



Študentská vedecká aktivita

**Návrh prípravnej fázy fundraisingovej kampane pre neziskovú organizáciu
STADETORE n.o.**

Katarína Rišiaňová

Sekcia: č.7.- Verejná ekonomika

Konzultant: Ing. Gabriela Vaceková, PhD.

Banská Bystrica
2011

OBSAH

ÚVOD.....	2
1.TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ.....	3
1.1. ZDROJE FINANCOVANIA NEZISKOVÝCH ORGANIZÁCIÍ.....	3
1.2. FUNDRAISING.....	4
1.2.1. PRÍPRAVNÁ FÁZA FUNDRAISINGOVEJ KAMPANE.....	6
2. ANALYTICKÁ ČASŤ.....	8
2.1. CHARAKTERISTIKA NEZISKOVEJ ORGANIZÁCIE STADETORE N.O.....	8
2.2. ZDROJE FINANCOVANIA NEZISKOVEJ ORGANIZÁCIE.....	9
2.3. NÁVRH PRÍPRAVNEJ FÁZY FUNDRAISINGOVEJ KAMPANE.....	11
ZÁVER.....	14
POUŽITÁ LITERATÚRA.....	15

ÚVOD

Základným predpokladom dlhodobej udržateľnosti fungovania neziskovej organizácie je zabezpečenie jej financovania v dostatočnej výške a vo vhodnej štruktúre. V neziskových organizáciách sa finančná existencia organizácie spája s určitými špecifikami, ktoré vyplývajú z ich servisného a takisto neziskového postavenia v spoločnosti. Financovanie neziskových organizácií je v mnohých oblastiach veľmi inovatívne a jedinečné. Spája v sebe prvky ekonomicko-finančné, sociálno-spoločenské a marketingové.

Práca sa zaoberá problematikou získavania finančných zdrojov v podmienkach fungovania vybranej mimovládnej neziskovej organizácie. Cieľom práce je stanovenie vhodnej fundraisingovej kampane vychádzajúcej z potrieb neziskovej organizácie poskytujúcej všeobecno-prospešné služby - STADETORE n.o. Predmetom výskumu je prípravná fáza fundraisingovej kampane, ktorá vyplýva z analýzy potrieb, prostredia, identifikácie potenciálnych darcov a voľby vhodnej formy fundraisingu pre vybranú mimovládnu neziskovú organizáciu. Objektom skúmania je nezisková organizácia poskytujúca všeobecno-prospešné služby - STADETORE n.o. Kľúčovými metódami skúmania sú rešerš literatúry a zber informácií z interných materiálov skúmanej organizácie, ako aj prostredníctvom osobných rozhovorov s vedením organizácie. Zo záverov výskumu vyplýva problém nedostatočnej diverzifikácie finančných zdrojov v danej neziskovej organizácii, na základe čoho navrhujeme fundraisingovú kampaň zameranú na zvyšovanie finančných zdrojov z podnikateľskej sféry a od individuálnych darcov. Prínosom práce je návrh prípravnej fázy fundraisingovej kampane pre neziskovú organizáciu STADETORE n.o.

V prvej kapitole práce sa venujeme zdrojom financovania neziskových organizácií, fundraisingovej kampani, ako činnosti zameranej na vyhľadávanie a zvyšovanie finančných zdrojov neziskovej organizácie a bližšie sa zameriavame na teoretické východiská návrhu prípravnej fázy fundraisingovej kampane. V druhej kapitole práce hodnotíme financovanie neziskovej organizácie STADETORE n.o., na základe čoho v ďalšej časti navrhujeme prípravnú fázu fundraisingovej kampane.

1. TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ

Obsahom prvej kapitoly práce je zhrnutie teoretických poznatkov, ktoré tvoria východisko pri stanovení vhodnej fundraisingovej kampane vychádzajúcej z potrieb STADETORE n.o. Prvá kapitola je rozdelená do troch častí. V prvej a druhej časti sme sa zamerali na predmet skúmania práce a bližšie sa venujeme zdrojom financovania neziskových organizácií, fundraisingovej kampani, ako činnosti zameranej na vyhľadávanie a zvyšovanie finančných zdrojov neziskovej organizácie. V tretej časti sa zaoberáme teoretickými východiskami návrhu prípravnej fázy fundraisingovej kampane.

