

OZN IN SODELOVANJE Z ZASEBNIM SEKTORJEM – PARTNERSTVA NA PODROČJU ZAGOTAVLJANJA HUMANITARNE POMOČI**

Povzetek. Članek se ukvarja s povezovanjem javnega in zasebnega sektorja v mednarodnem okvirju, ki je v slovenskem prostoru dokaj neznan. Prispevek predstavi ključne definicije javno-zasebnih partnerstev z Organizacijo združenih narodov in jih skozi zgodovinski oris postavi v širši kontekst sodelovanja z nevladnimi deležniki. Osredotoči se na pristope in konkretne primere javno-zasebnih partnerstev na področju humanitarne pomoči in poda nekaj ovir, s katerimi se akterji ob sodelovanju srečujejo. Sklepne misli skupaj s pogledi za prihodnost nakažejo trende povezovanja z zasebnim sektorjem in podajo nekaj ključnih načel, na katerih morajo partnerstva temeljiti.

Ključni pojmi: Organizacija združenih narodov, zasebni sektor, javno-zasebna partnerstva, humanitarna pomoč, Global Compact, korporativna družbena odgovornost, upravljanje s tveganji

Uvod

Organizacija združenih narodov (OZN) in zasebni sektor že dolgo ne stojita več na nasprotnih bregovih. Današnji izzivi človeštva so enostavno preveliki, da bi jih katerikoli akter lahko reševal sam. Sodelovanje med njima ima različne oblike in lahko temelji na vzpostavljanju normativnih smernic, vzpostavitvi platform za sodelovanje, razvoju dobrih praks, sodelovanju pri inoviranju, konkretnem vključevanju zasebnega sektorja v operacije OZN itd. Prispevek bo podal kontekst in kratko časovnico vzpostavljanja partnerstev med OZN in zasebnim sektorjem (1), predstavil nekaj primerov partnerstev z zasebnim sektorjem na področju humanitarne pomoči (2) in podal sklepne misli in poglede za prihodnost (3), še posebej ker je OZN v 2015 sprejel nekaj pomembnih programskih mejnikov, ki bodo prelomni tudi za sodelovanje z zasebnim sektorjem.

* Manja Vidic (MSc, London School of Economics) ima večletne mednarodne izkušnje na področju strateškega poslovnega svetovanja za A.T. Kearney in dela za OZN na področju partnerstev z zasebnim sektorjem za zagotavljanje humanitarne pomoči.

** Izvirni znanstveni članek.

Opredelitev osnovnih pojmov in namen povezovanja OZN z zasebnim sektorjem

Preden podrobneje pogledamo partnerstva, je treba opredeliti zasebni sektor. Kako torej OZN razume ta sektor in kako je opredeljen glede na druge nevladne akterje? Zasebni sektor vključuje: a) podjetja oz. poslovne entitete, katerih namen je ustvarjanje dobička, ne glede na velikost podjetij in na sektor v katerem delujejo; b) poslovna združenja in koalicije, tako entitete, ki temeljijo na reprezentativnem članstvu kot so gospodarske zbornice, organizacije delavcev, industrijska združenja, kot tudi poslovna združenja, ustanovljena z namenom spodbujanja korporativne družbene odgovornosti in z namenom vključevanja podjetij in posameznikov iz zasebnega sektorja v družbene in okoljske probleme; c) poslovne dobrodelne fundacije, ki so neposredno vodene in/ali financirane s strani podjetij (A/56/326). V skladu s to definicijo je sodelovanje z zasebnim sektorjem torej širši pojem kot zgolj sodelovanje s podjetji. Hkrati pa je zasebni sektor treba ločiti od človekoljubne pomoči posameznikov in njihovih zasebnih fundacij.

Prav tako je treba poudariti, da kadarkoli govorimo o partnerstvih med zasebnim sektorjem in OZN, gre za prostovoljen in kolaborativen dogovor, ki je neprofiten s strani podjetij (Guidelines, 2015: 2–3). Z drugimi besedami, podjetja za sodelovanje z OZN ne dobijo plačila s strani organizacije. Če sodelovanje temelji na komercialnem odnosu, gre za klasično nabavo, ki se odvija v skladu z ustaljenimi procesi in pravili in ni neposredno vključena v področje partnerskega sodelovanja.

V 21. stoletju OZN vidi svojo vlogo predvsem kot povezovalac, gradnik mostov med vladnimi in nevladnimi akterji (A/RES/68/234). Kompleksnost problemov in pomanjkanje sredstev čedalje pogosteje od OZN zahtevata, da se, kolikor je to mogoče, organizacija sama neposredno ne vključuje v izvajanje programov in pobud, temveč da uporabi svojo prepoznavnost in možnost povezovanja različnih deležnikov na globalni ravni. V tej normativni vlogi poskuša OZN ustvariti pogoje, v katerih lahko zasebni sektor sodeluje z drugimi partnerji za doseganje skupnih ciljev. Že na začetku svojega prvega mandata je v svojem nagovoru zasebnemu sektorju to poudaril tudi Generalni sekretar Ban Ki-moon (2007):

Združeni narodi in zasebni sektor potrebujemo drug drugega. Potrebujemo vašo inovativnost, vaše pobude, vašo tehnološko hrabrost. Toda podjetja prav tako potrebujete tudi Združene narode. V zelo realnem smislu lahko mandat Združenih narodov obravnavamo kot željo po ustvarjanju idealnih pogojev, v katerih bo poslovni svet lahko uspeval.

Zasebni sektor, ki ima svojo odgovornost do družbe in okolja v katerem deluje, tako ni "problem, ki ga je treba rešiti", temveč se ga obravnava kot akterja, ki je lahko del rešitve. Strateška javno-zasebna partnerstva (JZP) so prepoznana kot eden izmed vzvodov za doseg organizacijskih in razvojnih ciljev OZN (A/68/326). Čeprav se na prvi pogled cilji OZN precej razlikujejo od ciljev zasebnega sektorja, imajo hkrati mnoga skupna izhodišča in se dopolnjujejo. Nekateri primeri komplementarnih ciljev so vzpostavitev učinkovitih trgov, preprečevanje korupcije, skrb za okolje, povečanje varnosti preskrbe s hrano in zagotavljanje socialne vključenosti (Guidelines, 2015).

