné **biznis modely, ktoré majú sociálny, ekonomický a environmentálny prínos**. Môže sa teda jednať aj o zapájanie slovenských subjektov do RS cez agentúru SAMRS či iné spolupráce, na ktorých privátny sektor priamo participuje.

Reformátor: Privátny sektor môže meniť existujúce princípy podnikania na sociálne, ekonomicky a environmentálne udržateľné. Môže ich teda odkloniť od zaužíva-

ných biznis modelov, ktoré sú mnohokrát zamerané iba na vlastný ekonomický prínos.

Poskytovateľ zdrojov: Najčastejšie je v rámci RS privátny sektor vnímaný cez poskytovanie zdrojov, napríklad investícií, ale aj cez prinášanie expertízy či inovácií z určitej oblasti.

Účastník: Privátny sektor môže byť účastníkom, napríklad politických diskusií, zdieľania skúseností a rôznych iniciatív v rámci RS. **Momentálne EK orientuje aj oblasť globálneho vzdelávania do spolupráce s podnikateľským sektorom. Nové výzvy EK pre oblasť globálneho vzdelávania sú zamerané na národné a medzinárodné kampane v určitých témach, ktoré sa odvíjajú od SDGs.**

Cieľový subjekt: Privátny sektor môže byť cieľom pre vlády, občiansku spoločnosť a iných privátnych účastníkov či multilaterálne organizácie za účelom meniť zabehnuté správanie v rámci biznisu (zmena ako pri reformátorovi, avšak v tomto prípade prichádza z externého prostredia).

Prehlbujúce sa partnerstvá medzi krajinami OECD DAC a privátnym sektorom dokázali priniesť pozitívnu zmenu cez privátny kapitál, skúsenosti a inovácie. Je možné odporovať trendy, ktoré má zmysel nasledovať, pokiaľ chceme aj na Slovensku úspešne zapájať privátny sektor do rozvojovej spolupráce.

Odporúčania OECD zdôrazňujú niekoľko oblastí, ktoré sú pre úspešnú spoluprácu mimoriadne dôležité:

- » **Efektívna komunikácia o cieľoch rozvojovej spolupráce**, jej zameraní, jasná komunikácia aktivít a výsledkov, ku ktorým by mali viesť.
- » **Zapojenie privátneho sektoru už pri plánovaní**, nie až na konci uskutočňovania vytýčených cieľov. Vhodnú štruktúru ponúkajú práve Ciele udržateľného rozvoja, v ktorých hrá privátny sektor kľúčovú úlohu.
- » **Integrovanie princípov efektívneho rozvoja aj do spolupráce s privátnym sektorom.**
- » **Rozvíjanie kapacít inštitúcií, ktoré majú nadväzovať spolupráce s privátnym sektorom (na miestach, kde sídlia ich centrály a na oddeleniach priamo v teréne).**

- » **Investícia do vytvárania priestoru pre zapojenie privátneho sektora a propagácia rozvojových investícií.**
- » Vytvorenie **komplexného a flexibilného portfólia pre zapojenie privátneho sektora, ktorý by využíval škálu nástrojov na zapojenie jednotlivých aktérov, vrátane pôžičiek, záruk, grantov a nefinančných mechanizmov, ako napríklad politický dialóg a technická pomoc.**
- » Zapojenie vlády partnerskej krajiny pre lepšie pochopenie národného kontextu a dôležitého vkladu partnerskej krajiny.
- » Uľahčenie zapojenia sa do rozvojových aktivít. Pokiaľ má privátny sektor spolupracovať na rozvojových projektoch, je dôležité nielen **vytvárať príležitosti,**

ale aj zabezpečiť, aby neboli podmienky zapojenia príliš komplikované či nezrozumiteľné.

- » **Pozerať sa na partnerstvá ako na vzťah, nie ako na kontrakt.** Je potrebné udržiavať zdravé a funkčné vzťahy, pokiaľ chceme, aby tak vyzerala aj rozvojová spolupráca, ktorú uskutočňujeme.
- » **Podstupovať riziká** pokiaľ vyžadujeme, aby ich podstupovali aj iní.
- » Napriek tomu, že prínos je často vyčíslený vo finančných jednotkách, je **potrebné sa pozrieť aj na hmotný a nehmotný vplyv danej spolupráce.**
- » **Investovať do nástrojov merania výsledkov, systému monitorovania a evaluácie, zapájať systémy zberu dát a ich vyhodnocovania.**

II. PROBLÉMY SPOLUPRÁCE MEDZI MVO A PODNIKATEĽSKÝM SEKTOROM NA SLOVENSKU

Rozvojové fórum v Moldavsku či podujatia organizované PMVRO vytvorili priestor na diskusiu PMVRO so zástupcami podnikateľského sektora. Z diskusií vyplynulo niekoľko základných problémov, ktoré sú pomerne ľahko riešiteľné:

- » **Nedôvera medzi podnikateľmi a MVO – je obojstranná. MVO často vnímajú podnikateľský sektor ako niekoho, koho základnou motiváciou je zisk. Podnikateľský sektor vníma MVO negatívne v dôsledku negatívnej publicity v médiách (hlavne konšpiračné médiá), ako aj cez negatívne vyjadrenia politikov o činnosti MVO.**
- » **Podnikateľský sektor má veľmi málo informácií o tom, v ktorých krajinách MVO pôsobia, alebo akým typom projektov sa venujú. MVO sú vnímané skôr cez dobrovoľnícke aktivity, prácu s deťmi, menej cez konkrétne rozvojové aktivity v oblasti technického vzdelávania, podpory podnikania, rozvoja poľnohospodárskych zručností či rekonštrukcie domov v prípade humanitárnej pomoci.**
- » Podnikateľský sektor má veľmi málo informácií o tom, ako sú MVO v krajinách intervencie etablované, aké majú vzťahy s miestnymi orgánmi.

- » **Všetky tieto obavy je možné vyriešiť spoločnými stretnutiami MVO s privátnym sektorom, ktoré by umožnili vzájomné spoznávanie a potenciálne partnerstvá.**

Potenciálne problematické oblasti spolupráce pri implementácii spoločných projektov pod značkou SlovakAid:

- » **Horná hranica dotácia je pomerne nízka** s ohľadom na potrebné personálne náklady a **percentuálne limity na personál projektu** pri spolupráci dvoch, prípadne viacerých partnerov.
- » MVO boli vyzvané, aby sa snažili pri výzve identifikovať potenciálne **doplnenie projektu cez ďalšiu finančnú modalitu (napr. zákazky)** – ide však o dosť rizikóvu oblasť spolupráce, kde **nie je garancia, že budú schválené oba projekty, alebo že dokážu byť schválené a zazmluvnené v takom čase, aby reflektovali nastavený časový rámec** možnej spolupráce **a neohrozili chod projektu**, hlavne ak sú aktivity podmienené sezónnosťou.
- » **Pre podnikateľské subjekty sú atraktívnejšie väčšie granty určené na projekty rozvojových intervencií**

alebo odovzdávania skúseností, ako napríklad program podnikateľských partnerstiev (s nižšou finančnou alokáciou), čo spôsobuje, že namiesto spolupráce, si MVO a podnikatelia konkurujú.

Jednu z alternatív financovania väčších projektov prináša aj EXIMBANKA – štátna banka, ktorá má záujem o poskytovanie zvýhodnených úverov. Násť vhodný projekt na prefinancovanie touto bankou je stále problematické a vyžaduje si diskusiu o doterajších problémoch, ktoré bránili podpísaniu kontraktu s potenciálnymi záujemcami o tento typ úveru.

Slovenských podnikateľov a MVO spájajú rovnaké problémy pri získavaní grantov zo zdrojov EÚ a od iných donorov

Ďalšou z možností ako rozvinúť spoluprácu medzi MVO a podnikateľmi pri poskytovaní rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci je **účasť na grantových schémach EÚ a ďalších medzinárodných donorov alebo finančných inštitúcií**, ako sú World Bank, European Bank

for Reconstruction and Development (EBRD), European Investment Bank (EIB), Asian Development Bank (ADB), Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), African Development Bank (AfDB), Inter-American Development Bank (IADB), Council of Europe Development Bank (CEB), International Investment Bank (IIB), atď.

Najväčším problémom je **nízka úspešnosť slovenských aktérov** pri získavaní zdrojov z medzinárodných inštitúcií. **Tak, ako slovenské MVO nevedia konkurovať veľkým medzinárodným organizáciám, s takým istým problémom bojujú aj slovenskí podnikatelia.**

Aspiro a.s., ktoré zastrešuje program Rozvojmajstri pripravilo pre MZVaEZ a MF SR krátky návrh, ako by sa dalo zvýšiť zapojenie slovenských firiem do rozvojovej spolupráce (v gescii EK) a zvýšiť návratnosť zdrojov ODA. V dokumente sa venujú aj problémom, ktoré bránia slovenským aktérom byť úspešnejšími. Problémy sú identické s tými, s ktorými sa stretávajú aj MVO, keď sa uchádzajú o granty zo zdrojov EÚ.

OD ROZVOJMAJSTROV

AKO ZVÝŠIŤ ZAPOJENIE SLOVENSKÝCH FIRIEM DO ROZVOJOVEJ SPOLUPRÁCE V GESCII EK A ZVÝŠIŤ NÁVRATNOSŤ ZDROJOV ODA

PRE MZVAEZ SR A MF SR PRIPRAVILI ROZVOJMAJSTRI (ASPIRO A.S.)

Manažérsky sumár:

Z celkovej rozvojovej spolupráce (ODA), ktorú SR každoročne poskytuje (106,14 mil. USD za rok 2016), sa len odhadom 5% vracia v podobe zákaziek a projektov realizovaných slovenskými subjektmi.¹ Väčšina príspevkov, vďaka ktorým je možné tento trend politicky ovplyvniť, smeruje do systémov Európskej komisie, primárne do Generálneho riaditeľstva pre medzinárodnú spoluprácu a rozvoj: 63,6 mil. €.

Slovenské firmy a inštitúcie sú svojou expertízou a cenami v rámci technickej asistencie Generálneho riaditeľstva pre medzinárodnú spoluprácu a rozvoj (DG DEVCO) konkurencieschopné, avšak táto technická asistencia bola postupne a mimo pozornosť väčšiny členských štátov uzamknutá do veľkých rámcových kontraktov, ktoré si rozdelil malý počet

veľkých konzorcií. Manažment a zisk z týchto kontraktov sú sústredené v západných centráloch a subjekty z nových členských štátov, ale aj malých starších členských štátov, sú odkázané na úlohu subdodávateľov, keďže na takéto veľké rámcové kontrakty sa nequalifikujú a nemôžu sa o ne samostatne uchádzať.

Toto je v priamom rozpore so zásadami transparentnosti, nákladovej efektívnosti a podpory malých a stredných podnikov pri využívaní verejných zdrojov. Na zmenu tohto stavu je potrebný sústavný tlak a koordinácia medzi dotknutými členskými štátmi, pričom Rozvojmajstri vedia poskytnúť potrebnú analytickú, argumentačnú a komunikačnú podporu.

Zvýšenie podielu slovenských subjektov na rozvojovej pomoci poskytovanej SR z 5% na 50% môže znamenať vytvorenie a udržiavanie 540 vysokokvalifikovaných pracovných miest², ako aj dodatočných 3,1 mil. EUR ročne

² Počítané pri mesačnej super-hrubej mzde vo výške 4226 EUR na vysokokvalifikované pracovné miesto, čo pri 540 pracovných miestach ročne činí náklad vo výške 27.4 mil. EUR (32.2 mil. USD), čo je rozdiel vo výške 45% pri náraste SK subjektov prosperujúcich z rozvojovej pomoci. Zároveň, použitá výška dane z príjmu právnických osôb je 21% na rok 2017, vypočítaná pri 28% ziskovosti tržieb.