1.1. Zdroje financovania neziskových organizácií

Neziskové organizácie fungujú v prostredí trhovej ekonomiky a ich činnosť si vyžaduje materiálne, technické a finančné zabezpečenie, ktoré sa nemôže zakladať len na báze dobrovoľníctva. Trvalo udržateľný rozvoj týchto organizácií naráža na finančné problémy, ktoré sú pre ne špecifické a svojim charakterom vyplývajú z ich základného poslania. Zatiaľ je táto oblasť pomerne málo preskúmaná, neexistuje takmer žiadna literatúra zaoberajúca sa výlučne teóriou viaczdrojového financovania mimovládnych neziskových organizácií. Táto skutočnosť je zapríčinená najmä historickým vývojom, ale aj doterajšou praxou neziskových organizácií, pre ktoré boli donedávna hlavným zdrojom finančných prostriedkov granty od veľkých, najmä zahraničných nadácií. V súčasnosti je však existencia neziskových organizácií ohrozená vyčerpaním alebo stratou doterajších finančných zdrojov. Je teda nevyhnutné, aby sa tieto organizácie nespoliehali len na dotačnú pomoc štátu, ale hľadali alternatívne spôsoby financovania svojich aktivít a snažili sa diverzifikovať štruktúru svojich finančných zdrojov (Kuvíková – Vaceková, 2008, s. 265). Financovanie neziskových organizácií je v mnohých oblastiach veľmi inovatívne a jedinečné. Spája v sebe prvky ekonomicko-finančné, sociálno-spoločenské a marketingové.

Existujú rôzne klasifikácie zdrojov financovania neziskových organizácií. Vo všeobecnosti za hlavné kritéria rozdelenia zdrojov financovania možno považovať (Marček, 2004, s. 5):

- Spôsob nadobudnutia
 - Interné, vlastné zdroje (získané z vlastnej činnosti – samofinancovaním)
 - externé, cudzie zdroje (získané z iného zdroja – fundraisingom)
- Pôvod zdrojov

- domáce, miestne zdroje (zo Slovenska)
- zahraničné zdroje (z iných krajín)
- Charakter zdrojov
 - finančné zdroje (finančné prostriedky)
 - nefinančné zdroje (vecné dary, informácie, čas, know-how, dobrovoľnícka práca)
- Darujúci (financujúci) subjekt, respektíve sektor
 - verejné zdroje (štátna správa, samospráva, daňová asignácia)
 - súkromné zdroje (neverejná sféra – nadačné, podnikateľské, individuálne, cirkevné)
- Formu príjmu
 - dar, zbierka, dotácia, grant, objednávka, príspevok, kontrakt.

V práci budeme za zdroje financovania mimovládnych neziskových organizácií považovať:

- Štátne zdroje;
- Súkromné a individuálne zdroje;
- Samofinancovanie;
- Zahraničná finančná pomoc neziskovým organizáciám.

Neziskové organizácie využívajú jednotlivé zdroje v rôznej miere. Vo všeobecnosti možno povedať, že je výhodná stratégia diverzifikácie finančných prostriedkov z rôznych zdrojov, čím sa zabezpečí ich nezávislosť od jedného zdroja a dlhodobu stabilnú financovanie (Vaceková, 2008, s. 59).

1.2. Fundraising

Pri termíne fundraisingu sa stretávame s viacerými definíciami. Podľa Majdúchovej (2004, s. 98), fundraising možno definovať ako starostlivo naplánovanú, organizovanú a strategicky orientovanú činnosť neziskových organizácií s cieľom identifikovať, pritiahnuť a získať zdroje na uspokojenie určitej potreby. Je to komplex rôznych metód a postupov na získavanie finančných a iných zdrojov pre aktivity neziskových organizácií. Vo fundraisingu ide predovšetkým o vytváranie vzťahov s konkrétnymi subjektmi. Tvorba vzájomne prospešných vzťahov a vzájomne užitočných aktivít medzi donormi

a organizáciou je hlavným účelom týchto aktivít. Za základ úspešnosti fundraisingu teda považujeme poskytovanie si vzájomného úžitku.

Podľa Polačkovej (2005, s. 11) fundraising znamená zvyšovanie či budovanie fondu, respektíve finančného obnosu, určeného k určitému cieľu.

Na základe zdrojov, na zvýšenie ktorých sú jednotlivé aktivity zamerané rozlišujeme fundraising zo širšieho hľadiska a užšieho hľadiska. Zo širšieho hľadiska fundraising chápeme ako aktivity zamerané na zvyšovanie finančných a nefinančných zdrojov, ich efektívnu štruktúru a takisto zabezpečenie ich kontinuity. Fundraising je teda zameraný nie len na peňažné a materiálne zdroje, ale aj personálne zdroje (zamestnanci, dobrovoľníci), image organizácie alebo jej know-how. Z užšieho hľadiska je fundraising zameraný na zvyšovanie finančných a materiálnych zdrojov organizácie. V praxi neziskových organizácií je viac používaný, pretože tieto zdroje sú pre existenciu a efektívne plnenie verjnoprospešného cieľa nevyhnutné. Vzhľadom na to im organizácia venuje podstatnú časť fundraisingových aktivít (Kuvíková, 2004, s. 43).