Kratka časovnica sodelovanja OZN z zasebnim sektorjem

Pri sodelovanju OZN z zasebnim sektorjem gre za razmeroma novo tematiko, saj se Organizacija v prvih desetletjih svojega obstoja s podjetji ni povezovala.¹ V času hladne vojne so bile mnoge države članice sumničave do aktivnosti (transnacionalnih) podjetij, ki so bila pogosto videna kot podaljšana roka držav za širjenje svojih interesov.² Povečan interes za partnerstva z zasebnim sektorjem se je pričel v zadnjih letih prejšnjega stoletja kot del agende Generalnega sekretarja OZN Kofija Annana (Vidic, 2006). Leta 2000 je bila formalno oblikovana pobuda *Global Compact* (GC), ki spodbuja podjetja k delovanju v skladu z desetimi univerzalnimi načeli s področja človekovih pravic, pravic delavcev, varstva okolja in boja proti korupciji. Implementacija teh načel in nadzor rezultatov prek obveznega letnega poročanja o napredku se odvijata tudi s pomočjo lokalnih mrež GC. Trenutno je 88 nacionalnih mrež v posameznih državah članicah, ki delujejo neodvisno od OZN. Od leta 2007 nacionalna mreža, organizirana kot društvo, deluje tudi v Sloveniji.³

Če GC deluje kot središče za povezovanje OZN in zasebnega sektorja, pa v vsebinskem smislu smernice za sodelovanje prihajajo predvsem iz programskih dokumentov OZN, še posebej tistih, ki se nanašajo na trajnostni razvoj. Poleg ustanovitve GC so bili leta 2000 sprejeti tudi Milenijski razvojni cilji (MRC) (A/RES/55/2), ki za doseg predvidevajo sodelovanje z zasebnim sektorjem. MRC poudarjajo pomen partnerstev z zasebnim sektorjem, ki naj bodo prostovoljna in temeljijo na vzajemnem sodelovanju. Treba je

¹ Redka izjema je simbolna donacija družine poslovnežev Rockefeller, ki je konec 40. let 20. stoletja organizaciji poklonila zemljišče v New Yorku, kjer je danes sedež OZN. Brez te donacije bi bil sedež nedvomno na veliko manj ugledni lokaciji na obrobju mesta (Adam in Martens, 2015: 13).

² Leta 1973 ustanovljen Center OZN za transnacionalne korporacije (United Nations Centre on Transnational Corporations), je med drugim kritično spremljal aktivnosti podjetij in njihov vpliv na mednarodne odnose (Moran, 2009: 92).

³ Več dostopno prek <http://www.ungc-slovenia.si/slo/o/> (25. 1. 2016).

poudariti, da so tovrstna partnerstva lahko kvečjemu komplementarna zaobljubam držav članic, vendar pa jih ne smejo nadomestiti (A/RES/68/234). Prav tako morajo biti v skladu z nacionalnimi zakoni in strategijami trajnostnega razvoja v državi, kjer so implementirana.

Prek teh mehanizmov delovanja je GC v prvih 15 letih svojega obstoja dosegel nekaj pomembnih premikov, predvsem na področju oblikovanja praks korporativne družbene odgovornosti podjetij pri ustvarjanju bolj odgovornega korporativnega okolja, v katerem podjetja delujejo, in s spreminjanjem pogledov na vlogo zasebnega sektorja v družbi (DNV GL in Global Compact, 2015). V programskem smislu je pozitiven prispevek zasebnega sektorja, k doseganju MRC in k zagotavljanju človekovih pravic, prepoznal Svetovni vrh leta 2005, ki je tudi pozval k oblikovanju javno-zasebnih partnerstev na različnih področjih, z namenom izkoreninjenja revščine, zagotavljanja zaposlitve in družbene integracije (A/RES/60/1). Podobno gre razbrati iz zaključkov Konference OZN o trajnostnem razvoju, bolj znane kot Rio+20, ki je, kot tudi že Rio konferenca leta 1992, prepoznala vlogo in prispevek civilne družbe, znanstvene in tehnološke skupnosti, nevladnih organizacij kot tudi zasebnega sektorja k doseganju ciljev trajnostnega razvoja. Aktivno vključevanje zasebnega in javnega sektorja je ključnega pomena za doseganje ciljev trajnostnega razvoja (A/RES/66/288). Še posebej lahko podjetja k razvoju pripomorejo z zagotavljanjem dostojne zaposlitve in investicij; z dostopom do in razvojem novih tehnologij, z omogočanjem poklicnega usposabljanja, s spodbujanjem trajnostne in pravične gospodarske rasti, kot tudi z nediskriminacijo, zagotavljanjem enakosti spolov in krepitev vlog žensk (A/RES/68/234).

Ključni parametri normativnega okvirja partnerstev z zasebnim sektorjem

Zaradi svojega mandata in narave dela je OZN vzpostavil številne standarde in merila za podjetja, s katerimi lahko sodeluje. Vsa partnerstva morajo temeljiti na načelih Ustanovne listine OZN in morajo zagotavljati integriteto, nepristranskost in neodvisnost OZN pri izbiri partnerjev, hkrati pa se mora uskladiti zastopanost partnerstev iz razvitih držav in držav v razvoju (A/RES/65/76). Osnovni cilj smernic in pravil za povezovanje s podjetji je zagotoviti skupen in sistematičen pristop k partnerstvu. Sodelovanje mora temeljiti na načelih transparentnosti, končnem učinku, odgovornosti in skrbnem pregledu partnerjev, vendar pa kljub temu ne sme nalagati nepotrebne rigidnosti v partnerske sporazume (Guidelines, 2015).

Poleg partnerstev znotraj GC in njegovih lokalnih mrež, organizacija z zasebnim sektorjem sodeluje tudi prek drugih posebnih pobud

Generalnega sekretarja, npr. na področjih trajnostne energije,⁴ pravic žensk in otrok,⁵ ter preprečevanja lakote.⁶ Prav tako pa se z zasebnim sektorjem povezuje sistem OZN; tukaj gre za partnerstva skladov, programov in specializiranih agencij OZN (WHO, 2014). Primeri vključujejo tako ustanavljanje platform, ki naslavlja posamezne izzive⁷ kot tudi bilateralno sodelovanje med agencijami in podjetji.