¹ Počítané ako priemer súčtov objemov kontraktov, financovaných z ODA bez ohľadu na zdroj a inštitúciu a udelených firmám registrovaným v SR so slovenským vlastníckym pozadím.

na dani z príjmu právnických osôb. Nezanedbateľné je tiež posilnenie „soft power“ Slovenska vďaka násobnému zvýšeniu viditeľnosti slovenskej expertízy pri príprave a realizácii rozvojových projektov, ako aj vytvorenie predpolia pre dodávky slovenských produktov a technológií, čo vytvára ďalšie pozitívne dopady na zamestnanosť a daňové príjmy štátu.

Generálne riaditeľstvo pre medzinárodnú spoluprácu a rozvoj je útvar Európskej komisie zodpovedný za politiku EÚ v oblasti rozvoja a poskytovania medzinárodnej pomoci. Medzi jeho úlohy patrí medzinárodná rozvojová spolupráca, prispôbovanie sa meniacim sa potrebám partnerských krajín, úzka spolupráca s Útvaram pre susedskú politiku a rozšírenie (DG NEAR) s inými útvarmi komisie.

V ROKU 2016 OBJEM OFICIÁLNEJ ROZVOJOVEJ POMOCI (ODA) SLOVENSKEJ REPUBLIKY DOSIAHOL 0,106 MILIARDY USD, PRIČOM SK SUBJEKTY ZÍSKALI KONTRAKTY V SUMÁRNEJ HODNOTE DO 5 % .

Rozvojová spolupráca EÚ je realizovaná prostredníctvom grantov na podporu organizácií alebo ich projektov (najčastejšie prostredníctvom výziev na predkladanie ponúk) a kontraktov (ktoré sú zadávané prostredníctvom verejného obstarávania), a rozpočtovou a sektorovou pomocou. Pod kontrakty (dodávky tovarov, prác a služieb) spadajú aj služby technickej asistencie (TA) a príprava štúdií. Na rozdiel od dodávky tovarov a prác, kde sú vzhľadom k logistickým faktorom prirodzene konkurencieschopnejšie lokálne alebo multinárodné firmy s lokálnym zastúpením, a kde sa vyberá na základe najnižšej ceny, v prípade TA a štúdií je výber firmy viac subjektívny. **Cena v ňom hrá len doplnkovú úlohu, resp. vo veľkých kontraktach popri subjektívnych kritériách má cena váhu max. 20%, preto sa výber firmy dá lobbyingom ovplyvniť v prospech slovenských spoločností.** Z toho dôvodu navrhujeme **zamerať sa na služby TA a prípravu štúdií, v ktorých sú slovenské firmy konkurencieschopnejšie** (vzhľadom na porovnateľnú expertízu s etablovanými zahraničnými

firmami), ale aj vzhľadom na nižšie náklady na pracovnú silu ako napríklad u firiem z EÚ14.

Veľká časť TA na implementáciu externej pomoci EÚ sa sprostredkúva prostredníctvom rámcových kontraktov. V minulom období (2013-2017) bola časť TA pre externú pomoc alokovaná cez rámcové kontrakty BENEf 2013 (plánovaná suma bola 350 mil. EUR). Nasledovník BENEf na ďalšie obdobie (2018 – 2023) je rámcový kontrakt SIEA 2018. Dve výhody rámcových kontraktov z pohľadu DG DEVCO sú:

- » *rýchlosť obstarania konkrétneho dodávateľa z vopred predvybraných firiem/konzorcií, čo je kratšie ako štandardne použitý obstarávací proces (14 vs. 30 dní na prípravu ponuky),*
- » *zníženie potreby interných kapacít na obstarávanie a riadenie kontraktov.*

Kritériá na účasť firiem v tendri na rámcový kontrakt sú však niekoľkonásobne vyššie, než by boli v tendri na samostatný projekt (viď tabuľka nižšie). Toto z účasti vylučuje malé a stredné podniky (MSP) a firmy bez predchádzajúcej dlhoročnej skúsenosti v systéme DG DEVCO a trh uzamyká v prospech veľkých západoeurópskych firiem napojených na štruktúry DG DEVCO. Ďalšia účasť v rámcových kontraktach pre MSP je tak ponechaná v nevýhodných pozíciách subkontraktorov alebo vykonávaním urgentnej práce za nízke sadzby – vyjednávacia pozícia je nízka a potreba zapájať ďalšie externé subjekty mimo víťazných konzorcií je minimálna, iba ak na doplnenie chýbajúcej ad-hoc expertízy, prípadne lokálnej skúsenosti. Zhruba od roku 2008 je počet malých projektov do 300 tis. EUR na prípravu alebo implementáciu projektov, ktoré boli obstarávané verejne a mimo rámcové kontrakty minimálny, väčšina zverejnených projektov boli dodávky služieb priamo pre EK, čo len zvyšuje nemožnosť MSP na účasť v projektoch DG DEVCO.

Pre získanie predstavy sú nižšie uvedené niektoré kvalifikačné kritériá minulých a súčasných rámcových kontraktov. **Tieto kritériá neplní ani jedna relevantná slovenská spoločnosť so slovenským vlastníckym pozadím a pravdepodobne ani žiadne relevantné lokálne firmy z nových členských štátov (post-2014).**

Maximálna suma obstarávaného projektu v rámci FWC		do 300 tis. EUR	do 1 mil. EUR
Kvalifikačné kritériá na účasť vo FWC	Ročný obrat	21 mil. EUR v Lot 2 – Transport a infraštruktúra (aspoň 100 % plánovanej ročnej sumy v rámci jedného lotu)	46.5 mil. EUR pre Lot 2 – Infraštruktúra, udržateľný rast a práca (aspoň 100 % plánovanej ročnej sumy v rámci jedného lotu)
	Referencie	V prípade, že je viac kandidátov, ktorí by splnili kvalifikačné kritériá, poradie je upravené podľa priemerných objemov referenčných projektov v eurách (tzn. výhodu majú firmy s väčšími projektovými referenciami, čo sú takmer vždy väčšie firmy)	» <i>aspoň 5 referencií musí byť väčších ako 750 000 tis. EUR</i> » <i>zo všetkých 5 oblastí na svete musia byť doložené aspoň 2 referencie z podobných projektov</i>

V prípade, že by sa vyššie uvedené projekty neobstarávali pod rámcovým kontraktom, ale samostatne, kritériá by boli zhruba nasledovné:

Ročný obrat	Viac ako 300 tis. EUR	Viac ako 1 mil. EUR
Referencie	Aspoň 1 referenciu z podobného projektu nad 200 – 300 tis. EUR za posledné 2 roky	Aspoň 1 referenciu z podobného ukončeného projektu nad 1 mil. EUR za posledné 3 roky
Plnenie medzinárodných záväzkov súvisiacich so zmenou klímy	Navýšenie rozpočtu ODA cez % podiel z predaja emisií na ekologicky zamerané projekty v krajinách globálneho Juhu	Environmentálne dopady ako výrub lesov v SR, klimatickí migranti

Z vyššie uvedeného porovnania je očividné, že **pravidlá účasti v rámcových kontraktach boli sprísnené, čo umožní prístup k takmer istému a pravidelnému prísunu nových projektových príležitostí najmä veľkým a etablovaným hráčom, pričom dochádza k nasledovným situáciám:**

- » *o účasť sa súťažilo len v obmedzenom počte uchádzačov, preto je otázna hodnota za peniaze a efektívnosť takto obstaraných služieb;*
- » *značné finančné prostriedky sú potrebné na manažment/administráciu rámcových kontraktov vzhľadom na veľké množstvo projektov a veľký počet subjektov v rámci jednotlivých lotov a konzorcií (napr. najväčšie konzorcium malo 18 členov).*

Schodnou možnosťou ako sa môžu malé firmy zapojiť do projektov do 300 tis. EUR (mimo rámcových kontraktov) je, ak sú tieto projekty obstarávané v rámci súťažného rokovacieho konania. Tieto

projekty v prípade, že nemusia byť obstarané rýchlo (ak nie je potrebné do 14 dní získať ponuky od uchádzačov), resp. nie je nevyhnutné na ich obstaranie použiť rámcový kontrakt, by mohli byť obstarávané mimo rámcového kontraktu, čo umožňuje príručka PRAG (ktorou sa verejné obstarávanie DG DEVCO riadi), a teda pravidlá na účasť MSP sa môžu zjednodušiť. Takto použitá metóda obstarania by mohla viesť k:

- » *väčšiemu zapojeniu malých špecializovaných firiem a budovaniu ich interných schopností a know-how v rámci systému DG DEVCO, okrem iného pre firmy z nových členských krajín EÚ, teda aj Slovenska,*
- » *väčšej nákladovej efektívnosti, keďže menšie tendre môžu byť zaujímavejšie pre menšie firmy, ktoré fungujú v malých tímoch a o sebe navzájom nevedia, prípadne bude väčšia motivácia k hľadaniu možností zapojenia lokálnych expertov v krajinách, kde projekty budú realizovať.*

NAVRHOVANÉ KROKY

- » *Vytvorenie regionálneho tlaku na úrovni ministerstiev zahraničných vecí voči relevantným predstaviteľom DG DEVCO a zastúpeniam Európskej komisie v daných členských krajinách a presadzovanie princípu pomerného výberu, obdobne ako je to indikované pri aktuálne prijímanom PESCO v oblasti európskej obrany; jasnú predstavu o aktuálnej situácii je možné získať detailnou analýzou interných údajov o poskytnutých zmluvách DG DEVCO.*
- » *V rámci Európskej komisie a DG DEVCO dôsledne prehodnotiť všetky plánované projekty technickej asistencie, ktoré sú do 300 tis. EUR a obstarávací proces je plánovaný pod rámcovými kontraktmi, vyňať ich a obstaráť formou súťažného rokovacieho konania s oslovením MSP z nových členských štátov s potrebnou expertízou; porovnanie ponúk*

nutých cien s obdobnými projektmi zadávanými pod rámcovými kontraktmi veľkým firmám.

- » *Prilákať MSP zo SR a z nových členských krajín EÚ na participáciu v tendroch do 300,000 EUR – vytvorenie zoznamu MSP, ktoré by boli schopné a ochotné zúčastniť sa tendrov v oblasti ich expertízy (a v nimi preferovaných krajinách).*
- » *Aktívna propagácia malých firiem so sektorovou skúsenosťou za pomoci zastúpenia SR pri EK ako aj platformy Rozvojmajstri prostredníctvom zoznamu/databázy firiem pre budúce oslovenie firiem zo strany DG DEVCO v projektoch obstarávaných formou súťažného rokovacieho konania.*
- » *SR môže ďalším novým členským štátom ponúknuť expertízu Rozvojmajstrov a replikovanie tejto štruktúry podpory zapájania podnikateľského sektora do rozvojovej spolupráce.*

III. PODNETY ZAPÁJANIA PODNIKATEĽOV DO ROZVOJOVEJ SPOLUPRÁCE ZO ZAHRANIČIA

A. NÁSTROJ PODNIKATEĽSKÝCH PARTNERSTIEV TZV. PPP (PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP)

PPP v rozvojovom sektore a niektorých krajinách už funguje niekoľko rokov. Austrália založila riadiaci Výbor pre obchodnú angažovanosť so zástupcami najvyšších obchodných orgánov a občianskej spoločnosti v Austrálii a v roku 2012 zorganizovala konzultačné fórum s obchodnými partnermi. Na fóre bola predstavená stratégia rozvoja, ktorá poskytuje rámec pre to, ako má AusAID podporovať zapájanie súkromného sektora do partnerských krajín. Rozvojová agentúra AusAid bola integrovaná na ministerstve zahraničných vecí a obchodu (DFAT).

Austrália bola alebo je zapojená do viacerých mnohostranných iniciatív zameraných na využitie súkromných financií a investícií.

Príklady týchto iniciatív:

AusAID-World Bank South Asia Infrastructure for Growth Initiative: Spolupráca medzi austrálskou vládou a niektorými akademickými inštitúciami, baníckym priemyslom a MVO s cieľom pomáhať krajinám globálneho Juhu využívať ich prírodné zdroje na zabezpečenie ekonomických a sociálnych benefitov pre ľudí.