Pri fundraisingu je dôležité určiť zodpovedného človeka – fundraisera. Je to človek zodpovedný za fundraisingové aktivity. Fundraiser by mal byť odhodlaný, komunikatívny a inovatívny človek, schopný úspešne prezentovať a nadväzovať kontakty v prospech organizácie (Majdúchová, 2004, s. 99).

Fundraising je nevyhnutnou súčasťou v systéme financovania neziskových organizácií. Zameriame sa preto na priebeh samotnej fundraisingovej kampane.

Ako uvádza Kuvíková (2004, s. 45) priebeh fundraisingovej kampane môžeme rozdeliť na nasledujúce aktivity:

- Príprava fundraisingovej kampane
 - analýza potrieb,
 - analýza vnútorného prostredia,
 - analýza vonkajšieho prostredia,
 - identifikácia potenciálnych darcov,
 - výber efektívnej formy fundraisingu.
- Realizácia fundraisingovej kampane
 - implementácia zvolenej formy fundraisingu,
 - priebežné hodnotenie úspešnosti fundraisingu,

- korekcie a zmeny fundraisingových nástrojov,
- výber vhodného darcu,
- komunikácia s darcom.
- Hodnotenie fundraisingovej kampane
 - analýza úspešnosti fundraisingu,
 - hodnotenie efektívnosti fundraisingu,
 - záverečné vyhodnotenie celej fundraisingovej kampane.

V predkladanej práci sa budeme bližšie venovať práve prípravnej fáze fundraisingovej kampane.

1.2.1 Prípravná fáza fundraisingovej kampane

Prípravná fáza tvorí základ celej fundraisingovej kampane. V tejto fáze organizácia definuje svoje potreby, analyzuje svoje postavenie vzhľadom na okolie, spoznáva potenciálnych darcov a k nim vyberá vhodnú formu fundraisingových aktivít.

Pri stanovení potrieb neziskovej organizácie je dôležité vedieť aký objem a štruktúru zdrojov potrebuje na zabezpečenie efektívneho fungovania a napĺňanie jej hlavného cieľa. Na základe tohto poznania sa fundraiser rozhodne akú formu fundraisingu použije. V tejto fáze sa častokrát odhalia rezervy vo využívaní vlastných zdrojov organizácie. Pokiaľ sa nám podarí naplniť potreby organizácie z jej vnútorných zdrojov, potom môžeme využiť nástroje interného fundraisingu. Táto metóda zároveň môže zvýšiť efektívne využívanie finančných, materiálnych, personálnych zdrojov organizácie.

Pri definovaní potrieb neziskovej organizácie vychádzame z definovania :

- poslanca neziskovej organizácie,
- strategického plánu organizácie,
- konkrétnych projektov,
- jednorázových akcií.

Dôležitú úlohu pri plánovaní fundraisingových aktivít zohráva SWOT analýza. Teda analýza vnútorného prostredia organizácie (silné stránky, slabé stránky neziskovej organizácie) a vonkajšieho prostredia (príležitosti a riziká organizácie vo vzťahu k okoliu). Najskôr sa zameriame na analýzu vnútorného prostredia organizácie. Silné stránky sú

pozitíva, ktoré znamenajú konkurenčnú výhodu vo vzťahu k iným organizáciám. Každá organizácia by sa mala snažiť udržať si tieto výhody.

Slabé stránky neziskovej organizácie predstavujú jej konkurenčné nevýhody oproti iným organizáciám. Organizácia by sa mala zamerať na ich eliminovanie v strategickom pláne.

Analýza vnútorného prostredia neziskovej organizácie prispieva veľkou mierou k vytvoreniu efektívneho fundraisingového plánu. Pracovníkom organizácie pomáha lepšie zhodnotiť vnútorný stav organizácie a takisto oblasti možného zlepšenia. Odporúča sa aby si organizácia dala vypracovať takúto analýzu nezávislej organizácií, vzhľadom na objektívnosť informácií.