OZN se z zasebnim sektorjem povezuje z različnimi nameni, predvsem za zagotavljanje pomoči pri financiranju, sodelovanje pri skupni implementaciji projektov in inoviranju ter sodelovanje pri skupnem zagovorništvu in informiranju. Pri financiranju gre za razmeroma preprosto obliko partnerstva, kjer zasebni sektor prispeva finančna sredstva ali pa sodeluje pri zbiranju sredstev. Pri skupni implementaciji in inoviranju govorimo o vključevanju podjetij v projekte in operacije OZN, kjer lahko njihova edinstvena ekspertiza in resursi pripomorejo k učinkovitejšemu in bolj odgovornemu delovanju OZN. Pri tretji obliki partnerstev gre za izvajanje aktivnosti skupnega zagovorništva in informiranja o posameznih ciljih OZN.

Če je bilo sodelovanje z zasebnim sektorjem pred dobrimi desetimi leti še razmeroma velika neznanka tako za OZN kot za podjetja, ima danes že velika večina organizacij znotraj sistema OZN organizacijski oddelek, ki se sistematično ukvarja zgolj s partnerstvi z zasebnim sektorjem. Prav tako so številne organizacije lansirale platforme za sodelovanje s podjetji (primer UNISDR – *United Nations Office for Disaster Risk Reduction* – in njegovega JZP za zniževanje tveganj naravnih katastrof, ki vključuje več kot 100 podjetij iz 40 držav⁸), centre odličnosti (primer Ekonomske komisije ZN za Evropo in njenega Centra odličnosti za JZP na področju infrastrukturnih projektov⁹) in posvetovalne skupine, katerih člani so izključno iz zasebnega sektorja (primer *UN Women* in njen Povetovalni svet za voditeljstvo zasebnega sektorja¹⁰).

⁴ *Sustainable Energy for All Initiative*, dostopno prek <http://www.un.org/wcm/content/site/sustainableenergyforall/home/Initiative> (23. 1. 2016).

⁵ *Every Woman, Every Child Initiative*, dostopno prek <http://www.everywomaneverychild.org/> (23. 1. 2016).

⁶ *Zero Hunger Challenge Initiative*, dostopno prek <http://www.un.org/en/zerohunger/challenge.shtml> (23. 1. 2016).

⁷ Npr. *UNEP Finance Initiative*, dostopno prek <http://www.unepfi.org/> (23. 1. 2016), *CEO Water Mandate*, dostopno prek <http://ceowatermandate.org/> (23. 1. 2016), *MDG Health Alliance*, dostopno prek <http://www.mdghealthenvoy.org/approach/mdg-health-alliance/> (23. 1. 2016).

⁸ Dostopno prek <https://www.unisdr.org/> (23. 1. 2016).

⁹ Dostopno prek <http://www.unece.org/ceci/ppp.html> (23. 1. 2016).

¹⁰ Več prek <http://www.unwomen.org/en/news/stories/2014/6/private-sector-leadership-advisory-council-launched> (23. 1. 2016).

Vključevanje zasebnega sektorja v humanitarne operacije OZN

Kontekst humanitarnih operacij in humanitarna načela

Preden podrobneje pogledamo sodelovanje s podjetji v humanitarnih operacijah je treba poudariti ključne značilnosti humanitarnega delovanja, h katerim so zavezana tudi partnerstva z zasebnim sektorjem. Humanitarna pomoč se nanaša na aktivnosti, katerih namen je reševanje življenj in lajšanje trpljenja neposredno prizadetih, medtem ko se razvojno sodelovanje bolj osredotoča na ustvarjanje delovnih mest in izboljšanje ekonomskih in družbenih pogojev. Humanitarne aktivnosti se razlikujejo od razvojnih politik in imajo svoje temelje v mednarodnem humanitarnem pravu (Zyck in Armstrong, 2014), po katerem naj bi bil humanitarnim delavcem, med drugim, omogočen dostop do bojišč. Humanitarna pomoč je osnovana na humanitarnih načelih – humanost, nepristranskost, nevtralnost in neodvisnost.

Danes se humanitarna pomoč znotraj OZN izvaja prek obsežnega sistema specializiranih agencij, skladov in programov,¹¹ ki nudijo pomoč prizadeti populaciji, kadar se je ta prisiljena seliti zaradi vojn in dolgotrajnih konfliktov, ekstremnih vremenskih pojavov ali drugih naravnih nesreč. V teh negotovih razmerah poskušajo OZN in njegovi partnerji prizadeti populaciji zagotoviti skrb za zdravje in higieno, skrb za nemoten izobraževalni proces, preskrbo s hrano in urejene bivalne razmere. Hkrati je treba zagotoviti, da je v teh ekstremnih razmerah delovanja odziv OZN in partnerjev usklajen in odziven na razmere v okolju.

Ključni trendi in izzivi, ki danes vplivajo na zagotavljanje humanitarne pomoči, ki jo izvaja sistem ZN in njegovi partnerji, so: večji poudarek na pripravljenosti in na zniževanju tveganj; potreba po večjem sodelovanju in usklajevanju znotraj sistema ZN kot tudi z vladnimi in nevladnimi partnerji; večja odgovornost (*accountability*) do prizadete populacije in postavljanje prizadetega posameznika v središče humanitarnega delovanja; izzivi,

