

Ako financovať neziskové organizácie ?

Financovanie neziskových organizácií je základným prvkom ich schopnosti plniť svoje poslanie a poskytovať služby komunite. Bez adekvátneho financovania by neziskové organizácie nemohli fungovať, rásť ani prinášať pozitívne zmeny.

Tento článok sa zameria na rôzne tradičné aj moderné stratégie financovania, uvedie príklady dobrej praxe zo zahraničia a preskúma nezvyčajné postupy, ktoré niektoré organizácie úspešne implementovali.

Tradičné spôsoby financovania

1. Dary a príspevky:

- **Individuálne dary:** Veľká časť finančných prostriedkov pre neziskové organizácie pochádza od jednotlivcov. Tieto dary môžu byť jednorazové alebo pravidelné, a často sú získavané prostredníctvom kampaní, ktoré sa zameriavajú na osobné príbehy a emocionálne spojenie darcov s misiou organizácie.
- **Korporátne príspevky:** Firmy často podporujú neziskové organizácie prostredníctvom finančných darov, sponzorstva udalostí alebo prostredníctvom programov na zhromažďovanie finančných prostriedkov medzi zamestnancami.

2. Granty:

- **Vláda a verejné inštitúcie:** Granty od vládnych agentúr a verejných inštitúcií môžu byť významným zdrojom príjmov. Tieto granty sú často zamerané na konkrétne projekty, ako je výskum, vzdelávanie alebo sociálne služby.
- **Súkromné nadácie:** Mnoho súkromných nadácií poskytuje granty neziskovým organizáciám na podporu ich misií. Tieto nadácie môžu mať veľmi špecifické oblasti záujmu, ktoré musia organizácie splniť, aby boli oprávnené na financovanie.

3. Členské príspevky:

- **Členské organizácie:** Niektoré neziskové organizácie fungujú na základe členských príspevkov. Členovia platia pravidelné poplatky a vďaka tomu získavajú prístup k určitým výhodám alebo službám.

4. Predaj tovarov a služieb:

- **Produkty a služby:** Mnohé neziskové organizácie generujú príjmy predajom produktov, ako sú remeselné výrobky, knihy alebo tričká, ktoré propagujú ich poslanie. Iné organizácie môžu poskytovať služby, ako sú vzdelávacie kurzy, workshopy alebo konzultačné služby.

Moderné a nezvyčajné spôsoby financovania

1. Crowdfunding:

- **Platformy:** Crowdfundingové platformy ako Donio, Kickstarter, Indiegogo a GoFundMe umožňujú neziskovým organizáciám zbierať malé sumy peňazí od veľkého počtu ľudí. Tento prístup je veľmi účinný na projekty, ktoré majú jasný cieľ a silný príbeh.
2. **Sociálne podnikanie:**
- **Modely:** Sociálne podnikanie kombinuje obchodné praktiky s misiou neziskových organizácií. Organizácie ako TOMS Shoes, ktorá daruje jeden pár topánok za každý predaný pár, sú príkladom úspešného sociálneho podnikania.
3. **Investičné fondy a endowmenty:**
- **Stabilita:** Veľké neziskové organizácie môžu vytvárať investičné fondy alebo endowmenty, ktoré generujú stabilné príjmy prostredníctvom investícií. Tento model zabezpečuje dlhodobú finančnú stabilitu.
4. **Zmluvy so štátom:**
- **Poskytovanie služieb:** Mnohé neziskové organizácie uzatvárajú zmluvy so štátnymi orgánmi na poskytovanie služieb, ako sú sociálne služby, zdravotná starostlivosť alebo vzdelávacie programy. Štát poskytuje finančné prostriedky na základe dohôd o výkone služieb.

