

Filantropia konca 20. storočia na Slovensku a vo svete

Boris Strečanský

Centrum pre filantropiu , September 2000

Tento text predstavuje časť z textu, ktorý bol publikovaný v Čítanke pre neziskové organizácie II – ktorú vydáva Partners for Democratic Change Slovakia na jeseň r.2000.

Boom nadačného sektora v USA

Rozvoj filantropie ako ekonomického odvetvia v USA nadobúda značné rozmery. V roku 1999 sa odhadovalo, že americké nadácie vlastnia aktíva s hodnotou vyše 330 miliárd dolárov a vyše 20 miliárd dolárov rozdeľujú ročne na podporu vzdelávacích, humanitárnych a kultúrnych aktivít. Táto suma, ako aj aktíva nadácií sa v posledných rokoch stále zvyšujú rastom obchodov na americkom kapitálovom trhu, kde nadácie investujú a zhodnocujú svoje prostriedky (Porter, Kramer, 1999).

Popri zvyšovaní aktív a celkového dávania nadácií sa však zvyšujú aj príspevky firiem, jednotlivcov a darovanie formou dedičstiev. Ak v roku 1986 celková suma darov poskytnutých týmito skupinami darcov v USA predstavovala sumu 83 miliárd dolárov, v roku 1996 to už bolo vyše 150 miliárd a v roku 1999 už 190 miliárd dolárov, čo predstavuje v USA jednu tretinu federálneho rozpočtu. Z uvedených 150 miliárd v r. 1996 takmer 80 % boli dary jednotlivcov a zvyšok sa podelil medzi závete, firmy a nadácie. Svedčí to o tom, že dávanie je súčasťou americkej kultúry a výrazom dôvery v jednotlivca a jeho iniciatívy. Svedčí to aj o tom, že nadačný sektor, t. j. inštitucionalizovaná filantropia sa nepodieľa v kvantitatívnom vyjadrení až takým výrazným podielom na celkovom dávaní, ako by sa to na prvý pohľad zdalo.

Z hľadiska celkového rozdelenia týchto prostriedkov vyplýva, že 43 % bolo určených pre cirkvi a náboženské účely, 14 % na vzdelávanie, 9 % na zdravie, 9 % iné služby určené ľuďom, 6 % umenie a kultúra, 3% životné prostredie, 1 % medzinárodné záležitosti a 15 % ostatné (Time, 24. júl 2000).

O konjunktúre filantropie v USA svedčia aj pomerne čerstvé mega-dary, ktoré poskytli "self-mademani" Ted Turner (1 miliardu USD) na humanitárne ciele pre OSN a nedávno Bill a Melinda Gatesovci (22 miliárd USD), čo predstavuje absolútny historický vrchol toho, čo dosiaľ jednotlivci poskytli. V prepočítaní na hodnoty dolára dokonca aj také legendy ako A.Carnegie alebo John D. Rockefeller poskytli len okolo štvrtiny toho čo poskytli manželia Gatesovci (Time, 24. júl 2000).

Spomedzi významných amerických filantropov v súčasnosti je podľa amerického časopisu Time (júl, 2000) na druhom mieste George Soros, ktorý poskytol 2 miliardy USD, za ním Ted Turner so sumou 1,4 mld. nasledovaní darcami poskytujúcimi sumy okolo 300 mil. USD.

Tieto prostriedky sú určené na rôzne ciele: masívny medzinárodný očkovací program podporovaný manželmi Gatesovcami, vzdelávacie programy, programy verejného zdravia, výskum v oblasti biomedicíny či umenie. Existujú však aj kritické hlasy upozorňujúce na stagnáciu dávania u týchto inštitucionálnych donorov argumentujúc tým, že obrovská suma peňazí je nevyužitá a používa sa len na zhodnocovanie majetku nadácií a nie na samotné dávanie (Aldrich, 1999).

Z pohľadu Slovenska na začiatku 21.storočia, kde sa na budovanie základín a imania nadácií pozeráme s nádejami na posilnenie dlhodobej finančnej stability neziskového sektora, je táto kritika hudbou budúcnosti (viac o základinách pozri kapitolu Tretí sektor a biznis). Pre náš postkomunistický kontext, zdá sa, je dlhodobá stabilita ešte stále cieľom a zároveň prostriedkom, ako sa vymaniť z jednoduchého zamerania na "tu a teraz" a spoločenskej skepsy, ktorá je stále orientovaná na krátkodobý konzum, a tým len na krátkodobé riešenia.