¹¹ *Primere teh specializiranih agencij in programov vključujejo: Svetovni program za hrano (World Food Programme – WFP) in Organizacijo za prehrano in kmetijstvo (Food and Agriculture Organization – FAO), ki najbolj prizadetim zagotavljata dostop do hrane; Urad Visokega komisariata OZN za begunce (United Nations High Commissioner for Refugees – UNHCR), ki vodi in usklajuje aktivnosti, katerih namen je zaščita beguncev; Mednarodno organizacijo za migracije (International Organization for Migration – IOM), katere naloga je nuditi mednarodno pomoč v kontekstu vseh vrst migracij; Svetovno zdravstveno organizacijo (World Health Organization – WHO), ki med drugim zagotavlja tehnično podporo državam ter nadzira in ocenjuje trende na področju varovanja zdravja; ter Sklad OZN za otroke (United Nations International Children's Emergency Fund – UNICEF) katerega naloga je nudenje humanitarne in razvojne pomoči otrokom in materam v državah v razvoju. V procese obnove in razvoja se vključuje tudi Program ZN za razvoj (United Nations Development Programme – UNDP), medtem ko Urad OZN za usklajevanje humanitarnih zadev (United Nations Office for the Coordination of Humanitarian Affairs – OCHA) skrbi za usklajevanje mednarodne humanitarne pomoči.*

povezani s trendom urbanizacije, saj večina prebivalstva danes prebiva v mestih, kot tudi s tem povezan pomen inovacij, ki nenehno vpliva na način izvajanja humanitarnih operacij. Trenutno največji izziv za humanitarno skupnost pa je zagotavljanje finančnih sredstev, ki za leto 2016 trenutno znašajo 20 milijard dolarjev (OCHA, 2015). Za primerjavo naj navedem, da je bil zahtev po humanitarnem financiranju pred 10 leti "zgolj" 6 milijard dolarjev (OCHA FTS, 2015). Glavni razlog za bliskovit porast je predvsem kriza v Siriji, kjer se odsotnost pripravljenosti za politično reševanje problemov plačuje z nenehnim povečevanjem sredstev za humanitarno pomoč.

Humanitarna pomoč se izvaja v okviru določenih načel, ki jih je treba upoštevati tudi pri sklepanju partnerstev z zasebnim sektorjem. S tem namenom sta OCHA in Svetovni gospodarski forum izdala Smernice za sodelovanje z zasebnim sektorjem (OCHA-WEF Guiding Principles, 2007). Smernice so normativne narave in narekujejo, da naj se, ko gre za humanitarne namene, partnerstva z zasebnim sektorjem osredotočajo na vključevanje ključnih kompetenc zasebnega sektorja v humanitarne operacije; da naj temeljijo na že vzpostavljenih standardih in kodeksih ravnanja, na dejanskih potrebah, ter naj se ne sklepajo zavoljo partnerstva samega; da naj gradijo na zmožnostih lokalnega gospodarstva; da naj sodelovanje temelji na transparentnosti, ki se zagotavlja z rednim poročanjem in z nenehnim spremljanjem rezultatov; da naj, če je to možno, partnerstva krepijo odnose z državo, v kateri delujejo; ter, da morajo podjetja dosledno razlikovati svoje humanitarne in komercialne dejavnosti. Ta načela so bila oblikovana z namenom, da usmerjajo zasebni sektor pri njegovem vključevanju v humanitarno pomoč na globalni ravni. Nekatere industrije so te smernice še nadgradile in prilagodile svoji industriji (npr. mobilni operaterji¹² in satelitska industrija¹³).

Vključevanje zasebnega sektorja v humanitarno pomoč

Kljub omenjenim specifikam zagotavljanja humanitarne pomoči je tako na strani ZN kot na strani zasebnega sektorja velika pripravljenost za prostovoljno vključevanje v določene dejavnosti humanitarnega delovanja. Ena izmed prednosti, ki jih takšno sodelovanje prinaša za ZN in prizadeto prebivalstvo je, da zasebni sektor predstavlja potencialen dodaten vir donacij, tako finančnih kot v dobrinah. Nedaven primer takšnega vključevanja je boj z virusom ebola v zahodni Afriki, kjer so podjetja iz prizadetih držav prispevala več kot 18 milijonov dolarjev¹⁴ pomoči in se tudi aktivno vključevala v

¹² Več dostopno prek <http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/programmes/disaster-response/humanitarian-connectivity-charter> (25. 1. 2016).

¹³ Več dostopno prek <https://www.esoa.net/Resources/ESOA-UN-Charter-Doc-v2.pdf> (25. 1. 2016)

¹⁴ Iz osebnih izkušenj lahko potrdim, da je pomoč na lokalni ravni vedno precej višja kot to prikazujejo uradne številke, saj gre večinoma za donacije dobrin in storitev, ki jih je težko ovrednotiti (glej npr. še WEF, 2015).

mednarodni odziv proti eboli (WEF, 2015), medtem ko je pomoč zasebnega sektorja na globalni ravni v boju proti eboli znašala približno 300 milijonov dolarjev (OCHA FTS, 2015).

Potencial za takšno sodelovanje je precejšen, vendar pa je razmeroma nepredvidljiv in pogosto odvisen od vrste krize. Zasebni sektor je mnogo bolj zainteresiran za donacije v primeru naravnih nesreč, ki pritegnejo veliko mednarodne pozornosti in imajo relativno jasno definiran začetek in konec sodelovanja. Sodelovanje z zasebnim sektorjem v dolgotrajnih in kompleksnih krizah, ki temeljijo na globoko vkoreninjenih politično-vojaških konfliktih, pa je precej težje in potencialno politično sporno.¹⁵ Drugi razlog za povezovanje z zasebnim sektorjem v humanitarni pomoči so njegove zmožnosti in znanje, sposobnost inoviranja ter njegova večja učinkovitost (*effectiveness* in *efficiency*¹⁶). Sodelovanje z zasebnim sektorjem pa lahko tudi spodbudi delovanje lokalnih gospodarstev in poveča odpornost lokalnih trgov na prihodnje krize. Med takšne oblike sodelovanja spada predvsem povezovanje z majhnimi in srednjimi podjetji, lokalna nabava v humanitarnih operacijah OZN pri oskrbi begunskih taborišč in pa krepitev lokalnih trgov prek denarnih transferjev prizadetemu prebivalstvu. Naslednji primeri konkretnih partnerstev za humanitarno pomoč – z DHL, mobilnimi operaterji, IKEA Foundation, in MasterCard – bodo prikazali njihovo raznolikost, tako z vidika različnih industrij iz katerih podjetja prihajajo, kot z vidika organizacijskih oblik sodelovanja.