Seasonal Workers Program: Ponúka austrálskym záhradným spoločnostiam možnosť zamestnávať pracovníkov z 8 vybraných tichomorských krajín na sezónne práce.

AgResults: Je to multilaterálna iniciatíva, ktorá stimuluje súkromný sektor, aby poskytoval nové a dostupné technológie pre farmárov v krajinách globálneho Juhu.

Holandsko tiež už niekoľko rokov čoraz viac prepája obchod a rozvojovú spoluprácu. V rámci ODA sa rozhodlo pre zameranie sa na 4 sektory, podľa toho, čo vláda považuje za dôležité na znižovanie chudoby a kde by Holandsko mohlo vytvárať pridanú hodnotu prostredníctvom odborných znalostí a záujmu holandských podnikateľov, MVO a výskumných inštitúcií: 1) bezpečnosť a právny štát; 2) voda; 3) potravinová bezpečnosť a 4) práva žien, sexuálne a reprodukčné zdravie a práva.

S cieľom prepojiť obchod s rozvojovou spolupracou môžu holandské veľvyslanectvá v krajinách s nízkym a stredným príjmom, ako aj holandské firmy, vyhlásiť výzvu na komplexný balík nástrojov.

Príklady holandských fondov:

Trade Mark East Africa: S cieľom zlepšiť vlastné regulácie a dodržiavania predpisov a tým podporiť obchodovanie a vývoz krajín východnej Afriky.

Centre for Promotion of Import from developing countries: Pomáha malým a stredným podnikateľom z nízkopríjmových krajín s prístupom na európske trhy a vznikajúce trhy na Juhu.

Dutch Enterprises Capacity Development Government Funds: Poskytuje finančné prostriedky malým a mikro podnikom cez podporu lokálnych finančných sprostredkovateľov a inštitúcií, ktoré môžu prispieť k ich rozvoju.

Programme Dispatching Managers (PUM Netherlands Senior Experts): Podporuje prenos skúseností a expertízy cez vysielanie holandských podnikateľov, aby radili lokálnym podnikateľom v krajinách globálneho Juhu.

Príklady PPP projektov:

JICA pracuje prostredníctvom vládneho programu súkromného sektora na financovanie investícií s cieľom poskytovať pôžičky a majetkové investície japonským spoločnostiam, ktoré riešia rozvojové programy. V roku 2012 spoločnosť Saraya Company Limited, hygienická a sanitárna spoločnosť, spolupracovala s iniciatívou UNESCO na projekte umývania rúk miliónoch ľudí v Ugande, kedy poskytla vzdelávacie kampane a dodávala hygienické potreby.

Nemecká rozvojová agentúra GIZ (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) podporila v roku 2014 PPP projekt spoločnosti Symrise, ktorá vyrába vône a príchuť. V rámci spolupráce s firmou Unilever a GIZ podporili 4 000 pestovateľov vanilky na Madagaskare v udržateľnosti výroby a produkcie kvality potravín.

B. INOVATÍVNE FINANCOVANIE

Príkladom inovatívneho financovania je Arménsko, kde zo spoločnej iniciatívy vlády s podporou UNDP vzniklo Národné inovačné laboratórium na podporu SDGs (Armenia National SDG Innovation Lab.)

17 cieľov udržateľného rozvoja je komplexne viazaných na národnú reformnú agendu Arménskej republiky vrátane Arménskej národnej rozvojovej stratégie 2030, ktorá je v súčasnosti vyvíjaná. Ciele sú mimoriadne ambiciózne, výzvy sú zložité a prepojené, a preto si vyžadujú nové prístupy, nové metodiky a možno aj nové typy inštitúcií, ktoré poskytujú riešenia. To je úloha Národného laboratória. Slúži ako priestor na experimentovanie, spoluprácu, analýzu a rozvoj ľudských zdrojov, aby mohli odblokovať rozvojový potenciál Arménska a urýchliť implementáciu Agendy 2030.

Laboratórium integruje a aplikuje 4 základné služby zamerané na:

1. **Zmeny správania** – cez podporu ekologických postupov, prostredníctvom malých zmien, ktoré môžu viesť k obrovskými zmenám: od zníženia spotreby vody k zdravšiemu stravovaniu.

2. **Analýzu dát** – projekt vytvorí *SDG barometer* s cieľom pomôcť monitorovať pokrok v plnení *SDGs* v reálnom čase, informovať o politike a politických rozhodnutiach, merať vplyvy politických zásahov z dlhodobého hľadiska.
3. **Budovanie kapacít kľúčových vládnych šampiónov v implementácii *SDGs*** s cieľom rozvíjať sieť jednotlivcov, ktorí riadia zmenu a implementáciu *SDGs* v ich príslušných sférach.
4. **Urýchlenie implementácie *SDGs* prostredníctvom finančných mechanizmov zameraných na dopady (impact investment).** Investície do spoločností, organizácií a fondov s cieľom dosiahnuť merateľný sociálny a environmentálny dopad spolu s finančnou návratnosťou. Laboratórium plánuje využiť dlhopisy sociálnych vplyvov (*Social Impact Bonds/ SIB*), známe aj ako financovanie za úspech (*pay for success*). Prepájajú súkromných investorov, vládu a neziskové organizácie s cieľom riešiť

sociálne problémy, napr. v oblasti zdravotníctva či vzdelávania. V prípade *SIB* súkromní investori poži-
čávajú peniaze poskytovateľovi sociálnych služieb a od poskytovateľa sa očakáva, že splní podmienky v stanovenom termíne. Ak sú tieto ciele splnené, vláda spláca súkromných investorov. Ak nie, vláda neplatí nič.

C. BLENDED FINANCE – PRÍKLAD Z TALIANSKA V KENI

Taliani majú záujemcu o pilotný projekt. Firma *E4IMPACT* Foundation, ktorá sa zaoberá hľadaním nových trhov pre malých a stredných talianskych podnikateľov, má záujem o projekt, cez ktorý budú mať kenská malá a strední podnikatelia možnosť nájsť mentorov z Talianska, hľadať spolu s nimi vzájomné prepojenia a trhy pre ich produkty.

Príklad: Štatistický prehľad, v ktorých oblastiach prebieha spolupráca s podnikateľmi pri poskytovaní humanitárnej pomoci (zdroj UN OCHA):

- » Profesionálne služby 25%
- » Média a technológie 16%
- » Stavebníctvo a materiál 12%
- » Zdravotníctvo a lieky 6%
- » Doprava a logistika 6%
- » Finančné služby 3%
- » Potraviny a nápoje 3%
- » Priemyselná výroba 3%
- » Maloobchod 3%
- » Cestovanie a oddych 3%
- » Pomôcky 0%
- » Ostatné 19% (napr. bývanie, ubytovanie, lotérie, baníctvo, filantropia)

UN OCHA tiež sleduje motiváciu podieľať sa na poskytovaní humanitárnej pomoci:

- » **Rozvíjanie obchodných príležitostí** (rozvoj a testovanie nových produktov alebo inovácií, priame komerčné výhody).
- » **Zlepšenie obchodných aktív** (zlepšenie povesti, legitímnosti a značky; zlepšenie zamestnanosti, využitie a udržanie talentovaných zamestnancov; zlepšenie zručností a kompetencií zamestnancov).
- » **Znižovanie podnikateľského rizika a zmierňovanie strát** (ochrana spotrebiteľskej základne a ochrana prístupov na trh, rozvoj a testovanie interných procesov a núdzových postupov, ochrana zamestnancov a ich rodín, prístup k informáciám pre dlhodobé strategické plánovanie).
- » **Budovanie vzťahov a vplyv** (ovplyvňovanie rozhodnutí a regulácií vlád; budovanie vzťahov s vládami, občianskou spoločnosťou, inými podnikateľmi a medzinárodnými inštitúciami).

Niekoľko príkladov zapojenia súkromného sektora do humanitárnej pomoci:

Príklad zapojenia expertov po zemetrasení na Haiti

Dobrovoľníci vyslaní spoločnosťou Google ako experti vyvinuli systém vyhľadávania osôb v reakcii na zemetrasenie. Aplikácia fungovala tak, že umožňovala registráciu a „vývesnú tabuľu“ pre pozostalých, rodiny a blízkych, aby mohli publikovať a vyhľadávať informácie o stave a mieste pobytu každého z nich. Aplikácia bola využitá aj počas záplav v Pakistane a Japonsku, či po zemetrasení na Novom Zélande. V Japonsku sa informácie zdieľali aj cez Twitter.

Príklad testovania prístreškov

Humanitárna organizácia *Danish Refugee Council* vyskúšala testovanie prístreškov s *EverShelter*. Víziou je poskytovanie dôstojných a bezpečných možností útočiska pre utečencov a vnútorne presídlených osôb. S cieľom zabezpečiť technickú vybavenosť, spokojnosť používateľov a logistickú praktickosť pracuje *DRC* spoločne s firmou *EverShelter* a *Danish Church Aid* na otestovanie novovytvoreného prístrešku v teréne. Zapojenie do spoločnosti *EverShelter* podporuje víziu *DRC*, aby sa stala popredným humanitárnym inovátorom.

Vývoj rôznych druhov mobilných aplikácií k prieskumu potrieb, či monitoringu poskytnutej pomoci pokročil a stal sa bežnou súčasťou práce humanitárnych pracovníkov.

Asi najviac sú využívané aplikácie pre Androidy, pre iPhone má vynikajúce využitie *iForm Builder*. *ReliefWeb Labs* skúma nové a vznikajúce príležitosti na zlepšenie poskytovania informácií humanitárnym organizáciám.

Ďalšou firmou, ktorá si buduje dôveru u humanitárnych organizácií a donorov je *GINA International* (ČR). Zaoberá sa mobilnými riešeniami pre všetky fázy projektového manažmentu: zber dát, mapovanie, koordinácia, manažment na diaľku, reportovanie, tímová spolupráca a manažment tímu.

Distribúcia finančnej pomoci v spolupráci s MasterCard, kde v rámci spolupráce poradcovia *MasterCard* hľadajú riešenia a produkty pre konkrétne humanitárne krízy. Pomocou *MasterCard Aid Network* sa začal meniť aj systém pomoci pre ľudí v núdzi. *Master Card* spolupracovala s viacerými humanitárnymi organizáciami a vyvíjali riešenia, ktoré vyhovovali beneficiantom, humanitárnym organizáciám, miestnym predajcom a darcom. Napríklad, s organizáciou *Save the Children* v Jemene, kde približne 41 percent obyvateľstva trpí nedostatkom potravín v dôsledku občianskych nepokojov a vojny, alebo tiež s *World Vision* na Filipínach v oblasti obnovy malého podnikania po tajfúne *Haiyan*.

IV. PODNETY ZAPÁJANIA PODNIKATEĽOV DO HUMANITÁRNEJ POMOCI

Zaujímavé podnety prináša štúdia UN OCHA pod názvom: **The Business Case: A Study of Private Sector Engagement in Humanitarian Action**. Štúdia poskytuje odporúčania podnikateľských subjektov zo súkromného sektora pre iných podnikateľov, vlády a humanitárne MVO. Sú zamerané na zlepšenie stratégií angažovanosti sa podnikateľov, príležitosti pre vlády a MVO.

Štúdia navrhuje 4 všeobecné modely angažovanosti podnikateľského sektora pri poskytovaní humanitárnej pomoci, ktoré sa nemusia vzájomne vylučovať:

- » **Poskytovanie produktov alebo služieb** – môžu poskytnúť podporu ľuďom, ktorí sú priamo postihnutí humanitárnou krízou, alebo humanitárnym organizáciám a vládam, reagujúcim na potreby ľudí. Najlepšie sa to dá dosiahnuť prostredníctvom dlhodobých partnerstiev a predbežne dohodnutých dohôd, ktoré umožnia, aby bola humanitárna činnosť predvídateľná, organizovaná,

rýchla a poskytovaná tak, aby spĺňala všetky humanitárne štandardy (napr. *SPHERE*).