V USA však darcovstvo nie je len o peniazoch, ale je aj o čase, ktorý každoročne viac a viac Američanov venuje na dobročinné účely. Posledná štúdia amerického združenia venujúceho sa výskumu tretieho sektora (Independent Sector) ukazuje, že za posledných 10 rokov vzrástla hodnota poskytnutého dobrovoľníckeho času vyjadrená v dolároch zo sumy 149 miliárd v roku 1987 na 225 miliárd USD v roku 1998, pričom vzrástol aj percentuálny podiel dobrovoľníkov v spoločnosti na vyše 56% z celkového obyvateľstva. V porovnaní so Slovenskom je to niekoľkonásobne viac, pretože podobné výskumy u nás v posledných rokoch dochádzajú k číslam medzi 15 – 20 %, i keď porovnanie je dosť ťažké, vzhľadom na iný kontext i iné výskumné metodiky (Focus, 2000). Zaujímavé je, že v USA druhú najpopulárnejšiu dobrovoľnícku aktivitu (až 16 % z celkového počtu) predstavoval fundraising.

Dávame veľa a málo

Na Slovensku je situácia odlišná, čo potvrdzuje aj tých zopár údajov, ktoré o tomto fenoméne vypovedajú. Prieskumy ukazujú, že na Slovensku v posledných rokoch okolo 40-45 % zo všetkých domácností poskytlo vecný alebo finančný dar na podporu neziskovej organizácie. V USA to predstavuje okolo 70 %. (tu opäť narážame na problém porovnateľnosti údajov, pretože pod pojmom nezisková organizácia nemusí byť zrejme, že môže ísť napríklad aj o cirkev).

Filantropia aj charita boli počas socializmu na Slovensku hlboko zaznávané a odsudzované ako buržoázne prežitky, čo zanechalo stopy v spoločenskom vedomí. Čo je horšie, samotný obsah nezištnosti a dobročinnosti bol celkovou spoločenskou klímou devastovaný, dôvera v takéto aktivity klesla a v súčasnosti nastal ťažký proces obnovy dôvery v tento typ spoločenského správania.

Pri ďalších úvahách sme sa pokúsili analyzovať dostupné údaje, ktoré pochádzajú z rôznych zdrojov, čo čiastočne obmedzuje vypovedaciu hodnotu našej nasledujúcej analýzy.

Z prehľadu poskytnutého Ústredným daňovým riaditeľstvom SR získame obraz "darcov". Teda perspektívu tých, ktorí v rokoch 1996-1999 poskytli na dobročinné účely časť svojho základu dane využívajúc možnosť daní zákonom o dani z príjmov.

Aj keď sa dá špekulovať o poklese počtu fyzických osôb uplatňujúcich si tento odpis, potešiteľný je nárast poskytnutých prostriedkov v absolútnej hodnote. V roku 1999 poskytli jednotlivci sumu 195 mil. Sk. Táto cifra pochádza z ich daňových priznaní, kde si ju odpísali z daňového základu za uvedený rok. Z pohľadu prijímateľov však realita bude iná a to asi niekoľkonásobne vyššia. Dôvodom na takéto tvrdenie je, že je takmer isté, že nie všetci, ktorí dávajú peniaze na charitatívne a filantropické účely, si to uplatňujú aj v daňovom priznaní. Tento predpoklad nepriamo potvrdzuje štatistika pripravená v rámci výskumného projektu Johns Hopkins University, kde sa uvádzajú súkromné dary od súkromných osôb pre neziskový sektor v celkovej výške 881 mil. Sk za rok 1996. Aj keď časť z tejto sumy predstavujú zahraničné osoby, stále je to niekoľkonásobne viac, ako si Slováci odpisujú zo zdaniteľného príjmu.

Podobné platí aj pre právnické osoby – firmy. Napríklad za rok 1996 vykázali sumu 415 mil. Sk uplatnených formou odpisu zo zdaniteľného základu, avšak celková suma vykázaná v roku 1996 zo strany prijímateľov predstavuje 1,3 miliardy Sk. Otázkou potom ostáva aj negatívny trend naznačený v grafe (obr.3), pretože nemusí byť významný.