Prvi primer partnerstva se osredotoča na zagotavljanje nemotene oskrbe letališč s strani globalnega logističnega podjetja DHL. DHL ponuja OZN svoje ključne kompetence upravljanja s preskrbno verigo in z logistiko. Prostovoljno partnerstvo je bilo zasnovano leta 2005, ko sta Skupina Deutsche Post DHL in OCHA sklenila sporazum o zagotavljanju logističnega znanja na področju pošiljk s humanitarnimi dobrinami. V tem obdobju je DHL ustanovil organizacijsko enoto "GoHelp",¹⁷ ki je sestavljena iz posebnih ekip zaposlenih, ki v njej sodelujejo prostovoljno, hkrati pa se to delo šteje v redne delovne ure. DHL tudi izvaja projekt "Priprava letališč na nesreče"¹⁸ (*Get Airports Ready for Disaster – GARD*), ki prispeva k zagotavljanju nemotene in učinkovite dobavne verige na letališčih prizadetih

¹⁵ Humanitarno sodelovanje bi naj bilo nepristransko in neodvisno, medtem ko so podjetja v državi pogosto odvisna od dovoljenja za opravljanje dejavnosti, ki jim ga da vladajoča oblast.

¹⁶ Slovenski jezik ne razlikuje dovolj jasno med obema konceptoma. Za potrebe članka je *effectiveness* treba razumeti kot stanje, ko so dogovorjene aktivnosti opravljene in cilj dosežen (*doing the right thing*), *efficiency* pa kot stanje, ko so dogovorjene aktivnosti opravljene na optimalen in stroškovno učinkovit način (*doing the thing right*).

¹⁷ Več dostopno prek http://www.dpdl.com/en/responsibility/corporate_citizenship/disaster_management.html (25. 1. 2016)

¹⁸ Podrobnosti dostopne prek http://www.dpdl.com/en/responsibility/corporate_citizenship/disaster_management/disaster_preparedness_gard.html (25. 1. 2016)

območij. V okviru teh programov je DHL do danes usposobil več kot 400 zaposlenih, ki so pripravljene na mobilizacijo kjerkoli po svetu v 72 urah od nesreče in bodo, kot del programa, pred odhodom izobrazili lokalne letališke oblasti za upravljanje z letališči v primeru nesreč. Nedavni primer mobilizacije DHL je potres v Nepalju leta 2015, kjer je zaradi geografskih razmer nacionalno letališče v Katmanduju predstavljalo praktično edini način za dostavo popotresne pomoči. Odpravljanje zamaškov in upravljanje z zalogami je bilo ključnega pomena za večjo učinkovitost celotnega humanitarnega odziva (DHL, 2015). Poleg podrobneje predstavljenega partnerstva z DHL pri humanitarni logistiki sodelujejo tudi druga mednarodna podjetja, npr. TNT, UPS, Agility in Maersk.

Naslednji primer se nanaša na sodelovanje z mobilnimi operaterji, ki mednarodni skupnosti in prizadetim posameznikom zagotavljajo povezljivost in nemoteno komunikacijo. Kot omenjeno, je eden izmed humanitarnih trendov postaviti prizadetega posameznika v središče humanitarnega odziva. Posledično je dostop do informacij prepoznan kot ena izmed temeljnih potreb prizadetega prebivalstva (OCHA, 2012), ki danes v veliki večini razpolaga z mobilnimi telefoni.¹⁹ Na primer, ena izmed prvih zahtev razseljenega prebivalstva v Iranu, ki je pred islamskimi skrajneži pobegnilo na goro Sindžar, so bili, poleg vode in hrane, solarni polnilci za mobilne telefone (Lane, 2014). Potreba po nemoteni komunikaciji tako zahteva sodelovanje z mobilnimi operaterji, ki imajo vzvode za vzpostavitev komunikacijskih kanalov v humanitarnih nesrečah (Disaster relief 2.0, 2011; Bailey, 2011). S tem namenom je OCHA sklenil partnerstvo z industrijskim združenjem mobilnih operaterjev (*GSM Association* – GSMA), ki temelji na programih sodelovanja v humanitarnih nesrečah in na zagovarjanju večje koordinacije z mobilnimi operaterji v humanitarnem odzivu. Poseben GSMA program, imenovan *Disaster Response*, spodbuja izmenjavo informacij med humanitarno skupnostjo, mobilnimi operaterji in drugimi akterji v informacijski oz. komunikacijski industriji (npr. Google, Facebook, Twitter), skrbi za večjo ozaveščenost o humanitarnih načelih in protokolih odziva v mobilni industriji, in je s tem oblikoval zavezo industrije za zagotavljanje humanitarne povezljivosti (GSMA, 2015).²⁰

Naslednji primer partnerstva med UNHCR in IKEA Foundation se nanaša na humanitarne inovacije na področju začasnih prebivališč. Čeprav so

¹⁹ V letu 2012 je imelo 34% prebivalstva sveta dostop do interneta in 75% do mobilnega telefona. Do leta 2030 bi naj dostop do interneta imela polovica človeštva (OCHA, 2014).

²⁰ Listina o zagotavljanju nemotene povezljivosti za humanitarne namene je pobuda mobilnih operaterjev, s katero se njeni podpisniki zavežejo k povezovanju in delovanju v skladu z dobrimi praksami v primeru naravnih nesreč na njihovih območjih delovanja. Do sedaj so listino podpisali mobilni operaterji Axiata, Etisalat, Ooredoo in Smart Communications, ki imajo skupaj več kot milijardo naročnikov v 35 različnih državah (GSMA, 2015).

humanitarne krize pogosto kratkotrajne, pa lahko prizadeto prebivalstvo s posledicami krize živi še leta. Begunci v povprečju ostanejo razseljeni 12 let, tudi naravne nesreče pogosto zahtevajo, da prizadeto prebivalstvo v začnih prebivališčih biva še leta. Tradicionalne ponjave in šotori, ki so jih OZN začeli uporabljati v 60. letih prejšnjega stoletja in so bili namenjeni začasnemu bivanju do 6 mesecev, so v uporabi še danes, praktično brez večjih sprememb in izboljšav. V partnerstvu z IKEA Foundation je UNHCR oblikoval program *Better Shelter*, znotraj katerega je z inovativnim participativnim pristopom oblikoval nov dizajn in način izdelave cenovno dostopnih začasnih prebivališč, katerih rok trajanja je 3 leta (Zyck in Kent, 2014). Po uspešni poskusni fazi med begunci v Iraku in Etiopiji jih UNHCR sedaj pospešeno vključuje tudi v druga begunska taborišča.

