

Okrugli stol „Zaklade, izazovi, mogućnosti razvoja u Hrvatskoj“.

Zapisnik – bilješke – zaključci sa radnih grupa na temu: „Mogućnosti partnerstva/suradnje s javnim institucijama lokalnom i regionalnom samoupravom i „Inovativni načini i područja financiranja“

1. ZA FORMIRANJE USPJEŠNOG I ODRŽIVOG PARTNERSTVA POTREBNO JE DOBRO DEFINIRATI:

- Interese
- Organizacijske kapacitete (kako vlastite, tako i kapacitete potencijalnog partnera)
- Trendove i potrebe (kako se uklapaju u strategije/planove/obveze na višoj razini (lokalnoj, regionalnoj, državnoj)
- Nadležnost partnera
- Opasnosti „donor driven“ pristupa
- Međusobno poznavanje sektora iz kojih partneri dolaze
- Zajedničku nišu i komplementarnost znanja/vještina/resursa/kapaciteta
- Kako će biti izvedena podjela posla (ovisno o kompetencijama, ali i o načinu na koji je zamišljen zajednički rad na projektu) npr. organizacije civilnog društva (OCD) su više upoznate i imaju više iskustva s tehničkom prijavom projekta od većine partnera iz javnog, pa i privatnog sektora
- „vlasništvo“ nad projektom i rezultatima
- Zajednički nastup i prezentacija projekta (npr. postoji potreba definiranja Protokola o zajedničkom nastupanju, nadležnostima, odgovornostima, dinamici projekta, te njihovom kontinuiranom revidiranju
- Uvažavanje različitih načina rada i okolnosti (npr. hijerarhija u javnoj upravi i sl.)
- Strateška izgradnja partnerstva na duži period (nužnost)

U pogledu znanja/vještina i međusobnog razumijevanja postoji stanoviti jaz među sektorima, što vodi do potrebe podizanja razine znanja i poboljšanja kapaciteta (npr. ako priroda partnerstva ukazuje na potrebu edukacije svih strana za podizanje razine

određenih znanja i vještina, onda partner koji to posjeduje treba planirati usmjeravanje svoje energije na zadovoljenje te potrebe.

Javlja se problem nelojalne konkurencije od strane različitih razvojnih (državnih) agencija koje pružaju besplatnu pomoć i daju besplatnu edukaciju javnim djelatnicima koji ju poslije „unovče“ u vlastitim projektima i tako smanjuju mogućnosti djelovanja OCD-a ili profitnog sektora koji ulaže u svoju kvalifikaciju za održavanje takvih edukacija (pitanje održivosti i povlaštenih polaznika, odnosno različiti odnos prema finansijskim sredstvima).

Emisija ne bi trebala besplatno educirati javne djelatnike sve dok postoje sredstva i mehanizmi da to naprave u sklopu svog radnog mjesta. S druge strane, za razvoj partnerstva bitna je visoka razina razumijevanja prirode i svih djelova partnerstva, čemu ovakve edukacije svakako pomažu. Postavlja se pitanje zašto javna uprava ne raspolaže još uvijek potrebnim znanjima/vještinama (dio odgovora je u lošem tretmanu znanja, koji dovodi do odljeva educiranih kadrova u privatni sektor. Startna pozicija neusporedivo je bolja od ostalih koji nisu prošli tako omogućenu edukaciju. OCD-i svoju vještinu pisanja i prijavljivanja za projekte donose u partnerstvo kao „miraz“, pa se postavlja pitanje njihove pozicije unutar partnerstva ako izgube tu komparativnu prednost.

Neodstaju podaci o iskorištenosti kapaciteta i sredstava, te njihovog prelijevanja.

MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA ZAKLADA

1. Postavlja se pitanje je li primjerenije pojačati kampanju „2%“ ili promovirati potrebu promjene zakona koji regulira korištenje mogućnosti realizacije smanjenja porezne osnovice do iznosa 2% od godišnjeg prihoda poduzeća (i lobirati za traženje smanjenja odnosno odbitka od poreza).
2. Usljed različitosti među zakladama, potrebno je razviti diskusiju sa širokom bazom o zajedničkom nazivniku koji bi bio temelj za partnerstvo među zakladama. U nekoliko prigoda je utvrđeno da postoji potreba za mrežom zaklada, te ova inicijativa treba prijeći na višu razinu i početi se razvijati. Potreba za postojanjem mreže zaklada se očituje i u djelovanju prema državi/državnim institucijama i prema EU. Iz tog razloga treba raditi na osmišljavanju učinkovite komunikacije među zakladama na tremu zajedničke suradnje.
3. U Hrvatskoj je evidentirano oko 150 zaklada i oko 40.000 udruga. Suradnja između udruga i zaklada postoji, te treba ukazivati na dobre primjere takve suradnje. Neophodno je pojasniti da finansijska sredstva nisu područja preklapanja između udruga i zaklada, a prostora za suradnju ima dovoljno (od nastupa prema EU, pa do suradnje sa lokalnom i regionalnom samoupravom), što otvara nove prostore za partnerstvo na više razina.