- » **Obchodné operácie v oblastiach zasiahnutých humanitárnou krízou** – podnikatelia môžu mať záujem o rýchle opätovné spustenie hospodárstva, zabezpečovanie životne dôležitých tovarov a služieb a posilňovanie odolnosti komunit. Tiež môžu mať záujem o to, aby sa predišlo prerušeniu operácií a služieb v regióne, kde pôsobia. Môžu sa ale zapájať aj do programov pripravenosti na núdzové situácie.
- » **Zlepšenie interných operácií humanitárnych organizácií** – môžu zahŕňať napríklad poradenské firmy, technológie alebo spoločnosti poskytujúce technológie využiteľné v humanitárnej intervencii, či odborné znalosti. Môžu pomôcť zvyšovať povedomie o humanitárnych krízach a pomoci.
- » **Finančná podpora**

MATERIÁLNA HUMANITÁRNA

pomoc ako hodnota za peniaze

Ak je krajina zasiahnutá humanitárnou krízou a nie je schopná vysporiadať sa so situáciou sama, požiada ostatné krajiny o pomoc. V krajine zasiahnutej humanitárnou krízou pomáhajúca krajina hľadá partnera, ktorému pomoc odovzdá a ktorý prevezme zodpovednosť za materiál a jeho následnú distribúciu. Ak sú prítomné slovenské mimovládne organizácie, stáva sa, že sa na ne vytvára tlak, aby materiál prevzali a distribuovali. Nik nerieši ďalšie náklady, ktoré s distribúciou súvisia. Jediný náklad, ktorý býva prehodnotený, sa týka prepravy. Tá je často veľmi drahá.

Mnohokrát sú pritom finančná pomoc a zakúpenie tovaru priamo v postihnutej krajine oveľa efektívnejšie. Európska komisia čoraz viac uprednostňuje poskytovanie peňažných príspevkov alebo nákupných poukázok priamo ľuďom zasiahnutým krízou. A to napriek riziku, že peniaze použijú na zakúpenie iných ako vopred určených produktov alebo služieb.

Materiálna pomoc dopravená zo zahraničia môže mať veľký význam najmä v prvých dňoch humanitárnej krízy, keď je potrebné riešiť základné ľudské potreby a neexistuje lepšia alternatíva.

Keď sa krajine postupne darí preberať zo šoku, vtedy je najúčinnnejšou pomocou podpora domácej ekonomiky. Kúpa miestne vyrobených výrobkov podporuje zamestnanosť, možnosť zárobku pre ľudí postihnutých krízou a pomáha celej krajine dostať sa zo zlej situácie, postaviť sa na vlastné nohy, vedie k zníženiu vysídlenia a závislosti od pomoci.

V humanitárnej kríze sa môže stať, že ľudia opustia svoje domovy iba s oblečením, ktoré majú na sebe, a sú dlhodobo vysídlení bez akéhokoľvek osobného vlastníctva. Okrem základných potrieb ako jedlo a pitná voda, potrebujú niekde bývať (stany, ochranné nepremokavé fólie, deky, matrace na spanie a i.), potreby na varenie (hrnce, variče, palivo a i.), zdravotné a hygienické vybavenie (vedro, mydlo, nádoby na vodu, spodná bielizeň, moskytiéry a i.).

Rôzni aktéri môžu distribuovať rôzne produkty. Môže byť preto pomerne zložitá organizovať ich distribúciu tak, aby bola férová a aby boli pokryté všetky potreby. Tieto základné požiadavky na distribúciu materiálnej pomoci v humanitárnej kríze by mali byť zohľadnené aj pri vysielaní materiálnej humanitárnej pomoci zo Slovenska:

1. Zabezpečiť komodity nevyhnutné pre život koordinovaným, spravodlivým a organizovaným spôsobom. Zohľadniť špecifické potreby, kultúrne hodnoty, životné prostredie a miestny kontext.

2. Dodržiavať základné štandardy a princípy (ako napr. SPHERE). To znamená dodržiavať minimálne štandardy pokrývajúce základné sektory poskytovania humanitárnej pomoci: zásobovanie vodou a hygienickými potrebami; potravinovú bezpečnosť a výživu; bývanie a ďalšiu materiálnu pomoc, zdravotnú starostlivosť.

3. Zohľadniť riziká ako nedostatok distribuovaných komodít pre všetkých, zneužitie pomoci, budovanie závislosti na pomoci, napätie medzi vysídlenými a hostujúcimi komunitami, zdravotné ťažkosti pri nevhodnom výbere komodít, bezpečnosť počas distribúcií, oneskorené dodanie komodít na distribúciu, nedostatočná koordinácia medzi sektormi.

V humanitárnej pomoci je distribúcia materiálu spojená s ďalšími aktivitami a je potrebné pokryť aj ich náklady. Aj tie by mali byť zohľadnené pri vysielaní materiálnej pomoci zo Slovenska a doplniť distribúciu o finančný príspevok/grant na pokrytie týchto nákladov.

I. PRÍPRAVA DISTRIBÚCIE

1. VYTVORIŤ KOORDINAČNÝ MECHANIZMUS

Pri vytváraní koordináčného mechanizmu je potrebné zohľadniť, či ide o utečeneckú krízu, vysídlenie v rámci štátu alebo zmiešanú situáciu. MVO, ktoré plánujú distribúciu materiálnej pomoci, by sa mali zúčastňovať koordináčnych stretnutí, aby predišli duplicite.

2. SITUAČNÁ ANALÝZA A PRIESKUM POTRIEB

S cieľom pochopiť kontext a prispieť k pripravenosti a operačnému plánovaniu by sa distribučné kontaktné miesta mali zúčastňovať na analýzach situácie. Organizácie by mali mať k dispozícii personál zodpovedný za oblasť registrácie príjemcov pomoci, ochranu (protection) či monitoring, aby:

- » stanovili základné údaje o počte potenciálnych príjemcov pomoci a ich špecifických potrebách,
- » zozbierali tzv. 3W informácie (kto, čo a kde robí),
- » nastavili systém monitoringu informácií (databázy príjemcov pomoci),
- » sledovali distribuované komodity zo skladu (príjem a výdaj tovaru),
- » vykonali kontrolu sekundárnych údajov z existujúcich zdrojov, zvažili skúsenosti z minulosti, získali informácie o miestnej kultúre, o kríze a údaje o vysídlení,
- » poznali kapacity miestnej vlády a mimovládnych organizácií na poskytovanie a distribúciu komodít,

- » poznali kultúrne praktiky žien s ohľadom na hygienické potreby,
- » poznali postupy varenia, zdroje využívaného paliva,
- » poznali špecifické oblečenie alebo iné komodity, ktoré tradične používa obyvateľstvo, alebo ktoré budú potrebné z dôvodu blížiacich sa sezónnych zmien počasia,
- » poznali problémy špecifické pre danú situáciu, ktoré môžu ovplyvniť plánovanie alebo distribúciu komodít (bezpečnostné riziká počas distribúcie).

3. VÝBER KOMODÍT NA DISTRIBÚCIU

Výberu distribuovanej materiálnej pomoci by mal predchádzať prieskum potrieb. Keďže komodity sa používajú vo všetkých sektoroch, prieskum potrieb by mal byť spoločný a multisektorový.

- Prieskum by mal:
- » identifikovať aktivity spojené s distribúciou potravín a základných materiálnych potrieb, vrátane špecifických požiadaviek osôb s osobitnými potrebami,
 - » identifikovať potenciálne budúce problémy súvisiace s potravinami a ďalším materiálom (napr. ich dostupnosť),
 - » identifikovať skupiny vysídlených ľudí, ktorí sú sebestační.

4. PRIESKUM TRHU

- » Vykonať prieskum trhu, určiť dostupnosť komodít na mieste a navrhnúť alternatívne riešenia v prípade ich nedostupnosti.
- » Pri výbere komodít na distribúciu zabezpečiť, aby sa na stanovenie potrieb použil prístup založený na rozmanitosti veku, pohlaví a potrieb osobitných skupín (ako napr. osôb s postihnutím, chronickými chorobami, tehotné matky, deti a i.).
- » Posúdiť kvalitu každej položky a požadované množstvá (napr. pre definovanú priemernú domácnosť).
- » Určiť, ktoré komodity je možné zakúpiť na mieste a ktoré je potrebné obstaráť v zahraničí.
- » Dohodnúť sa na prioritných položkách a časovom rozvrhu ich distribúcie a doplnenia.
- » Identifikovať a rozvíjať spoločnú informačnú kampaň s cieľom eliminovať potenciálne konflikty.

5. PRÍPRAVY PRED DISTRIBÚCIOU

- » **Registrácia:** Zostaviť registračný zoznam všetkých cieľových domácností a potrebných údajov dôležitých pre distribúciu (registračné číslo, veľkosť rodiny, meno kontaktnej osoby domácnosti, počet mužov a žien, ich vek podľa kategórií: 0 – 5, 5 – 11, 12 – 17, 18 – 59, viac ako 60 rokov a ich špecifické potreby. Vykonať náhodnú kontrolu zoznamov. Pracovať s komunitnými vedúcimi

alebo miestnymi/mestskými úradmi, ktoré by mali mať prehľad o ľuďoch v rámci oblasti ich pôsobenia.

- » **Evidencia:** Počas distribúcie zaznamenávať, kto dostal pomoc a čo dostal. Využiť sa dajú aj nové technológie (mobilné zariadenia, čiarové kódy) alebo klasické papierové distribučné karty. Bez ohľadu na využitú metódu je dobré, keď všetky organizácie zapojené do distribúcie používajú vzájomne kompatibilné metódy záznamu.

II. MOŽNOSTI DISTRIBUČNÉHO SYSTÉMU

1. **Distribúcia veľkým skupinám prostredníctvom ich zástupcu,** ktorá je vhodná najmä v prvej časti humanitárnej krízy, keď sa ľudia hromadne presúvajú. Komodity sa odovzdávajú hromadne zástupcovi pre veľkú cieľovú skupinu.
2. **Distribúcia rodinám zatriedeným do skupín prostredníctvom vedúcich skupín.** Je vhodná v období, keď je situácia stabilná a je k dispozícii zoznam cieľovej populácie. Všetky komodity pre skupinu domácností sú odovzdané zástupcovi skupiny. Tie sú pomerne malé (nie viac ako 20 rodín) a riziko zneužitia pomoci je menšie.
3. **Distribúcia do jednotlivých rodín ich zástupcom.** Táto je vhodná, keď je situácia stabilná a uskutočnila sa registrácia rodín. Umožňuje lepšiu kontrolu beneficietov.

III. VÝBER DISTRIBUČNÝCH CENTIER

Umiestnenie a počet distribučných centier ovplyvňuje niekoľko faktorov: počet beneficietov na každom distribučnom mieste, ich umiestnenie a vzdialenosť medzi jednotlivými lokalitami, dostupnosť a umiestnenie zdrojov s komoditami (sklad, auto).

Distribučné centrum by malo mať jeden vstup, priestor na čakanie, recepciu, distribučný priestor a východ. Ak nie je možné nájsť priestor v dobre dostupnej oblasti, mali by byť prijaté opatrenia na prepravu beneficietov. Distribučné centrá by mali mať dostatok hygienických zariadení a prístup k vode pre distribučný tím, ako aj pre príjemcov pomoci.

IV. PLÁNOVANIE A FREKVENCIA DISTRIBÚCIÍ

Distribučný plán musí zohľadňovať potreby príjemcov, bezpečnostné a logistické obmedzenia, formu a frekvenciu distribúcie, počet osôb, ktoré dostanú pomoc, a dostupné zdroje.

Ak sú zásoby dostatočné, je dobré zvážiť distribúciu všetkým beneficietom naraz v priebehu jedného dňa. Tým sa minimalizujú náklady a pracovné zaťaženie organizácie, ktorá distribúciu realizuje. Je to tiež výhodnejšie riešenie pre beneficietov v mestských oblastiach alebo v rozptýlených vidieckych sídlach, ktorí musia ďaleko cestovať.