Poleg produktivnih inovacij pa so pomembne tudi inovacije v poslovnih modelih in procesih zagotavljanja humanitarne pomoči. Dober primer takega inoviranja so denarni transferji, ki spreminjajo način dostavljanja humanitarne pomoči in ga, na primer, v partnerstvu izvajata WFP in MasterCard. Čeprav je večina mednarodne humanitarne pomoči še vedno dostavljena v materialni obliki, na primer hrana, obleka, zdravila, orodja, semena, šotori, pa je čedalje več dokazov, da je lahko pomoč v obliki denarja ali vavčerjev, ki dopolnjuje pomoč v materialni obliki (Harvey in Bailey, 2011), bolj učinkovita in humana. Trenutno mednarodna humanitarna pomoč v obliki denarja in vavčerjev predstavlja 6 % celotne humanitarne pomoči (Overseas Development Institute, 2015), napovedi pa so, da bo do leta 2020 predstavljala že 30–50 % mednarodne humanitarne pomoči. Trenutno se ZN in države donatorice ne ukvarjajo več z vprašanjem ali so denarni transferji primerna oblika, temveč kako pripraviti humanitarni sistem na spremembe, da bodo lahko denarne transferje uporabljale kot obliko pomoči v skladu z njihovimi mandati (Harvey in Bailey, 2011). To vključuje tudi dialog s podjetji finančnega sektorja, saj se za “dostavo” denarnih transferjev uporablja njihova tehnologija pri čimer pa gre za klasičen komercialni odnos.

Program “digitalna hrana”, ki ga izvajata WFP in MasterCard, je eden izmed primerov, kako lahko denarni transferji zamenjajo dostavo hrane v materialni obliki, v primerih, kjer je hrana na trgu sicer dostopna, vendar pa si je revno prebivalstvo ne more privoščiti (WFP, 2012). V teh primerih se WFP povezuje z bankami, mobilnimi operaterji, poštami, entitetami, ki ponujajo mikrokredite in drugimi podjetji, ki se ukvarjajo s finančnimi storitvami. Za WFP ima uporaba denarnih transferjev in vavčerjev številne prednosti, saj znižuje stroške transporta in skladiščenja hrane. Hkrati ima ta oblika pomoči pozitivne eksternalije za lokalno ekonomijo in prispeva h krepitvi lokalnih trgov in lokalnega kmetijstva (WFP, 2014).

WFP uporablja denarne transferje in vavčerje tudi pri dostavljanju pomoči sirskim beguncem. Humanitarna kriza v Siriji je hkrati tudi največji

program denarnih transferjev in vavčerjev, ki ga je WFP kadarkoli izvajal. Leta 2013 je organizacija dostavila pomoč, vredno 308 milijonov dolarjev v obliki denarja in vavčerjev 1,4 milijonom beguncev (WFP, 2014).

Kakšna je motivacija podjetij za sodelovanje z OZN

Teh nekaj primerov sodelovanja na področju humanitarne pomoči nakazuje, da institucije znotraj sistema OZN sodelujejo z različnimi podjetji iz različnih industrij. Ob tem se postavlja vprašanje, kakšna sploh je motivacija teh podjetij za povezovanje z OZN?

Nedvomno lahko trdimo, da niso vse humanitarne krize "primerne" za sodelovanje. Kot je bilo že omenjeno, se zasebni sektor lažje in hitreje vključuje v naravne nesreče, kot pa v kompleksne konflikte in dolgotrajne humanitarne krize. Način vključevanja zasebnega sektorja je, poleg narave humanitarne krize, odvisen tudi od prizadete države, njene vlade in odnosa do mednarodne humanitarne pomoči ter od strukture lokalne ekonomije. Poleg povezovanja z OZN se podjetja velikokrat kar sama neposredno vključujejo v humanitarni odziv. Zaradi globalnosti svojih operacij in modernih sredstev komuniciranja so podjetja v krizi pogosto neposredno prizadeta, hkrati pa lahko natančno prepoznajo potrebe prizadetih ljudi, ki so tudi njihovi klienti, kupci, dobavitelji ali zaposleni.

Motivacija za sodelovanje leži tudi v evoluciji razumevanja korporativne družbene odgovornosti, v t.i. kreiranju skupne vrednosti (*Creating Shared Value*²¹), ki dokazuje, da morajo podjetja ustvarjati vrednost za širšo družbo, če želijo ustvarjati dolgoročno vrednost za delničarje. Humanitarno delovanje torej ni postranska dejavnost družbi prijaznega podjetja, temveč osrednja skrb uprave in trajnostni način upravljanja s tveganji. Sodelovanje v naravnih nesrečah podjetja, na primer mobilni operaterji, vidijo tudi kot konkurenčno prednost in skrb za kupca "v dobrem in slabem".

Skladno s tem razumevanjem ni neprimerno, če je humanitarno delovanje podprto tudi s komercialnimi interesi podjetij, dokler ima to pozitivne učinke za prizadeto populacijo. Dolgoročno bodo podjetja sodelovala v humanitarnih aktivnostih, če bodo te usklajene s poslovnimi rezultati in bodo hkrati naslavljale potrebe prizadete populacije (Zyck in Kent, 2014: 10, 26). Ni pa nepomembno dodati še, da se podjetja za sodelovanje v humanitarnih krizah odločajo tudi z namenom dviga motivacije in zagotavljanja večje pripadnosti podjetju s strani zaposlenih, kot tudi zaradi ugleda podjetja in za promocijo njegove blagovne znamke.

²¹ Ustvarjanje skupne vrednosti je poslovni koncept, ki sta ga za Harvard Business Review leta 2006 razvila in 2011 podrobneje razdelala znana poslovna stratega Michael E. Porter in Mark. R. Kramer (Porter in Kramer, 2011).

Ovire za sodelovanje z zasebnim sektorjem

Navkljub delni komplementarnosti interesov, pa sodelovanje med ZN in podjetji ni brez ovir in izzivov. Spodaj naštetе ovire (Zyck in Kent, 2014) so bile prvotno mišljene za partnerstva na področju humanitarne pomoči, vendar jih lahko posplošimo tudi na druga področja povezovanja. Pri prvem sklopu ovir gre za kulturne razlike med dvema akterjema in uporabo različne terminologije. Tako na strani OZN in nevladnih organizacij kot na strani podjetji je še veliko nezaupanja in sumničavosti. Zaradi redkega sodelovanja v preteklosti in nepoznavanja različnih kultur je zavedanje in prepoznavanje priložnosti za sodelovanje še precej omejeno in pogosto ostane na stopnji denarnih donacij.