Potrebno je, za početak, početi razgovarati o suradnji na temelju postojećih pravno-zakonskih okvira (npr. temeljni kapital za osnivanje zaklade, upravljanje zakladom, koraci/instance za dobivanje potrebnih odobrenja za aktivnosti isl.)

POTREBA ZA RAZMJENOM INFORMACIJA I UMREŽAVANJEM

Za poticanje razvoja zakladništva na inovativne načine, potrebno je kontinuirano razmjenjivati informacije o inovativnim i učinkovitim pristupima u zemlji, regiji i svijetu.

Zaklade imaju slične probleme (neovisno o svojoj različitosti) i mogu ih rješavati samostalno ili putem mreže. Osim što su mreže u budućnosti predviđene kao glavni partneri u pregovaranju i pozicioniranju, prednost postojanja mreže je u snižavanju troškova infrastrukture za prikupljanje sredstava, u operativnosti, u lobističkoj snazi, te bologe artikuliranju zajedničkih problema.

Za pokretanje mreže zaklada potrebno je aktivirati radne skupine (NZRCD je pokrenula slične inicijative prije 2 godine, no postavlja se pitanje je li to dobar kanal s obzirom na različitost zaklada). Naredna prilika za razgovore o narednim koracima za uspostavljanje mreže će biti od 30.9-2.10. u Zadru, na konferenciji „Zaklade i donatori“, u organizaciji NZRCD. Aktuelni fokus NZRCD je socijalno poduzetništvo, koje se pojavljuje kao jedan od pokazatelja u SBA indeksu.

Potrebno je dogovoriti vremenski okvir, te dogovoriti proces strateškog planiranja za uspostavljanje mreže u Hrvatskoj ili po regijama, i mapirati različite resurse koji postoje. Predlaže se ispitivanje:

- moguće suradnje,
- procesa decentralizacije
- mogućnosti promocije filantropije i DOPa
- mogućnosti suradnje sa udrugama bez miješanj u nadležnosti
- prostora djelovanja i uloga
- predstavljanja mreže prema van
- potrebe poštivanja teritorijalnih zahtjeva (npr. Pitanje pristupa regionalnim fondovima samo za zaklade registrirane unutar regije, postavlja se kao problem zaklada koje djeluju na cijelom po dručju RH, a registrirane su u Zagrebu).

U pogledu inovativnih načina financiranja, potrebno je pratiti dobre svjetske prakse. Predstavljene metode financiranja Zaklade slagalica (*fund matching* ili „1:1“, prodaja proizvoda - socijalno poduzetništvo, te 2%) su na tragu tome.

DISKUSIJA NA TEMU: KAKO UTJECATI NA PROMJENE ZAKONA KOJI REGULIRA PITANJA ZAKLADA?

Promjene zakona su unadležnosti Ministarstva uprave, a ne Vladinih ureda. Priprema se nova strategija razvoja civilnog društva, u kojoj treba inzistirati na promicanju razvoja filantropije (prijedlog: obvezati Ministarstvo uprave i Ured za udruge).

Promjene zakona o OCD-ima koji definira OCD-e koji djeluju za opće dobro (udruge i zaklade): koji kriteriji, kako ih zadovoljiti, što naučiti, ...). Potrebna je bolja informiranost zaklada o tom procesu. Iz tih trendova se mogu iščitati i novi argumenti za pokretanje Mreže zaklada. Raznovrsnost zaklada je poželjna. U različitim tijelima koja se bave strategijom jačanja civilnog društva (npr. Savjet NZRCD i drugi mehanizmi), treba pozdraviti sudjelovanje predstavnika koji dolaze iz zaklada, jer iako ne mogu predstavljati sve zaklade, ipak imaju mogućnost da se čuje educirani glas onih koji razumiju sektor.

U zaključku se sumiraju ključna pitanja:

- pitanje zajedničkog nazivnika za različite zaklade
- predmet zagovaranja Mreže zaklada (npr. Sredstva za financiranje zaklada, % iz igara na sreću, decentralizacija, itd.)
- struktura kriterija za osnivanje zakladništva (osnove filantropije, elementi zakladništva itd.)
- edukacija u zakladama za načine učvršćivanje partnerstva
- treba li mreža biti formalna ili neformalna
- nužno je započeti e- kontakt i komunikaciju putem mailing liste
- Može li se utjecati na postojanje „sjemenskog kapitala“ za pokretanje zaklada (eng. *Seed money*)