Rozvrh distribúcií musí byť starostlivo navrhnutý. Mal by zahŕňať jasný časový harmonogram a stanoviť realistický distribučný cieľ (z hľadiska počtu ľudí denne). Harmonogram by mal byť zdieľaný s logistickými kontaktnými miestami (sklady a doprava), aby bolo zabezpečené, že komodity sa dajú pripraviť a dodať podľa plánu.

V. INFORMAČNÉ KAMPANE

Pred samotnou distribúciou je dôležité informovať potenciálnych beneficietov, čo bude distribu-

ované, ako, kedy a komu. Využiť je možné niekoľko kanálov vrátane vedúcich predstaviteľov komunit a miestnych úradov. Využívajú sa sociálne siete alebo aj call centrá. Počas informačnej kampane je potrebné jasne uviesť:

- » ako sa beneficieti môžu hlásiť/registrovať,
- » kto má nárok na pomoc, ktorá sa má distribuovať – zverejniť kritériá výberu,
- » na čo majú nárok (kvalita a kvantita),
- » kedy dôjde k distribúcii (dátum a čas),
- » kde sú umiestnené distribučné centrá,
- » ako budú distribúcie organizované a ako sa majú správať distribútori,
- » účel a použitie distribuovaných položiek (aby sa zabránilo zneužitiu alebo nežiaducim účinkom).

VI. DISTRIBÚCIA

Ovládanie davu je kľúčovým prvkom v každej distribúcii. Distribúcia by nemala začať, ak dav nie je pod kontrolou. Je potrebné zabezpečiť opatrenia na monitorovanie pokojného priebehu distribúcie.

Distribúcia prebieha s ohľadom na to, či sú alebo nie sú k dispozícii distribučné zoznamy:

Keď sú k dispozícii distribučné zoznamy	Keď nie sú k dispozícii distribučné zoznamy
» Beneficieti, ktorí sú registrovaní a zapísaní do zoznamu, a tí, ktorí majú špecifické potreby, dostanú pridelenú pomoc. » Prebieha overenie/porovnanie údajov v distribučnom zozname v mieste príjmu – napr. podľa dokladov, registračných čísel a pod. » Po overení sa beneficieti presunú do distribučnej oblasti. » Prijímajú to, na čo majú nárok. Príjem potvrdzujú (podpisom, odtlačkom prsta, biometrickým záznamom, čipovou kartou a pod.). » Príjmové alebo čipové karty môžu slúžiť aj na viacnásobnú distribúciu (napr. distribučná karta na každodennú distribúciu chleba na obdobie jedného mesiaca). » Domácnosti alebo osoby, ktoré nemôžu byť overené v zozname, by mali byť odoslané na iné pracovisko. Odporúča sa oddeliť ich od distribučného priestoru, aby nezdržovali priebeh distribúcie.	» Distribúcia bez zoznamov sa neodporúča, ale môže sa zvážiť v počiatočných fázach humanitárnej intervencie, alebo ak ešte nie je možná registrácia. » Ak je známe miesto, kde sa beneficieti nachádzajú, poskytnutie podpory pre distribútorov pred distribúciou znižuje riziko duplicity. » Ak nie sú známe presné miesta vysídlenia alebo sú vysídlené domácnosti rozptýlené, je potrebné spoľahnúť sa na štruktúru komunity a lokálne úrady. » Dobré plánovanie a účinné informačné kampane sú nevyhnutné na to, aby centrá boli prístupné a ovládali davy v distribučných centrách. » Je potrebné zvážiť použitie mnohých distribučných miest a obmedzenie distribúcie na každom mieste na 1 alebo 2 dni.

Personál potrebný na distribúciu:

- » Koordinátor zodpovedný za celkovú koordináciu a koordinátori zodpovední za jednotlivé distribučné centrá.
- » Aspoň jeden distribútor na každú komoditnú položku.
- » Dostatok pracovníkov na vyloženie dovezeného materiálu prijímaného do skladu a výdaj zo skladu.
- » Dostatok vyškolených pracovníkov, aby zabezpečili kontrolu nad davom a predchádzali podvodom. Túto úlohu môžu vykonávať aj miestne orgány.

Ďalšie náklady súvisiace s distribúciou súvisia s:

- » vybavením pracovníkov ochrannými pomôckami,
- » označením/uniformami pre pracovníkov, aby ich bolo možné v dave rozlíšiť,
- » minimálnym označením dobrovoľníkov v prípade ich zapojenia do distribúcie a zabezpečením ich základných potrieb (pitný režim, doprava na miesto distribúcie),
- » vytvorenie priestoru na spätnú väzbu a sťažnosti.

- » Sledovanie, či sa distribuované komodity používajú na určené účely, uskutočňovanie náhodných návštev domácností, rozhovorov s kľúčovými informátormi, organizovanie skupinových diskusií o potrebe jednotlivých komodít či problematických oblastiach distribúcie.
- » Identifikovanie všetkých komodít, ktorých účel a využitie nie je jasné. Zváženie, či sú tieto položky potrebné, či je vhodné ich distribuovať. (Např. svetlo, ktoré vyžaduje výmenu batérií verus solárna lampa).
- » Sledovanie položiek, ktoré sa predávajú komerčne alebo výmenou za iné položky. Ďalší predaj môže naznačovať, že potreby neboli naplnené alebo že neidentifikované potreby majú vysokú prioritu.
- » Zdieľanie správy o distribúcii s členmi koordinačného mechanizmu, aby sa zabezpečila konzistentnosť distribučných opatrení a predišlo sa duplicitným distribúciám. Mali by sa jasne vymedziť úlohy a zodpovednosti rôznych partnerov zapojených do distribúcie komodít a definovať a dohodnúť obsah a frekvenciu správ a štandardy na podávanie správ.
- » Vykonávanie kontrol a kontroly na mieste, ktoré by sa mali uskutočniť po všetkých distribúciách komodít, aby sa zabezpečilo, že distribúcia je efektívna a spravodlivá.

VII. PO DISTRIBÚCII

Pre MVO práca nekončí ani po distribúcii, po ktorej nasledujú ďalšie aktivity:

VIII. POROVNANIE DISTRIBÚCIE MATERIÁLNEJ A FINANČNEJ POMOCI

A. VÝHODY

Materiálna pomoc zo zahraničia	1. Rieši základné ľudské potreby. V prvých dňoch od vypuknutia krízy môže byť najrýchlejším alebo jediným spôsobom zabezpečenia základných ľudských potrieb. 2. Podporuje solidaritu: Materiálna pomoc môže byť prejavom solidarity iných lokálnych ľudí alebo iných krajín. Vo všeobecnosti ľudia radšej darujú niečo materiálne ako peniaze, čo môže viesť k rozptýleniu nákladov na pomoc medzi viacerých prispievateľov. 3. Lepšia podpora zo strany donorov: Distribúcia je viditeľná a pre donora atraktívnejšia forma pomoci. Buduje vzťahy s donormi cez pozitívne PR pre donora, ktorý je ochotný zväžiť aj iné typy pomoci.
Finančná pomoc	1. Distribúcia bez zoznamov sa neodporúča, ale môže sa zväžiť v počiatočných fázach humanitárnej intervencie, alebo ak ešte nie je možná registrácia. 2. Ak je známe miesto, kde sa beneficianti nachádzajú, poskytnutie podpory pre distribútorov pred distribúciou znižuje riziko duplicity. 3. Ak nie sú známe presné miesta vysídlenia alebo sú vysídlené domácnosti rozptýlené, je potrebné spoľahnúť sa na štruktúru komunity a lokálne úrady. 4. Dobré plánovanie a účinné informačné kampane sú nevyhnutné na to, aby centrá boli prístupné a ovládali davy v distribučných centrách. 5. Je potrebné zväžiť použitie mnohých distribučných miest a obmedzenie distribúcie na každom mieste na 1 alebo 2 dni.

B. NEVÝHODY A RIZIKÁ:

Materiálna pomoc	1. Nedostatok a nepokoje: Balíčky s tovarom či jedlom môžu byť k dispozícii iba v obmedzenom množstve a nepokryjú potreby všetkých, ktorí sa nachádzajú na jednom mieste. Nerovnosť bude viditeľná, čo môže vyústiť do nespokojnosti a prípadných nepokojov. 2. Duplicita: Ak sú príjemcovia pomerne dobre mobilní, môže byť ťažké zabezpečiť, aby pomoc dostali všetci, ako aj tomu, aby niektorí dostali tú istú pomoc viacnásobne. 3. Predaj: Darovaný materiál môže byť zneužitý na predaj na trhu. 4. Oneskorenie: Distribúcia sa môže oneskoriť, ak nie sú jasne definované logistické, administratívne a bezpečnostné problémy, prípadne je potrebné nakúpiť komodity cez proces verejného obstarávania. 5. Nevyužitie alebo zneužitie: Distribuovaný materiál môže byť nepotrebný a nebude sa používať, alebo sa môže zneužiť. 6. Závislosť: Distribúcia môže skôr podporiť závislosť na pomoci ako hľadanie riešení, ako sa s krízou vysporiadať. 7. Zdravotné problémy: Nevhodný výber distribuovaných materiálov (potravín) môže spôsobiť zdravotné problémy. 8. Nebezpečné prostredie: Distribučné centrá sa môžu nachádzať v oblastiach, ktoré nie sú bezpečné alebo sú vystavené prírodným nebezpečenstvám. 9. Problém s koordináciou: Keďže distribúcie zahŕňajú viacero sektorov, je zložité sa koordinovať. 10. Využívanie: Lokálni distribútori alebo vedúci komunit môžu využiť svoje postavenie na korupčné správanie alebo si např. vynucovať sex od ľudí, ktorým sľúbia pomoc.
Finančná pomoci:	1. 10bavy v vývoja na trhu: Ak sa bude finančná pomoc poskytovať v oblastiach, kde je limitovaný dostatok tovaru alebo služieb, príliv hotovosti a nárast dopytu môže viesť k inflácií alebo nedostatku najpotrebnejšieho tovaru a potreby nebudú pokryté. 2. Korupcia: Možnosť zneužitia finančných prostriedkov zo strany určitých príjemcov či skupín. Hotovosť môže byť presmerovaná na ilegálne aktivity ľahšie ako priamo rozdelené položky. 3. Negatívny dopad na miestnu komunitu: Hotovosť môže zasahovať do tradičných reakcií na potreby komunity alebo dobrovoľníctvo. V kultúrach, kde je typické, že muži majú na starosti financie a ženy potravinové zabezpečenie rodín, môže zmeniť rozdelenie moci. Hotovosť môže byť použitá aj na nákup „protispoločenských“ tovarov ako alkohol alebo cigarety. 4. Bezpečnostné riziká: Distribúcia finančnej pomoci môže vytvoriť bezpečnostné riziká (např. viesť k násiliu, vydieraniu,...) pre príjemcov pomoci, ako aj samotnú distribuujúcu organizáciu. 5. Využívanie: Vedúci komunit môžu využiť svoje postavenie na korupčné správanie (např. pri identifikovaní potenciálnych príjemcov pomoci) alebo si např. vynucovať sex od ľudí, ktorým sľúbia pomoc.