Drugi sklop ovir je institucionalen in povezan z nepoznavanjem sistema OZN, ki je kompleksen in omejen z mandati posameznih agencij. Večina agencij se sicer že zaveda pomembnosti zasebnega sektorja vendar so mnoge šele na začetku oblikovanja strategij sodelovanja s podjetji in usklajevanja teh strategij z drugimi agencijami znotraj organizacije. Mednarodne organizacije velikokrat same ne poznajo svojih lastnih primerljivih prednosti in slabosti in zgolj pri slednjih bi bilo smiselno sodelovati z zasebnim sektorjem. Prav tako pa je treba jasno definirati modele sodelovanja in nenehno meriti uspešnost partnerstev ter jih transparentno komunicirati.

Pri tretjem sklopu gre za raznovrstne operativne ovire, s katerimi se podjetja in OZN srečujejo pri vsakodnevnem delu. Na primer, humanitarne agencije pogosto delujejo v silosih in tako se dogaja, da različne agencije pristopajo k istim podjetjem z zelo podobnimi zahtevami. Prav tako se na primer v praksi dogaja, da učinki partnerskega sodelovanja niso redno merjeni in jasno komunicirani. Merjenje uspešnosti partnerstva tudi ne vključuje visokih transakcijskih stroškov (časa in virov), ki so bili potrebni za vzpostavitev partnerskega odnosa.

Sklep

Leto 2015 je za OZN, v programskem smislu, eno izmed prelomnih. Milenijske razvojne cilje so v Agendi 2030 zamenjali Cilji trajnostnega razvoja. Na konferenci za podnebne spremembe v Parizu je bil sprejet nov mednarodni dogovor na področju boja proti podnebnim spremembam. Hkrati pa mednarodna skupnost oblikuje nov okvir delovanja na področju humanitarne pomoči, ki bo maja 2016 sprejet na Svetovnem humanitarnem vrhu v Istanbulu.

V te participativne procese oblikovanja programov prihodnjega delovanja ZN se vključuje celotna civilna družba, ne samo države članice – zasebni

sektor pri tem ni izjema.²² Aktivno vključevanje zasebnega sektorja že v fazi posvetovanj predstavlja velik napredek v sodelovanju med zasebnim sektorjem in OZN. Hkrati to strateško povezovanje predstavlja priložnost, da tudi podjetja vidijo prednosti v tesnejšem sodelovanju, ki ne temelji zgolj na finančnih donacijah, ampak na bolj celovitih in strateško oblikovanih partnerstvih (A/70/296).

Navkljub vključevanju zasebnega sektorja, že pri oblikovanju skupne vizije, pa je treba nasloviti tudi izzive, ki se bodo pojavili pri implementaciji teh skupno zastavljenih ciljev. OZN in partnerji morajo zagotoviti, da bo prihodnje sodelovanje z zasebnim sektorjem bolj sistemsko in integrirano. Cilji trajnostnega razvoja, novi projekti znotraj paketa boja proti podnebnim spremembam in nov poslovni model za humanitarno pomoč morajo zagotoviti sistemsko vključevanje in merjenje rezultatov sodelovanja z zasebnim sektorjem. To bo zagotovilo tudi transparentnost in odgovornost partnerstev ter njihovo osredotočenost na doseganje skupnih ciljev. S tem namenom mora OZN zagotoviti tudi večjo kontinuiteto v svojem institucionalnem delovanju in boljšo koordinacijo pri oblikovanju partnerstev (A/70/296). Prepogosto so ista podjetja kontaktirana s strani različnih agencij OZN za sodelovanje pri zelo podobnih projektih. Čeprav znotraj OZN mandat za implementacijo ciljev trajnostnega razvoja, za boj proti podnebnim spremembam in za humanitarno pomoč pripada različnim agencijam, so z vidika podjetij ta področja precej povezana. Zgolj velika mednarodna podjetja si lahko privoščijo sodelovanje pri fragmentiranih programih OZN na globalni in lokalni ravni.

Preteklo sodelovanje med OZN in podjetji na področju trajnostnega razvoja in humanitarne pomoči je pokazalo, da tudi partnerstva s poslovno skupnostjo ne prinašajo magične rešitve pri reševanju problemov človeštva, še posebej kadar gre za reševanje dolgoročnih humanitarnih kriz. Vendar pa so v preteklem desetletju pravilno zastavljena, ustrezno izvedena in nadzorovana partnerstva z zasebnim sektorjem postala pomemben del uresničevanja številnih ciljev OZN in bodo kot taka tudi v prihodnje nepogrešljiva.

LITERATURA

Adams, Barbara in Martens Jens (2015): Fit for whose purpose? Private funding and corporate influence in the United Nations, Global Policy Forum. Dostopno prek https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2101Fit_for_whose_purpose_online.pdf (12. 1. 2016).

²² OCHA je v letih 2014–2015 skupaj s partnerji organiziral 18 globalnih in regionalnih posvetovanj z zasebnim sektorjem o prihodnosti humanitarne pomoči z namenom, da se v izide Svetovnega humanitarnega vrha vključi tudi poglede in predloge zasebnega sektorja (WHS Business Consultations, 2015).

