

## 8. přednáška

# Financování nestátních neziskových organizací a Fundraising

Ing. Karin Gajdová, Ph.D.

Ekonomika neziskových organizací

# Struktura přednášky

- Financování nestátních neziskových organizací
- Zdroje financování
- Fundraising

# Financování NNO

- má vícezdrojový charakter
- nejzávažnější problémy:
  - nedostatek prostředků od nestátních subjektů
  - nedostatečné daňové zvýhodnění dárců
  - nedostatek státní finanční podpory

# Zdroje financování

1. veřejné zdroje
2. neveřejné zdroje
  - nadace
  - podnikatelská sféra
  - individuální dárci
  - příjmy z vlastní činnosti
  - členské příspěvky
  - příjmy z loterií a her
  - daňová zvýhodnění

# Veřejné financování

1. Poskytování dotací z veřejné správy (státní správa a samospráva):
  - ministerstva
  - státní fondy
  - krajské, městské a obecní úřady
2. Nadační investiční fond

# Problémy veřejného financování

- centralizovaný charakter
- časový rozdíl mezi udělením dotace a jejím připsáním na účet konkrétní NNO
- doba, na kterou jsou finanční prostředky poskytovány
- kritéria poskytování veřejných prostředků
- konkurence neziskových organizací zřizovaných státem nebo územními samosprávnými celky
- decentralizace prostředků určených na státní dotace NNO z ministerstev na kraje

# Nadační investiční fond

- vznikl v roce 1991 za účelem podpory nadací
- pro NIF vyčlenila vláda 1 % akcií z druhé vlny kupónové privatizace
- prostředky NIF byly rozděleny ve dvou etapách
- v 1. etapě (1999) bylo rozděleno 484 mil. Kč 38 nadacím
- ve 2. etapě (2001) obdrželo 64 nadací celkovou částku 849,3 mil. Kč
- v portfoliu NIF jsou dosud neprodané akcie
  
- jeden z nástrojů podpory směřovaného neziskovému sektoru
- spravuje Ministerstvo financí ČR

# Veřejné financování

- Nejvíce finančních prostředků na činnost NNO plyne z rozpočtů ministerstev, pak z rozpočtů pověřených obcí a krajů.
- Největší objem dotací je rozdělovaných v prospěch občanských sdružení, která jsou zároveň nejpočetnější právní formou NNO.
- Nejvíce podporovanou činností NNO je sport.
- MŠMT poskytuje na programy NNO největší objem finančních příspěvků.
- Nadace a nadační fondy mají nárok pouze na dotace z rozpočtů územních samosprávných celků. Na podporu nadačního sektoru byl v roce 1991 založen Nadační investiční fond.



# Nadace

- české nadace své jmění teprve budují
- domácí nadace se podílejí na financování neziskového sektoru jen 4%
- nadace založené ze zahraničních zdrojů
- zahraniční nadace (CEE Trust – skončil v roce 2012)

# Podnikatelská sféra

- některé velké podniky - vlastní grantový systém
- malé firmy - osobní jednání
- sponzoring
- dárcovství - možnost snížení základu daně

# Individuální dárci

- velmi zajímavý zdroj peněz, častokrát podceňovaný
- nejčastěji členové organizace, dobrovolníci, příbuzní cílových skupin
- možnost snížení základu daně

# Příjmy z vlastní činnosti

- hlavní činnost - prodej vlastních výrobků
- vedlejší (hospodářská) činnost - pořádání přednášek, vzdělávacích seminářů, plesů, burz, aukcí
- oddělené účtování hlavní a vedlejší činnosti

# Členské příspěvky

- jen u spolků
- výhoda - pravidelnost

# Loterie a spotřebitelské hry

- určité procento výtěžku z loterie musí být použito na veřejně prospěšný cíl
- nejvíce podporují sportovní aktivity

# Fundraising

- obor zahrnující různé metody a postupy, jak získat finanční prostředky na činnost NNO
- „věda“ o tom, jak přesvědčit druhé, že NNO dokáže řešit důležité problémy a že je důležitou součástí společnosti
- nástroj, jehož pomocí lze druhé inspirovat k dobrým skutkům, přesvědčit je, že peníze nejsou všechno a dát jim možnost darovat i svůj čas, zájem a důvěru

# Tři základní pravidla fundraisingu

1. Přesvědčit druhé dokážeme jen tehdy, jsem-li samy přesvědčení.
2. Nezáiskáváme peníze, ale člověka.
3. Musíme požádat.