IX. TYPY FINANČNEJ POMOCI

- a. Bezpodmienečné hotovostné prevody (unconditional cash transfers) sú poskytované príjemcom bez akýchkoľvek požiadaviek. Umožňujú príjemcom vybrať si kde a kedy chcú minúť peniaze na zakúpenie komodít, ktoré sú pre nich najpotrebnejšie. Predpokladá sa, že peniaze budú použité na pokrytie základných potrieb, ale príležitostne ich príjem-

- covia používajú na splácanie dlhov, bývanie alebo na investície do živobytia.
- b. Podmienené prevody peňazí (conditional cash transfers) sa zvyčajne používajú na podporu určitého druhu pomoci. Môžu byť viazané např. na zateplenie, úpravu alebo prenájom príbytku na zimu. Príjemcovia pomoci musia splňať určité podmienky, aby dosta-

li peniaze. (Např. pomoc je určená iba ľuďom na bývanie mimo kolektívnych centier, v príbytkoch s nízkym štandardom na zlepšenie kvality bývania, primárne počas studených zimných mesiacov.) Prostriedky môžu byť viazané aj na konkrétne typy obchodov, aby sa eliminovalo zneužívanie financií na iné, ako vopred určené účely. Např. potravinovú kartu s istým finančným obnosom je možné použiť iba v konkrétnych potravinových reťazcoch.

- c. Peniaze za prácu (cash for work) bývajú poskytované príjemcom za nekvalifikovanú a kvalifikovanú prácu na projektoch. Väčšinou ide o opravy alebo obnovu infraštruktúry. Platba je prijatá až po ukončení práce. Práca je zvyčajne viazaná na určité cykly (např. štyri až šesť týždňov). Platba za prácu sa môže uskutočniť vo forme hotovosti, poukážok alebo

elektronických prevodov. Nejde o tvorbu trvalých pracovných miest.

- d. Poukážka (voucher) je kupón alebo distribuujúcou organizáciou pripravený papierový poukaz, ktorý možno vymeniť za tovar alebo služby. Poukážky umožňujú príjemcom nakupovať komodity alebo služby od zúčastnených predajcov bez použitia hotovosti. Zvyčajne sa vyberajú, ak má organizácia obavy z nakladania s hotovosťou (z dôvodu bezpečnosti, korupcie alebo zneužitia), alebo ak je program určený na zvýšenie prístupu ku konkrétnej skupine tovarov alebo služieb (např. oblečenie). Príjemcovi je poskytnutá poukážka, ktorá zodpovedá určitému objemu hotovosti, ktorú môže utrátiť u akéhokoľvek vopred schváleného dodávateľa.

Zdroj: NFIs distributions – key principles (<https://emergency.unhcr.org/entry/196742/commodity-distribution-nfis-food>), ash toolkit: https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/mercy_corps_cash_transfer_programming_toolkit_part_1.pdf

ZHODNOTENIE VÝZIEV

na predkladanie projektov
SlovakAid v roku 2018

I. PROGRAM ROZVOJOVÝCH INTERVENCIÍ A ODOVZDÁVANIA SKÚSENOSTÍ

Výzva	Alokácia/ Zameranie 2018	Schválené projekty	Neschválené projekty	Komentár
Keňa	840 000	4 projekty: » <i>VŠZ a SP sv. Alžbety</i> » <i>SAVIO</i> » <i>Nadácia Integra</i> » <i>Dvojfarebný svet</i> Celková suma: 875 082, 5 EUR	3 projekty: » <i>Človek v ohrození</i> » <i>ADRA</i> » <i>Save the Lake – Slovakia</i>	Schválené projekty boli zamerané primárne na technické vzdelávanie a podporu zručností. Zohľadňuje to diskusie z rozvojového fóra v Nairobi o potenciálnej spolupráci s Nemeckom, ktoré je ochotné podporovať takéto typy aktivít. Otázka na zváženie do budúcnosti: Chýba projekt zameraný na oblasť poľnohospodárstva. Ak v spoločnom programovaní v spolupráci s krajinami V4 Slovensko prispieva do sektora poľnohospodárstva, malo rozvíjať aj kapacity slovenských aktérov, ktorí sa špecializujú na tento sektor aj v rámci SlovakAid. MVO, ktoré majú schválené rozvojové projekty v Keni (VŠZaSP sv. Alžbety, SAVIO, Nadácia Integra), majú schválených aj dobrovoľníkov pre Keňu. Naopak, organizácie, ktorých projekty boli zamietnuté, nemali pre Keňu pridelené ani projekty na vyslanie dobrovoľníkov. Ak tieto MVO v krajine dlhodobo pôsobia, nie je to pre nich dobré z hľadiska strategického plánovania misí, ani pre potenciálne hľadanie ďalších zdrojov. Odporúčanie: V stratégii programu pre vysielanie dobrovoľníkov by bolo dobré usmeriť MVO, či majú byť aktivity vyslaných dobrovoľníkov tiež doplnkom k schváľovaným rozvojovým projektom.

Moldavsko	500 000	3 projekty » <i>Výskumný ústav vodného hospodárstva VÚVH</i> » <i>Regionálna rozvojová agentúra Senec</i> » <i>SFPA</i> 382 664, 5 EUR	3 projekty » <i>NispaCee</i> » <i>ROKOSAN</i> » <i>Človek v ohrození</i>	V Moldavsku možno sledovať väčšiu podporu projektov v oblasti vodného hospodárstva. Ide o dlhodobu podporovaný sektor, bolo by dobré urobiť evaluáciu slovenských projektov v tejto oblasti a vyhodnotiť ich dopady. Odporúčanie: Do budúcnosti by SR malo prehodnotiť rozdiel medzi programom CETIR a rozvojovými intervenciami a zhodnotiť, kam patria jednotlivé typy projektov. Regionálna rozvojová agentúra Senec je zriadená Ministerstvom výstavby a regionálneho rozvoja SR, VÚVH je štátna príspevková organizácia Ministerstva životného prostredia SR – ak MZVaEZ SR vyhodnotí, že schválené typy projektov nespádajú pod CETIR, tak by obe ministerstvá mohli zvážiť navýšenie svojej časti rozpočtu na rozvojovú spoluprácu, čím by sa zvýšila celková ODA a SR by mohla podporiť viac projektov vo viacerých sektoroch.
Afganistan	400 000	1 projekt » <i>STU</i> 199 916 EUR	1 projekt » <i>Človek v ohrození</i>	Napriek tomu, že MZVaEZ SR navýšilo alokáciu pre Afganistan na 400 000 EUR, bol opäť schválený iba projekt STU, pričom organizácia Človek v ohrození má tiež kapacitu, aj skúsenosti na prácu v Afganistane. Spolupráca s českou pobočkou je v tomto prípade len výhodou s ohľadom na prípravu komplexnejších projektov, ktoré majú potenciál aj v spolupráci s EÚ donormi.
Východné partnerstvo	600 000	5 projektov » <i>Inštitút pre ekonomické a sociálne reformy</i> » <i>Asseco Central Europe, a.s.</i> » <i>Agentúra na podporu regionálneho rozvoja Košice, n.o.</i> » <i>Výskumný ústav vodného hospodárstva VÚVH</i> » <i>PewAS s.r.o.</i> 456 299 EUR	10 projektov » <i>PDCS</i> » <i>SCCD</i> » <i>SFPA</i> » <i>ADRA, SOVVA</i> » <i>PDCS</i> » <i>NISPAcee, ROKOSAN, ROKOSAN</i>	Pomerne vysoký záujem o prácu v tomto regióne zo strany MVO, napriek tomu boli projekty schválené prioritne verejným inštitúciám alebo podnikateľským subjektom. Práve pre takýto typ žiadateľov bol vytvorený finančný nástroj podnikateľských partnerstiev (PPP), v ktorom naopak z 5 podaných projektov schválili 1 a 1 podmienčne. MZVaEZ by malo urobiť zhodnotenie využitia a efektivity jednotlivých modalít pre MVO a podnikateľov.

Západný Balkán	300 000	5 projektov » GLOBSEC » PDCS » Slovenská organizácia pre výskum a vývojové aktivity » EN-MAR, s.r.o. » Fakulta chemickej a potravinárskej technológie	2 projekty » Inštitút strategických politík » ADRA	
		337 958 EUR		

VÝBER PROBLEMATICKÝCH ZDÔVODNENÍ O NESCHVÁLENÍ PROJEKTOV A KOMENTÁR K ZDÔVODNENIU:

A. PROJEKT NEBOL SCHVÁLENÝ KVÔLI PRÍLIŠNEJ KOMPLEXNOSTI

Komplexnosť riešenia problému je programovým prístupom, ktorý je preferovaný väčšinou donorov. Je základným predpokladom práve pri rámcových dohodách v niektorých krajinách (napr. Rakúsko) alebo pri projektoch v rámci výziev EuropeAid. Ak MZVaEZ nebude podporovať komplexné projekty aj z prostriedkov SlovakAid, limituje tým MVO pri získavaní zdrojov od ďalších donorov.

B. DLHODOBÁ PODPORA URČITÝCH TYPOV AKTIVÍT

Zo záverov diskusií na rozvojovom fóre v Keni organizovanom MZVaEZ SR na ambasáde v Nairobi vyplynulo, že niektoré typy projektov nebudú nikdy udržateľné. Vzdelávanie a zdravotníctvo sú aj na Slovensku v pomerne veľkej miere závislé od podpory štátu či ďalších inštitúcií a to isté platí aj v Keni. Otázkou teda ostáva, čo MZVaEZ SR považuje za dlhú dobu a kedy očakáva „phase out“. To by malo byť zadefinované v strategických dokumentoch k výzvam (napr. Strednodobá stratégia, Zameranie ODA alebo v samotnom znení výzvy). Napr. Rakúska rozvojová agentúra ADA prechádza k programovému prístupu a predlžuje obdobie implementácie projektov z 3 na 5 rokov. V piatom roku rozhoduje o ďalšom postupe, ako napr. rozšírenie programu alebo jeho ukončenie.

C. PROJEKT JE NESCHVÁLENÝ, LEBO NADVÄZUJE NA PROJEKT, KTORÝ EŠTE NIE JE UKONČENÝ A NEMÔŽEME ZHODNOTIŤ ÚSPECHY PRVEJ FÁZY

MZVaEZ by malo podporovať dlhodobejšie projekty na obdobie 3 – 5 rokov, kedy by projekty plynule prešli všetkými fázami, vrátane priebežnej evaluácie a prípadnej úprave projektu po evaluácii.

D. ZAMIETNUTIE PROJEKTU Z DÔVODU NEDÔVERY, ŽE LOKÁLNY PARTNER MÁ KAPACITY IMPLEMENTOVAŤ NIEKOĽKO PROJEKTOV NARAZ

Zamietnutie projektu v rámci výzvy podnikateľských partnerstiev bolo zdôvodnené názorom členov komisie, že „príprava výsledného podnikateľského plánu je závislá predovšetkým od personálnych kapacít miestneho partnera a jeho už existujúce záväzky voči SlovakAid a taktiež iným donorom. Schválenie projektu by mohlo v značnej miere spôsobiť preťaženosť lokálneho partnera a obmedziť jeho možnosti adekvátne pracovať na projekte a tento nedostatok by mohol ohroziť realizáciu aktivít.“

Otázkou je na základe čoho posudzuje hodnotiaca komisia kapacitu partnera, keďže to je úlohou žiadateľa. Kritériá hodnotenia projektu sú nasledovné: relevantnosť (20 bodov); efektívnosť (25 bodov); účinnosť (25 bodov); udržateľnosť (15 bodov); kapacity žiadateľa (15 bodov).

Odpovede hodnotiacej komisie by mali smerovať k zdôvodňovaniu vyššie uvedených kritérií.

ĎALŠIE PRIPOMIENKY K VÝZVAM A HODNOTENIU:

A. HODNOTENIE UDRŽATEĽNOSTI PROJEKTU NEDÁVA ZMYSEL PRI POMERNE MALÝCH A KRÁTKODOBÝCH PROJEKTOCH

Základným predpokladom udržateľnosti je práve dlhodobejšia podpora. Rozvojové projekty si vyžadujú dlhodobejšiu prácu (1 – 2 roky sú veľmi krátky čas na zmenu.) Tak ako jedno vládne obdobie na Slovensku nestačí na zaručenie viditeľných zmien cez nové reformy, ťažko to dokáže 1 dvojročný projekt za 100 – 200 tisíc EUR. V prípade hodnotenia udržateľnosti by sa mali posudzovať viac kvalitatívne ako kvantitatívne ukazovatele, čo si tiež vyžaduje erudované hodnotenie. Ani vybudovanie infraštruktúry neznamená automatickú udržateľnosť projektu.