Nadácie prispeli podľa spomenutého prieskumu Johns Hopkins University do celkového koláča súkromného darcovstva sumou 93 miliónov Sk (približne 2,5 mil. USD), čo, ak by sme brali ako bernú mincu; predstavuje necelých 6% z celkovej sumy súkromného darcovstva (2,3 miliardy Sk) vykazovaného prijímateľmi – neziskovými organizáciami. Zvyšok predstavujú približne rovnakým dielom príspevky od jednotlivcov a firiem. Situácia bude však aj tu asi mierne odlišná od oficiálnej štatistiky – veď rozpočet takej Nadácie otvorenej spoločnosti - Open Society Fund predstavoval v roku 1996 takmer 4 milióny dolárov, čo sú súkromné zdroje zo zahraničia, avšak spravované domácou nadáciou. Samotná suma je s najväčšou pravdepodobnosťou vyššia a pohybuje sa približne na úrovni 4 – 5 mil. USD (100 -150 mil. Sk). Údaj vychádza z oficiálnych štatistických údajov podľa výkazov prijímateľov darov.

Z celkovej sumy súkromných príspevkov zahraničné príspevky predstavujú takmer štvrtinu.

Rámček 1: Porovnanie súkromného darcovstva v USA a na Slovensku v údajoch z roku 1996 v USD

	% súkromného dávania na celkovom HDP	celková suma súkromného dávania v USD (\$1/33Sk)	Darcovstvo v USD na obyvateľa	Nadácie	Organi-zácie (Firmy)	Jednotlivci	Odkazy, Závete, Dedičstvá
USA	2,01	150 mld. ¹	600	8% 11,83mld.	6% 8,5mld.	79% 120 mld.	7% 10 mld.
Slovensko	0,38	55 mil. USD (1,8 mld. Sk) ²	10,2	6% 3,1 mil.	59% 32,4 mil.*	35% 19,4 mil.*	----

*Zo sumy je paušálne odrátaný odhadovaný podiel zahraničných darcov vo výške 25 %.

Tabuľka vypovedá o veľkých rozdieloch medzi krajinami. Odráža predovšetkým rozdiel v pomeroch jednotlivých zdrojov darcovstva. Ak v USA sú to jednotlivci, ktorí udržiavajú celkovú úroveň dávania, tak na Slovensku sú to s prevahou organizácie a firmy. Zaujímavá je nízka miera príspevkov z nadácií, čo však môže byť spôsobené metodikou zisťovania týchto dát alebo aj tým, že ak sa pozrieme na prijímateľov darov nadácií, tak je to len jedna časť tretieho sektora, resp. zlomok jednotlivcov, avšak dary firiem a jednotlivcov smerujú do celého diapazónu neziskového sektora, nielen do jeho inštitucionalizovaných štruktúr.

Nová vlna filantropie na Slovensku?

V poslednom čase badať aj na Slovensku náznaky zo strany niektorých bohatších jednotlivcov orientovať sa na charitu. Viacero významných, respektíve známych osobností založilo prevažne charitatívne nadácie (Christová, Dvorský, Rezešová, a i.). Existujú prvé lastovičky zriadených fondov jednotlivcami (Fond Jura a Lukáša Mesíkovcov pri Komunitnej nadácii v Banskej Bystrici vo výške 20.000 Sk). Sú medzi nami aj darcovia väčších súm. Nedávno staršia dáma z Bratislavy poskytla finančný dar mestu Bratislava vo výške 450.000

Sk. Environmentálny aktivista Michal Kravčík z Košíc poskytol časť svojej Goldmanovej ceny vo výške 1.000.000 Sk ako základinu pre Nadáciu Modrá Torysa. Nedá sa nespomenúť zakladateľa TV Markíza Pavla Ruska, ktorý poskytol na nadačné účely milión korún a angažuje sa v charite. Viacero významných podnikateľov verejne hovorí o odchode do charity po skončení aktívnej činnosti (napríklad J. Majský).