Príklady dobrej praxe zo zahraničia

1. **Charity: Water (USA):**
- **Transparentnosť:** Charity: Water používa model, kde 100% darov ide priamo na financovanie projektov čistej vody. Administratívne náklady sú pokryté oddelenými súkromnými darmi a grantami od veľkých donorov, čo zaručuje vysokú transparentnosť a dôveru darcov.
2. **Social Bite (UK):**
- **Podpora ľudíom bez domova:** Sociálny podnik v Škótsku, ktorý prevádzkuje reštaurácie a kaviarne. Zisky sú použité na pomoc ľuďom bez domova, vrátane financovania projektov na výstavbu domov a poskytovanie zamestnania.
3. **BRAC (Bangladéš):**
- **Sociálne podnikanie:** BRAC je jednou z najväčších neziskových organizácií na svete, ktorá využíva rôzne modely sociálneho podnikania, vrátane mikrofinancovania a zdravotníckych služieb, aby generovala príjmy na financovanie svojich programov.
4. **The Big Issue (UK):**
- **Podpora sebestačnosti:** Časopis predávaný v Spojenom kráľovstve. Predaj časopisu poskytuje ľuďom bez domova príjem a podporuje ich cestu k samostatnosti. Tento model pomáha nielen finančne, ale aj sociálne. (Rovnaký model funguje úspešne aj na Slovensku a v Českej republike.)
5. **Grameen Bank (Bangladéš):**
- **Mikrofinancovanie:** Grameen Bank je priekopníkom v oblasti mikrofinancovania. Poskytuje malé pôžičky ľuďom, ktorí nemajú prístup k tradičným bankovým službám. Tento model pomohol miliónom ľudí uniknúť z chudoby a začať vlastné podnikanie.

6. Kiva (USA):

- **Pôžičky od ľudí:** Kiva je online platforma, ktorá umožňuje ľuďom poskytovať mikroúvery podnikateľom v rozvojových krajinách. Tento model prepája darcov priamo s prijímateľmi, čo zvyšuje transparentnosť a osobnú angažovanosť.

Krok za krokom: Ako financovať neziskovú organizáciu

1. Stanovenie cieľov:

- **Jasný plán:** Určte si jasné finančné ciele a potrebné prostriedky na ich dosiahnutie. Zvážte krátkodobé aj dlhodobé potreby vašej organizácie.

2. Diverzifikácia zdrojov:

- **Rôznorodosť:** Nikdy sa nespoliehajte na jeden zdroj financovania. Diverzifikujte svoje príjmy z viacerých zdrojov, ako sú dary, granty, predaj tovarov a služieb a sociálne podnikanie.

3. Budovanie vzťahov:

- **Komunikácia:** Udržiavajte dobré vzťahy s darcami, partnermi a komunitou. Pravidelne ich informujte o výsledkoch vašej práce a vďačnosti za ich podporu.

4. Transparentnosť a zodpovednosť:

- **Dôvera:** Transparentnosť v správe financií a zodpovednosť za použitie prostriedkov sú kľúčové pre udržanie dôvery darcov a verejnosti.

5. Inovácie a adaptácia:

- **Flexibilita:** Buďte otvorení novým nápadom a prístupom. Prispôbujte sa meniacim sa podmienkam a potrebám vašej organizácie a komunity.

Prečo by neziskové organizácie mali generovať "zisk"

Jednou z častých mylných predstáv o neziskových organizáciách je, že by nemali generovať zisk. V skutočnosti je pre neziskové organizácie nielen prijateľné, ale aj nevyhnutné, aby mali prebytok príjmov nad výdavkami. Tento prebytok, známy aj ako „zisk“, je kľúčový pre udržateľnosť a rast organizácie.

Slovenská Legislatíva: Slovenský právny rámec umožňuje neziskovým organizáciám generovať zisk, avšak tento zisk musí byť reinvestovaný do aktivít, ktoré podporujú ich hlavné poslanie. To znamená, že neziskové organizácie nemôžu rozdeľovať zisk medzi členov alebo zakladateľov, ale môžu ho použiť na chod organizácie.

Veríme, že tieto informácie vám pomôžu nájsť optimálnu stratégiu financovania pre vašu organizáciu a zabezpečiť jej dlhodobý úspech a udržateľnosť.

V článku sme zámerne vynechali možnosť financovania cez 2 percentá z dane. Tejto dôležitej téme sa však budeme podrobne venovať v nasledujúcich článkoch. Sledujte nás, aby ste nezmeškali dôležité informácie, ktoré môžu pomôcť vašej neziskovej organizácii získať viac prostriedkov!

Zdroje:

- [Grameen Bank](#)
- [Kiva](#)

- [Harvard University Endowment Fund](#)
- [Charity: Water](#)
- [BRAC](#)
- [The Big Issue](#)
- [Social Bite](#)