B. PRÍPRAVA PROJEKTU V SPOLUPRÁCI SO ZASTUPITEĽSKÝMI ÚRADMI

Z procesu hodnotenia projektov vyplýva, že názor zastupiteľského úradu je pri hodnotení jedným z prioritných. Z tohto dôvodu by mali mať zastupiteľské úrady dostatočné kapacity, aby s nimi žiadatelia mohli konzultovať už prípravu projektového návrhu.

C. ODPOVEĎ O NESCHVÁLENÍ PROJEKTU JE NEPOSTAČUJÚCA

Ak MVO dostane v odpovedi o neschválení projektu iba informáciu, že dosiahli 75 bodov zo 100, ale bližšie bodové kritéria nie sú rozpísané, nevie posúdiť, ktorá časť hodnotenia najviac zavážila v ich neprospech. Hlavne, ak projekt podali znovu, po zapracovaní všetkých pripomienok z predchádzajúceho roka, a napriek tomu dostali ďalšie negatívne slovné hodnotenie. Ak by boli body rozpísané podľa hodnotiacich kritérií, tak by sa dalo objektívnejšie posúdiť, či projekt vykazuje vyššiu kvalitu v porovnaní s predchádzajúcim hodnotením, a v ktorých kritériách sa potrebuje zlepšiť.

II. ROZVOJOVÉ VZDELÁVANIE A KOFINANCOVANÉ EÚ PROJEKTY

A. ROZVOJOVÉ VZDELÁVANIE

V prvom kole boli schválené všetky projekty a SAMRS vyhlásila aj druhé kolo na predkladanie výziev. V roku 2018 bolo podaných menej projektov aj z toho dôvodu, že viaceré MVO boli úspešné vo výzvach EuropeAid (program DEAR) a zamerali sa na rozbehnutie aktivít schválených projektov.

B. KOFINANCOVANÉ EÚ PROJEKTY

Odpovede SAMRS k neschváleným projektom poukazujú na to, že modalita, ako aj existujúce formuláre

žiadostí, stále nezodpovedajú potrebám a vedú k nedorozumeniam pri hodnotení.

Spolufinancovanie by malo byť automatické a je veľmi dôležité pre motiváciu MVO získavať zdroje aj od ďalších donorov. Ak projekt prešiel prísnyimi kritériami 2 výberových kôl v Európskej komisii, Slovensko by tieto rozhodnutia malo rešpektovať. Pri kofinancovaní európskych projektov by mala hodnotiaca komisia zvážiť aj fakt, že nejde iba o „kópiu aktivít európskeho projektu pretransformovaného do projektu SAMRS“, ale aj rozvíjanie, obohatenie a zvyšovanie kapacít MVO. Len tak budú môcť slovenské MVO konkurovať ostatným krajinám v európskych výzvach.

Ako povedal F. F. Shaw, riaditeľ DG DEVCO, nástroje „External Action“ sú jednými z mála nástrojov, v ktorých členské štáty pri implementácii aktivít spolupracujú.

Formulár žiadosti, ako aj modalita ako taká, nie sú vhodné na tento typ intervencie. Je nelogické posudzovať samostatne slovenské aktivity, ktoré sú naviazané na aktivity ďalších partnerov.

Predpokladané požiadavky na spolufinancovanie boli vopred komunikované, napriek tomu sa neobjavili v zameraní ODA na rok 2018 a finančná alokácia nebola postačujúca.

ODPORÚČANIA:

1. **Znenie výzvy by malo byť v súlade so znením výziev EÚ projektov**, na ktoré sa spolufinancovanie vyžaduje, aby bolo hodnotenie projektov objektívne.
2. Niektoré EÚ projekty sú postavené na spolupráci všetkých partnerov pri každej aktivite, preto čiastkové aktivity sú viazané na aktivity partnerov, prípadne na spoluprácu všetkých partnerov.
3. Ak žiadateľ požaduje od SAMRS prostriedky na jednu alebo dve samostatné aktivity z celkového

projektu, tak podľa nich nie je možné posudzovať udržateľnosť projektu.

4. **Hodnotiaca komisia posudzuje pravdepodobne iba text žiadosti o projekt SlovakAid, napriek tomu, že partneri prikladajú znenie a logickú maticu EÚ projektu. Preto nie je nutné opisovať a prekladať projekt, ktorý bol už raz napísaný. V žiadosti by malo stačiť iba popísať aktivity, na ktoré žiadateľ vyžaduje prostriedky zo schémy SlovakAid.**
5. **Hodnotiaca komisia** sa zamietnutím projektu a jeho zdôvodnením **stavia nad rozhodnutie EK. Znižuje tým šance slovenských MVO uchádzať sa o ďalšie projekty. Zároveň to môže narušiť dôveru ostatných partnerov.**
6. **Oveľa vhodnejším nástrojom na spolufinancovanie európskych projektov by boli finančné príspevky.**

Príklad, ako vzniká nepochopenie:

PMVRO ako odpoveď o neschválení projektu na spolufinancovanie z EÚ prostriedkov dostala nasledujúce znenie: Žiadosť vykazovala nedostatky v hodnotiacich kritériách efektívnosti, odbornej úrovne a udržateľnosti. Aktivity projektu nie sú jasne opísané a v uvedenej forme nevedú k cieľom projektu. Chýba opis know-how, ktoré by malo byť účastníkom projektu odovzdané, projekt nie je z hľadiska odborných kapacít dostatočne pokrytý, zároveň chýba aj požiadavka na odborníka, ktorý by prenos nových poznatkov zastrešoval, resp. realizoval. Projektu chýbajú znaky udržateľnosti.

PMVRO žiadala v neschválenom projekte sumu 9000 EUR na niekoľko aktivít, ktoré sa mali konať na národnej úrovni:

- » Školenia pre multiplikátorov globálneho vzdelávania
- » Podujatia globálneho vzdelávania pre verejnosť a nových partnerov globálneho vzdelávania

V rozpočte predložennom SlovakAid boli 3 položky v celkovej sume 9 000 EUR, ktoré tvorili len malú časť rozpočtu EÚ projektu. Tieto položky majú v celkovom projekte oveľa vyššie sumy. Položka Train the Trainers má alokovanú hodnotu vo výške 118 000 EUR, položka National GCE events hodnotu vo výške 150 000 EUR. Celkový rozpočet projektu je 6,7 mil. EUR.

Pred výzvou mala PMVRO stretnutie so SAMRS práve k štruktúre formulára, ktorý podľa PMVRO nezodpovedá potrebám výzvy. Zo strany SAMRS išlo o pozitívny prístup, aby sa formulár zjednodušil tak, aby žiadateľ nemusel nanovo písať všetky informácie a prepisovať celý EÚ projekt. V časti popisu projektu ostala len jedna kolónka – Popis časti projektu financovanej zo SlovakAid, kde sa vyžaduje:

Žiadateľ popíše aktivity, ktoré budú realizované v časti projektu, podporovanej zo SlovakAid.

Žiadateľ popíše pridanú hodnotu týchto aktivít k celkovému cieľu európskeho projektu.

Odpoveď o neschválení poukazuje na to, že udržateľnosť projektu bola posudzovaná na základe 2 malých národných aktivít v sume 9 000 EUR (ktoré zapadali do obdobia realizácie SlovakAid projektu) z celkových aktivít EÚ projektu, ktoré sa realizujú v celkovej sume 6,7 mil EUR.

Tým, že sa alokované sumy na jeden projekt zo strany EK skôr navyšujú, ostáva otázne, či v budúcnosti budú môcť slovenské MVO ísť do veľkých projektov, ak nedokážu získať ani takéto nízke sumy na spolufinancovanie. Malá účasť slovenských aktérov v projekte im neumožňuje mať pri tvorbe a realizácii projektov podstatnejšie slovo.

III. Humanitárna pomoc

Výzva	Alokácia/Zameranie 2018	Schválené projekty	Neschválené projekty
Južný Sudán	600 000	1 projekt » VŠZ a SP sv. Alžbety 199 998,6 EUR 1 podmienene schválený projekt » Magna 200 000 EUR	1 projekt » Nadácia Integra
Sýria a okolité krajiny	600 000	4 projekty » VŠZaSP sv. Alžbety » Magna » Charita » Človek v ohrození 799 987 EUR 1 podmienene schválený projekt » Akadémia urgentnej medicíny 249 934 EUR	6 neschválených projektov » VŠZaSP sv. Alžbety » Development and Security Outcomes » Nadácia Integra » Magna » ADRA » Habitat

Podmienené schválené projekty čakali na rozhodnutie o schválení/neschválení až po dobu 6 mesiacov od vyhlásenia výzvy. Zdlhavý rozhodovací proces v prípade projektových návrhov humanitárnej intervencie môže negatívne ovplyvniť ich následnú implementáciu v nároč-

nom, dynamicky sa meniacom humanitárnom prostredí. Takýto proces nie je v súlade so zásadami Európskeho humanitárneho konsenzu, ktorý sa odvoláva na princípy dobrého humanitárneho darcovstva a odporúča zjednotenie administratívnych procesov.

IV. Podnety na externých hodnotiteľov

Objektivita hodnotenia nie je zaistená, ak jeden hodnotiteľ v rámci výzvy hodnotí 3 projekty a ďalší iné 3 projekty. Hodnotiteľ subjektívne porovná projekty iba v rámci

svojej skupiny, teda zohľadní len svoju skupinu. Potom sa môže stať, že vďaka jeho hodnoteniu môžu byť odporúčané 3 projekty, ktoré boli z celkových šiestich tie slabšie.

ZHODNOTENIE PROGRAMU SLOVAKAID NA VYSIELANIE DOBROVOL'NÍKOV A EXPERTOV DO ROZVOJOVÝCH KRAJÍN

ŠTATISTIKY VÝSLEDKOV VÝZVY SLOVAKAID V RÁMCI PROGRAMU NA VYSIELANIE DOBROVOL'NÍKOV A EXPERTOV DO ZAHRANIČIA V ROKU 2018:

Názov organizácie	Počet Dobrovoľníkov/čiek		Celkový objem dotácie na dobrovoľníkov		% Podiel na schválených prostriedkoch z celkovej dotácie pre program
	schválených	neschválených	schválených	neschválených	
VŠZaSP sv A	8	13	69600	99600	28,59
Charita	2	8	9500	39700	3,9
eRko	5	2	20490	6830	8,42
Integra	1	1	3000	3300	1,23
Sávio	3	4	15401	23140	6,33
Dvojfarebný svet	4	1	36000	7200	14,79
Globsec	1	-	14400	-	5,91
ADRA	4	2	38860	26675	15,96
ČvO	3	8	28800	79200	11,83
SFPA	1	1	7400	3200	3,04
Reunion	-	2	-	20472,84	-
Spolu	32	-	243 451	129547,8	-

Krajiny do ktorých sa plánovali vysielat dobrovoľníci/čky	Počet dobrovoľníkov/čiek	Krajiny, do ktorých mali ísť dobrovoľníci z neschválených žiadostí
Lesotho	2	2
Keňa	10	13

Rwanda	1	6
Uganda	3	3
Etiópia	2	-
Angola	1	2
Kambodža	4	-
Albánsko	5	2
Gruzínsko	1	-
Ukrajina	2	-
Arménsko	1	1
Libanon	1	1
Moldavsko	1	2
India	-	4
Ekvádor	-	1
Fillipíny	-	1
Kosovo	-	1
Irak	-	1
Egypt	-	2

I. POZITÍVNY VÝVOJ PROGRAMU

- » Žiadosti o dotáciu na vysielanie dobrovoľníkov alebo expertov boli v roku 2018 predkladané priamo rozvojovej agentúre SAMRS, nie Odboru rozvojovej spolupráce a humanitárnej pomoci MZV a EZ SR (ORPO), ako tomu bolo v uplynulých rokoch. Túto zmenu vnímajú MVO pozitívne, najmä v súvislosti s promptnejším podpisom zmluvy po schválení dotácie.
- » SAMRS na svojej webovej stránke www.slovakaid.sk zverejnila nielen zoznam žiadostí o dotáciu, ktoré boli schválené rozhodnutím ministra, ale aj zoznam neúspešných žiadostí.
- » Povinné školenie pre vysielaných dobrovoľníkov bolo ponúknuté do 4 dní, čo umožnilo zrýchliť proces vysielania dobrovoľníkov aj napriek zdĺhavejšiemu procesu schvaľovania.