- Bailey, Sarah (2014): Humanitarian crises, emergency preparedness and response: the role of business and the private sector: Haiti Case Study. London and New York: Humanitarian Policy Group, Humanitarian Futures Programme, Vantage Partners and OCHA. Dostopno prek <https://docs.unocha.org/sites/dms/Documents/HAITI%20case%20study%20FINAL.pdf> (13. 10. 2015).
- Ban Ki-moon (2007): Address to the UNA-USA Business Council for the United Nations and the Association for a Better New York, 10. 1. 2007. Dostopno prek http://www.un.org/apps/news/infocus/speeches/search_full.asp?statID=60 (13. 10. 2015).
- Harvey, Paul in Sarah Bailey (2011): Cash transfer programming in emergencies. Humanitarian Practice Network. Dostopno prek <http://www.odihpn.org/hpn-resources/good-practice-reviews/cash-transfer-programming-in-emergencies> (13. 10. 2015).
- Lane, Edwin (2014): How technology is changing disaster relief, BBC. Dostopno prek <http://www.bbc.com/news/technology-29149221> (13. 10. 2015).
- Moran, Theodore (2009): The UN and Transnational Corporations: From Code of Conduct to Global Compact. Transnational Corporations, Vol. 18, No. 2. Dostopno prek http://unctad.org/en/docs/diaeia200910a4_en.pdf (12. 1. 2016).
- Porter, Michael E. in Mark R. Kramer (2011): Creating Shared Value. Harvard Business Review 89 (1/2): 62–77.
- Vidic, Manja (2006): Javno-zasebna partnerstva na področju varstva okolja: transnacionalna podjetja in mednarodne organizacije, diplomsko delo. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Zyck, Steven in Justin Armstrong (2014): Humanitarian Crises, Emergency Preparedness and Response: The Role of Business and the Private Sector: Jordan Case Study. London and New York: Humanitarian Policy Group, Humanitarian Futures Programme, Vantage Partners and OCHA. Dostopno prek <https://docs.unocha.org/sites/dms/Documents/JORDAN%20case%20study%20FINAL.pdf> (13. 10. 2015).
- Zyck, Steven in Randolph Kent (2014): Humanitarian Crises, Emergency Preparedness and Response: The Role of Business and the Private Sector: Final Report. London and New York: Humanitarian Policy Group, Humanitarian Futures Programme, Vantage Partners and OCHA. Dostopno prek <https://docs.unocha.org/sites/dms/Documents/Final%20business%20engagement%20in%20emergencies%20report.pdf> (25. 1. 2015).

VIRI

- A/56/323 (2001): Cooperation between the United Nations and all relevant partners, in particular the private sector, Report of the Secretary-General. Dostopno prek http://www.un.org/partnerships/Docs/partnershipreport_a-56-323.pdf (13. 10. 2015).
- A/68/326 (2013): Enhanced cooperation between the United Nations and all relevant partners, in particular the private sector, Report of the Secretary-General. Dostopno prek <http://www.un.org/Docs/journal/asp/ws.asp?m=A/68/326> (13. 10. 2015).

- A/70/296 (2015): Enhanced cooperation between the United Nations and all relevant partners, in particular the private sector, Report of the Secretary-General. Dostopno prek http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/70/296 (15. 10. 2015).
- DHL (2015): Recurring earthquakes upset the region: Deutsche Post DHL Group DRT will extend its deployment till end May, izjava za medije. Dostopno prek http://www.dhl.com/en/press/releases/releases_2015/group/recurring_earthquakes_upset_theregion_dpdl_group_drt_will_extend_its_deployment_till_end_may.html (13. 10. 2015).
- Disaster Relief 2.0 (2011): Disaster Relief 2.0: The Future of Information Sharing in Humanitarian Emergencies. Izdali OCHA, United Nations Foundation, Harvard Humanitarian Initiative and Vodafone Foundation. Dostopno prek http://issuu.com/unfoundation/docs/disaster_relief20_report (13. 10. 2015).
- DNV GL in Global Compact (2015): Impact: Transforming Business, Changing the World. Dostopno prek <https://www.unglobalcompact.org/docs/publications/ImpactUNGlobalCompact2015.pdf> (13. 10. 2015).
- GSMA (2015): Humanitarian Connectivity Charter. Dostopno prek <http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/programmes/disaster-response/humanitarian-connectivity-charter> (13. 10. 2015).
- Guidelines (2015): Guidelines on Cooperation Between the UN and the Business Sector. Dostopno prek <http://business.un.org/en/documents/guidelines> (13. 10. 2015).
- OCHA (2012): Humanitarianism in the Network Age, OCHA Policy and Studies Series. Dostopno prek <https://docs.unocha.org/sites/dms/Documents/WEB%20Humanitarianism%20in%20the%20Network%20Age%20vF%20single.pdf> (13. 10. 2015).
- OCHA (2014): World Humanitarian Data and Trends 2014. Dostopno prek <http://www.unocha.org/data-and-trends-2014> (13. 10. 2015).
- OCHA (2015): Global Humanitarian Overview 2016, A consolidated appeal to support people affected by disaster and conflict. Dostopno prek <https://docs.unocha.org/sites/dms/Documents/GHO-2016.pdf> (15. 1. 2016).
- OCHA FTS (2015): Financial Tracking Service. Dostopno prek <https://fts.unocha.org/> (13. 10. 2015).
- OCHA-WEF Guiding Principles (2007): OCHA-WEF guiding principles for public-private collaboration for humanitarian action. Dostopno prek <https://business.un.org/en/documents/257> (13. 10. 2015).
- Overseas Development Institute (2015): Doing cash differently: How cash transfers can transform humanitarian aid. Report of the High Level Panel on Humanitarian Cash Transfers. Dostopno prek <http://www.odi.org/publications/9876-cash-transfers-humanitarian-vouchers-aid-emergencies> (13. 10. 2015).
- UN Global Compact (2013): UN – business partnerships: A handbook. Dostopno prek https://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/un_business_partnerships/UNBusinessPartnershipHandbook.pdf (13. 10. 2015).
- WEF (2015): Industry Agenda: Managing the Risk and Impact of Future Epidemics: Options for Public-Private Cooperation. Report prepared in collaboration

- with the BCG. Dostopno prek http://www3.weforum.org/docs/WEF_Managing_Risk_Epidemics_report_2015.pdf (13. 10. 2015).
- WFP (2012): MasterCard And WFP Team Up To Deliver "Digital Food". Dostopno prek <https://www.wfp.org/stories/mastercard-and-wfp-team-deliver-digital-food> (13. 10. 2015).
- WFP (2014): Delivering with Cash and Vouchers. Dostopno prek <http://documents.wfp.org/stellent/groups/public/documents/communications/wfp267670.pdf> (13. 10. 2015).
- WHO (2014): Study on practices of organizations of the United Nations system relating to conflict of interest in their engagement with the private sector. Dostopno prek http://www.who.int/about/who_reform/non-state-actors/UNSA-practice.pdf (13. 10. 2015).
- WHS Business Consultations (2015). Dostopno prek https://www.worldhumanitariansummit.org/whs_business (13. 10. 2015).