Zároveň sme svedkami masívnych kampaní a zbierok, ktoré sú podporované silnými médiami a prinášajú úžitok i zdroje. Nadácia pre Deti Slovenska získala kampaňou Hodina deťom v roku 1999 sumu 13 mil. Sk. Liga proti rakovine zas kampaňou Deň narcisov v roku 2000 získala cca 7 mil. Sk. To všetko sú pozitívne trendy. Zaujímavou črtou je, že kampane zamerané na pomoc v zahraničí, napr. kampane organizácie Človek v ohrození zamerané na pomoc pre Kosovo a Čechensko sú v porovnaní s humanitárnymi kampaňami orientovanými na Slovensko väčšinou menej úspešné.

Sú však aj negatívne trendy. Pretrvávajúca nedôvera voči nadáciám v nakladaní s prostriedkami. Nízke skôr minimálne darcovstvo formou závetí a odkazov. Socialistické rovnostárske stereotypy z predchádzajúceho obdobia. Pomalý rozvoj strednej triedy a pretrvávajúce spoliehanie sa na štát u väčšiny verejnosti a tiež nedostatočné právne a daňové stimuly.

Významnou zmenou v tomto smere je tzv. 1% daň, ktorá umožní od roku 2002 platcom dane odpočítať si 1% z dane z príjmu a poukázať ho na rôzne dobročinné účely. Hoci táto možnosť nebude znamenať zásadný finančný prínos pre neziskový sektor, predstavuje podstatnú zmenu v tom, že ponúka slobodné rozhodnutie jednotlivca naložiť so svojimi prostriedkami, ktoré by inak štát prerozdělil podľa svojho gusta. Tento mechanizmus bude významný hlavne pre organizácie, ktoré sú vnímané ako užitočné a majú priamy vzťah s občanmi, ktorí tak môžu oceniť ich služby práve takýmto spôsobom. Preto tento systém priamej alokácie časti dane je krokom vpred pri postupnom znižovaní vplyvu štátu v živote jednotlivca.

Rovnako významná by mohla byť aj momentálna snaha nadačného sektora presvedčiť štát o zmysluplnosti kapitalizácie základín nadácií z výnosov z privatizácie štátneho majetku. Táto stratégia bola úspešne použitá v Českej republike, kde bol z podnetu Tomáša Ježka začiatkom 90. rokov vytvorený Nadačný privatizačný fond, ktorý sústreďoval percentuálne podiely akcií z veľkej privatizácie. Ich predajom vznikol obnos vo výške cca 2,5 mld. českých korún, ktoré Poslanecká Snemovňa ČR prerozdělila do základín pôvodných českých nadácií. Podobné snahy existujú aj na Slovensku a ich význam nie je ani tak v objeme prostriedkov ako v posilnení dlhodobej programovej a finančnej nezávislosti nadačného sektora práve kapitalizáciou jeho základín. Situácia na Slovensku sa v tomto smere rozbieha pomaly. Len 3 z celkového počtu 400 nadácií majú základiny vo výške viac ako 10 miliónov korún, zopár ďalších ich má niečo vyše milióna.

Dôležitú úlohu pri propagovaní filantropie zohrávajú na Slovensku aj komunitné nadácie. Svojou podstatou sú založené na princípe podpory miestnymi firmami, jednotlivcami či samosprávami. Získané prostriedky jednak prerozdělujú na podporu rôznych aktivít občanov so spoločným menovateľom kvality života v danej komunite a perspektívne sa tiež snažia budovať základinu a vytvárať tak dlhodobé zdroje na podporu občianskych aktivít. Momentálne pôsobia v Banskej Bystrici, Pezinku, Prešove, Nitre či v Bratislave. Pri ich rozvoji zohrali kľúčovú úlohu miestne samosprávy a zahraničné nadácie, ktoré im vytvorili podmienky a poskytli štartovaciu podporu.

Filantropia na Slovensku – stále v 19. storočí?

Zdá sa, že bohatí ľudia na Slovensku, ktorí sa rozhodujú, ako použiť svoje prostriedky, ostávajú na úrovni ľudovej charity (pomoc ľuďom v núdzi, starým, chorým). Nadácia Harmony, Nadácia Markíza, poskytnutie finančných prostriedkov Drukosu pre Spoločnosť pre pomoc chudobným a chorým i nadácia založená p. Rezešovou sú toho typickými príkladmi. Nedá sa v tejto súvislosti opomenúť fakt, že v niektorých prípadoch je zjavný účelový záujem sa touto cestou zviditeľniť. Na druhej strane nemožno uprieť význam takýchto príkladov pre celkové povedomie o dávaní. Z modernejšieho pohľadu je však škoda, že zatiaľ nie sú na Slovensku bohaté osobnosti, ktoré by išli nad rámec tejto charity a zmierňovania utrpenia viac k rozvojovým otázkam.