# Fundraising

- není jen o tom kde a jak sehnat peníze
- NNO, která se chce fundraisingem vážně zabývat, musí mít vyjasněné právní uspořádání, srozumitelné poslání a cíle a průhledné systémy financování svých činností
- vyžaduje strategické plánování

# Jak se zbavit dojmu, že nám nikdo nic nedá

- NNO by měla svou činností přesvědčit okolí, že je užitečná
- NNO by měla vytvořit pocit důvěry v to, že pracuje efektivně a že vynaložené prostředky dává tam, kde je to potřeba
- NNO si musí o prostředky umět říct
- to nejlepší pro začátek = darovat něco i sám

# Jak se zbavit dojmu, že nás přece musí podpořit každý

- NNO nemůže automaticky předpokládat, že její názory sdílí i ostatní
- NNO se zabývají širokou škálou činností a je těžké posoudit, která je důležitější
- pokud chce NNO od někoho získat podporu, měla by figurovat na jeho žebříčku hodnot v předních řadách, musí vycházet z toho co si myslí dárce

# Proč nám lidé dávají peníze

- motivace dárců
- většina NNO nemá prostředky ani podmínky vyhovět dárci plnohodnotnou protislužbou
- Dávání je radost. Lidé to rádi dělají proto, že jim to dává dobrý pocit, společenskou vážnost, nebo to ulehčuje jejich svědomí. Mohou si samy sobě dokázat, že něco takého dokážou udělat.

# Kdo jsme my

- definování poslání, schopnost toto poslání výstižně vyjádřit
- krátké a srozumitelné sdělení je klíčem k lidem, které NNO zaujmají a které by chtěla motivovat k tomu, aby ona zajímala je
- důvěru u dárce pomůže vybudovat i řada materiálů - výroční zpráva, plány do budoucna, personální a technické zabezpečení

# Jestli nás někdo potřebuje

- práce na formulaci poslání a tvorbě programových plánů musí reagovat na požadavky a přání trhu
- NNO si musí zodpovědět tyto otázky:
  - Kdo jsou naši příznivci?
  - Kdo jsou naši dárci?
  - Kdo další přispívá k našemu úspěchu?
  - Kdo by byl nešťastný z našeho úpadku?
  - Komu se naše činnost nelíbí?

# Kdo jsou naši dárci

- šance NNO na přežití jsou tím větší, čím větší má okruh potencionálních dárců
- 2 skupiny dárců
  - mají prostředky na bohu libou činnost a poskytují je NNO
  - prostředky na dané cíle vymezené nemají, ale když je zaujmou, mohou je poskytnout
- získávání finančních prostředků je proces změny

# Okruhy dárců

- 1. Okruh zainteresovaných** – členové správní rady, dlouhodobí dárci, zaměstnanci, dobrovolníci
- 2. Okruh příznivců** – účastníci programů, klienti, členové, pravidelní dárci, zástupci samosprávy, partnerské organizace
- 3. Okruh sympatizujících** – sousedé, dodavatelé, místní samospráva, organizace zabývající se podobnými problémy
- 4. Okruh neutrálních** – lidé, kteří o organizaci nic neví
- 5. Okruh odpůrců** – lidé s odlišným názorem



# Jak naše dárce oslovit

- když NNO ví, kdo je, co chce, na co to chce a proč, může vyrazit „na lov“ potencionálních dárců
- prostředky nedává organizace organizaci, ale člověk člověku
- postup:
  1. průzkum
  2. první kontakt
  3. navázání vztahu s dárce

# Jak požádat o peníze a nežebrat

- pro mnoho lidí jsou peníze tabu
- zábrany při mluvení o penězích nejsou ani dědičné ani přirozené
- postup:
  - předehra
  - představení
  - ring volný
  - intermezzo
  - útok
  - žádání
  - na rozloučenou
  - co potom

# Kdo to má všechno dělat

- POŽÁDÁM - DOSTANU - PODĚKUJU
- fundraising je týmová hra
  - více lidí může požádat více dárců
  - více lidí má více kontaktů
  - z dnešních pomocníků můžou být zítra vůdčí osobnosti
- dobrovolníci nebo profesionálové?
  - co umí dobrovolník, profesionál někdy dokáže a naopak

# Dobrovolníci

## Výhody:

- pracují srdcem
- tolik, kolik jich NNO potřebuje
- mají spolupracovníky, kamarády
- mohou být útočnější
- „zkouška věrnosti“

## Nevýhody:

- mohou se zdráhat dělat fundraising
- nemají potřebné znalosti
- neznají organizaci
- nejsou závislí na tom, kolik získají
- fluktuace
- těžko kontrolovatelní

# Profesionálové

## Výhody:

- získají podrobné znalosti o NNO
- větší znalosti o fundraisingu
- osobní zainteresovanost

## Nevýhody:

- neznají každodenní práci NNO
- může jim vadit žádat o peníze lidi s nízkými příjmy
- náklady na mzdu
- když odejde, odejdou i kontakty
- těžká kontrola samostatné práce

# Kde najít schopné fundraisery

- Jak a kde získat schopné fundraisery?
  - studenti
  - důchodci
  - cizinci
  - vědci a odborníci
  - zajímavé osobnosti

# Týmová práce ve fundraisingu

- jediný schopný fundraiser v NNO je pro ni spásou a hrozbou zároveň, s jeho odchodem se může celá NNO zhroutit
- fundraisingový tým by měl mít:
  - práci
  - bohatství
  - vážnost
  - kvalitu