II. OPAKUJÚCE SA PROBLÉMY PROGRAMU

- » V roku 2018 sa zopakoval proces oneskoreného vyhlásenia výziev na predkladanie projektov na vysielanie dobrovoľníkov a expertov (28.3.2018). **Rozhodnutie ministra o schválení/neschválení projektov bolo tak zverejnené až v polovici júna, čo skomplikovalo vysielanie dobrovoľníkov na obdobie letných prázdnin.** Tí dostali finálne rozhodnutie o ich vyslaní pár dní pred vycestovaním. Nemali tak dostatok času zaradiť si veci, súvisiace s odchodom v predstihu (napr. ak majú prácu, brigádu – dohodnúť sa férovo o odchode so zamestnávateľom, plánovať si očkovania a i.).
- » Letenky kupované iba pár dní pred cestou môžu mať cenu vyššiu oproti sume plánovanej v rozpočte projektu.
- » Nie je jasný proces výberu schválených projektov s ohľadom na prioritné krajiny slovenskej ODA.
- » Informačná podpora zo strany ambasád je nepostačujúca, najmä v súvislosti s rastúcimi problémami, týkajúcimi sa vízových povinností pre dobrovoľníkov.

III. ODPORÚČANIA NA ZLEPŠENIE PROGRAMU:

- » Nastaviť proces výziev tak, aby bolo možné plánovať vysielanie dobrovoľníkov počas letných prázdnin s dostatočným predstihom.

- » Dopracovať stratégiu programu pre vysielanie dobrovoľníkov a expertov do zahraničia s ohľadom na strednodobú stratégiu (typy projektov, regióny, typy aktivít).
- » Prehodnotiť schvaľovací proces, kritériá a zloženie komisie tak, aby bol flexibilnejší. Delegovanie väčších rozhodovacích kompetencií na rozvojovú agentúru SAMRS.
- » Dbať na ochranu dobrovoľníkov z hľadiska vízových povinností súvisiacich s ich pobytom a náležite zohľadniť aj výšku rozpočtu či prípadné limity.
- » Prehodnotiť viazanie lekárskech potvrdení na exkluzívne 3 zariadenia. Zahnúť medzi uznané výdavky aj lekársku prehliadku po návrate.
- » Program na vysielanie dobrovoľníkov a expertov je úspešný a prispieva k budovaniu verejnosti o rozvojovej problematike. V roku 2018 bolo podaných 84 žiadostí, z toho bolo schválených 32 s ohľadom na finančnú alokáciu na program. Navrhujeme zvážiť navýšenie finančnej alokácie s ohľadom na sľúbené medziročné navyšovanie rozpočtu ODA.
- » Pripraviť usmernenie, či a za akých podmienok môže byť cez program SlovakAid vyslaný/á dobrovoľník/čka s iným ako slovenským štátnym občianstvo
- » Pripraviť usmernenie, či a za akých podmienok môže byť ten istý/á dobrovoľník/čka vyslaný/á viac ako jedenkrát.

IV. POTREBNÉ PERSONÁLNE KAPACITY VYSIELAJÚCEJ ORGANIZÁCIE

Dobrovoľnícky program je v každej vysielajúcej organizácii odlišný. Príprava a vysielanie dobrovoľníkov si vyžadujú náklady, s ktorými program na vysielanie dobrovoľníkov počíta iba obmedzene alebo nepočíta vôbec.

Príklad z praxe: MVO dostane informáciu o schválení projektu na vyslanie 1 dobrovoľníka/čky na obdobie 12 mesiacov. Od tohto momentu potrebuje vyčleniť určitý fond pracovného času jedného alebo niekoľkých zamestnancov na zrealizovanie nasledovných aktivít:

- Výberové konanie** – aj keď MVO už má vybranú potenciálnu dobrovoľníčku v čase podávania žiadosti, v dôsledku pomerne dlhého schvaľovacieho procesu sa môže stať, že vybraná kandidátka alebo aj jej prípadná náhradníčka už medzičasom prijali inú ponuku. MVO musí začať nový výberový proces, zahŕňajúci nasledovné aktivity:

- › Opätovné zverejnenie inzerátu cez webovú stránku, sociálne média či iné komunikačné kanály.
- › Čítanie životopisov a motivačných listov, selekcia potenciálnych kandidátov/tiek a dohodnutie termínu pohovorov.
- › Osobné pohovory s viacerými kandidátmi/kami (cca 3), ktorých sa zúčastnia viacerí zamestnanci MVO.
- › Dohodnutie stretnutia medzi prijímajúcou organizáciou a dobrovoľníkom/čkou cez Skype.
- › Komunikovanie výsledkov výberového konania všetkým kandidátom/kam.

Potrebný fond pracovného času všetkých zainteresovaných zamestnancov: cca 10 osobohodín.

2. Podpis zmlúv

- › Komunikácia s prijímajúcou organizáciou, dobrovoľníkom/čkou a SAMRS. Dohodnutie presných termínov odchodu, návratu, dôb trvania zmlúv, prípadná úprava rozpočtu. Podpis zmluvy so SAMRS. Príprava dohody s dobrovoľníkom/čkou. Skype hovory, osobné stretnutia, mailová komunikácia.

Potrebný fond pracovného času všetkých zainteresovaných zamestnancov: cca 4 osobohodiny.

3. Príprava prijímajúcej organizácie na príchod dobrovoľníka

- › Komunikácia medzi slovenskou MVO a prijímajúcou organizáciou ohľadom logistického zabezpečenia (ubytovanie pre dobrovoľníka, pracovná náplň dobrovoľníka, zaslanie užitočných informácií dobrovoľníkovi pred odchodom, vyzdvihnutie dobrovoľníka na letisku, zabezpečenie úvodného informačného stretnutia pre dobrovoľníka po jeho príchode, určenie osoby zodpovednej za prácu dobrovoľníka v prijímacej organizácii). Podpis MoU medzi vysielajúcou a prijímajúcou organizáciou. Komunikácia cez Skype, mailová komunikácia.

Potrebný fond pracovného času všetkých zainteresovaných zamestnancov: cca 3 osobohodiny.

4. Príprava dobrovoľníka na vyslanie

- › Dohodnutie účasti dobrovoľníka na povinnom predvýjazdovom školení organizovanom SAMRS.
- › Poskytnutie školenia pre dobrovoľníka vysielajúcou organizáciou zamerané na jeho odbornú prípravu. (min. dvojdnové školenie, cca 25 hodín).
- › Odborná dvojmesačná **stáž vo vysielajúcej organizácii (2 mesiace)** pred vyslaním – mento-

ring rôznymi členmi tímu pri práci dobrovoľníka (organizačné inštrukcie a konzultácie, preplatenie nákladov, zaslanie dokumentov potrebných pred vycestovaním).

Potrebný fond pracovného času všetkých zainteresovaných zamestnancov: cca 45 osobohodín.

Pozn.: V niektorých MVO prebiehajú školenia pre dobrovoľníkov formou víkendových stretnutí počas niekoľkých týždňov.

5. Pobyt dobrovoľníka v prijímajúcej organizácii po dobu 10 mesiacov

- › Pravidelné mesačné reportovanie dobrovoľníka, komunikácia s prijímajúcou organizáciou, preplácanie nákladov a riešenie finančných otázok (8 hodín/mesiac, spolu 80 osobohodín).
- › Mentorovanie dobrovoľníka/čky na diaľku, najmä v manažmente projektu (10 mesiacov x 2 dni/mesiac, spolu 160 osobohodín).
- › Práca s fotografiami a príspevkami od dobrovoľníka/čky – PR propagácia práce dobrovoľníka/čky vysielajúcou organizáciou (8 hodín).

Potrebný fond pracovného času všetkých zainteresovaných zamestnancov za 10 mesiacov: cca 248 osobohodín

6. Aktivity po návrate dobrovoľníka

- › Evaluácia pobytu dobrovoľníka a prínosu projektu pre vysielajúcu a prijímajúcu organizáciu (2 osobohodiny).
- › Osobné stretnutie s dobrovoľníkom/čkou po jeho návrate spolu s projektovým/ou a finančným/nou manažérom/kou (2 osobohodiny).
- › Ponávratové aktivity dobrovoľníka/čky – koordinácia aktivít spolu s dobrovoľníkom/čkou, pomoc s organizáciou diskusného večera, grafické spracovanie propagačných plagátov a ich distribúcia, online propagácia akcie, príprava miestnosti pred podujatím, moderovanie diskusie s dobrovoľníkom/čkou, fotodokumentácia akcie a ich následná propagácia cez sociálne siete a webovú stránku MVO (16 osobohodín).
- › Prijatie záverečnej správy k projektu a ďalších dokumentov súvisiacich aj s ponávratovými aktivitami a ich vyhodnotenie. Príprava záverečnej správy pre SAMRS projektovou a finančnou manažérkou, odovzdanie správy SAMRS. Finančné vyrovnanie sa s dobrovoľníkom/čkou po záverečnom vyúčtovaní projektu SAMRS (24 osobohodín).

Potrebný fond pracovného času všetkých zainteresovaných zamestnancov: cca 44 osobohodín.

Celkový potrebný fond pracovného času všetkých zainteresovaných zamestnancov v uvedenom príklade je 354 osobohodín, teda 44 a ¼ dňa. Dotácia umožní je pokryť vysielajúcej organizácii príspevok na školenie vo výške 200 EUR a koordináciu 450 EUR. **Celková cena práce vysielajúcej organizácie je teda ohodnotená sumou 1, 83 EUR/osobohodina, čo je približne 54 EUR/mesiac.**

V. NÁVRHY NA ZMENY V PROGRAME S OHĽADOM NA NÁKLADY VYSIELAJÚCEJ ORGANIZÁCIE:

1. Prerozdelenie rozpočtu v rámci jednotlivých kategórií rozpočtu, ktoré umožní navýšenie v rozpočtových položkách na školenie a koordináciu.
2. Skrátiť schvaľovací proces, ktorý zníži časť personálnych nákladov vysielajúcej organizácie v prípade, keď dobrovoľník prehodnotí svoje rozhodnutie vycestovať s ohľadom na nejasný termín odchodu.

AidWatch 2018

Spracovali:

Fotografia na obálke: Tréning IT zručností na strednej škole v Keni, Voi, 2017, Robert Mburu

Grafický dizajn: Ing. Martin Malina | www.martinmalina.sk

Všetky práva vyhradené.



© Platforma mimovládnych rozvojových organizácií, 2019

Adresa: Miletičova 7, 821 08 Bratislava

Kontakt: + 421 220 445 255 | info@mvro.sk | www.mvro.sk



Platforma mimovládnych rozvojových organizácií

Adresa: Miletičova 7, 821 08 Bratislava

Kontakt: + 421 220 445 255

info@mvro.sk | www.mvro.sk

Publikáciu spracovali: Mária Sliacka, Tomáš Horváth, Jakub Žaludko, Dagmar Mekiňová (PMVRO). Na príprave spolupracovali členovia a pozorovatelia PMVRO. Grafická úprava: Martin Malina. Fotografia na titulnej strane: Robert Mburu, 2017

Publikácia bola vydaná s finančnou podporou Európskej únie a SlovakAid. Publikácia reflektuje iba názory PMVRO a vyjadrené názory nemožno interpretovať ako stanovisko donorov.



Platforma mimovládnych
rozvojových organizácií
Slovak NGO Platform



Media4Development