Voľne môžeme konštatovať, že filantropia dnešného Slovenska je konglomerátom postmoderných, moderných i premoderných prvkov. Premodernou v jej orientácii na tradičnú charitu ako nástroj zmierňovania utrpenia (ktorá má a bude mať vždy svoje miesto v civilizovanej spoločnosti). Tiež v tom, že viacerí protagonisti tejto charity zatiaľ neformulovali svoje vízie, ktoré by darcovstvo videli aj pri riešení iných dôležitých socio-ekonomických problémov spoločnosti a ich príčin.

Modernou sa javí v tom, že súčasné aktivity domácich filantropov vychádzajú z majetkovej diferenciacie a akumulovaní relatívne veľkého majetku v krátkom čase a snahou podeliť sa so svojim úspechom i posilniť si spoločenské uznanie.

Postmodernou sa filantropia na Slovensku prejavuje výrazným vplyvom médií (oslovovanie verejnosti v kampaniach, vyjednávania o mediálnom priestore), paralelnom fungovaní rôznych domácich a zahraničných kultúrnych vplyvov (na Slovensku existujú nadácie, ktoré založili zahraniční filantropi, zahraničné inštitúcie, ale aj domáci podnikatelia a domáce podnikateľské subjekty), využívaním nových technológií (telefónny impulz, obrat na účte a pod.).

Na druhej strane je filantropia aj vecou množstva jednotlivcov, ktorí nemajú možnosť venovať milióny, ale desať či stokoruny. Vo viacerých reprezentatívnych prieskumoch spoločnosti sa uvádza údaj, že okolo 45 % obyvateľstva SR v posledných rokoch poskytuje aspoň raz do roka peňažný alebo vecný dar na dobročinné účely. Úspešnosť rôznych zbierok v poslednom čase tento údaj potvrdzuje. Minimálna latka je tým pádom daná. Zvyšných 55 % obyvateľstva predstavuje príležitosť na naplnenie zaujímavých projektov občianskej spoločnosti.

S dávaním súvisí aj celková atmosféra dôvery v spoločnosti a perspektíva životného plánovania. Ak je miera dôvery nízka a perspektívy sú krátkodobé, je nepravdepodobné, že by boli jednotlivci ochotní zveriť svoje prostriedky inštitúciám, ktoré by ich boli schopné efektívne dobročinne použiť. Skôr chcú vidieť okamžitý efekt. Táto krátkodobosť očakávaní a nedôvera však spomaľuje rozvojové projekty, vzdelávanie i iné aktivity, kde efekt je väčšinou dlhodobý. Ak sa Slovensku podarí pozitívne vyriešiť napätie a svoju hodnotovú rozštiepenosť prejavujúcu sa v rytme reformy- nereformy – reformy - nereformy, je možné, že aj veľká či malá filantropia zažijú raz u nás svoj rozkvet. Inými slovami, veľa závisí aj od toho, aký typ ekonomickej a sociálnej politiky si zvolí Slovenská republika, akú rolu bude verejnosť pripisovať aj dobrovoľnej pomoci a darcovstvu a tiež, ako to dokážu politici reflektovať vo vytváraní priaznivých podmienok stimulujúcich dobročinnosť.

Dôležitým faktorom na budúci rozvoj filantropie na Slovensku bude aj to, akú výkonnosť bude mať naša ekonomika a na čo budeme, ľudovo povedané, mať. Ako budú prerozdeľované verejné statky (dane). Ekonomická situácia v našej krajine však nedáva veľký optimizmus na to, aby sme mohli očakávať, že štát bude naďalej schopný plniť v sociálnej sfére, vzdelávaní, zdravotníctve to, čo plní dnes. Preto má zmysel hovoriť o filantropii a ukazovať, že táto ľudská aktivita nie je len kratochvíľou rojkov, ale zmysluplnou činnosťou, ktorá môže meniť svet.

¹ *World Almanach, 1998, USA*

² *Neziskový sektor na Slovensku – Ekonomická analýza, 6/2000, Bratislava*