Takisto vonkajšie prostredie je významným faktorom pri tvorbe fundraisingového plánu. Nezisková organizácia neustále vstupuje do vzťahov s inými subjektmi, a preto by sa mala snažiť o vytváranie čo najefektívnejších vzájomných vzťahov. V oblasti fundraisingových aktivít nám táto analýza poskytne informácie o možnostiach získať finančné a iné dary, ako aj identifikovať skupinu potenciálnych darcov. Výstupom analýzy vonkajšieho prostredia sú príležitosti a riziká, ktoré organizácia má vzhľadom k svojmu okoliu. Príležitosti neziskovej organizácie sú pozitíva, ktoré vyplývajú z jej postavenia v konkurenčnom prostredí, vnímania organizácie okolitými subjektmi, komunitou, v ktorej pôsobí (Kuvíková, 2004, s. 48).

Ohrozenia neziskovej organizácie sú možné negatívne vplyvy na organizáciu, ktoré vyplývajú taktiež z jej postavenia v konkurenčnom prostredí (Financovanie neziskových organizácií na Slovensku, s. 74).

Výsledky SWOT analýzy slúžia neziskovej organizácii ako informácie, ktoré sú potrebné k identifikácii potenciálnych darcov. Pracovníci organizácie zodpovední za fundraising by mali pred oslovením vhodného donora prihliadať na určité zásady – získať informácie o donorovi, nájsť spoločný zámer, ideu s donorom, sformulovať dôvody podpory organizácie, byť pripravení vyjednávať. Výsledkom tejto fázy je identifikácia potenciálnych darcov, ktorých firemná politika či individuálne hodnoty vytvárajú predpoklad pre úspešného získania finančných prostriedkov (Financovanie neziskových organizácií na Slovensku, s. 75).

Poslednou fázou prípravy fundraisingovej kampane je výber vhodnej formy fundraisingu. Výber adekvátnej formy je ovplyvnený zdrojmi organizácie, výškou zdrojov o ktoré

organizácia žiada, charakterom aktivity, na ktoré organizácia zdroje žiada, časom alebo aj predchádzajúcimi skúsenosťami s fundraisingom (Kuvíková, 2004, s. 48). Výber vhodnej formy oslovenia potenciálneho darcu je dôležitou súčasťou pri výbere vhodnej formy fundraisingu. Jednotlivé formy oslovenia sa líšia v závislosti od toho či sa jedná o jednotlivca, fyzickú osobu, právnickú osobu, nadáciu. Na základe tohto fundraiser vyberá vhodnú formu fundraisingových aktivít. Pri oslovovaní individuálnych darcov používa fundraiser rôzne fundraisingové formy – priamy kontakt, kampane zamerané na zamestnancov, dobrovoľníkov organizácie, telefonovanie, kampaň prostredníctvom internetu, dobročinné akcie (Financovanie neziskových organizácií na Slovensku, s. 75). Ako uvádza Kalináčová (1999, s. 11) všeobecne platí, že čím je metóda osobnejšia, tým je účinnejšia. Základná forma oslovenia organizácie sa spája s procesom uchádzania sa o grant.

2. ANALYTICKÁ ČASŤ

Obsahom druhej kapitoly práce je financovanie neziskovej organizácie a návrh prípravnej fázy fundraisingovej kampane pre STADETORE n.o. Druhá kapitola je rozdelená do troch častí. V úvode stručne charakterizujeme vybranú neziskovú organizáciu poskytujúcu všeobecne-prospešné služby - STADETORE n.o. V ďalšej časti sme sa zamerali na predmet skúmania práce a bližšie sa venujeme zdrojom jej financovania. V tretej časti sa zaoberáme konkrétnym návrhom prípravnej fázy fundraisingovej kampane pre STADETORE n.o.

2.1. Charakteristika neziskovej organizácie STADETORE n.o.

Nezisková organizácia STADETORE n. o. bola založená 12. novembra 2008 ako právny subjekt na návrh zakladateľov podľa ust. § 11 ods. 1 zákona NR SR č.213/1997 Z. z. o neziskových organizáciách poskytujúcich všeobecné prospešné služby, ktoré v druhovom členení predstavujú :

- poskytovanie sociálnej pomoci
- služby zdravotnej starostlivosti
 - o stacionár rehabilitačný pre deti
 - o stacionár očný pre deti
- vzdelávanie, výchova a rozvoj telesnej kultúry.

V časti Domova sociálnych služieb Slniečko – neverejného poskytovateľa sociálnych služieb boli poskytované služby sociálnej pomoci pre 15 klientov. Od 1.5.2009 sú dodávateľským spôsobom zabezpečené služby zdravotníckej starostlivosti v spolupráci s DFNSP – stacionár rehabilitačný pre deti. V rámci vzdelávania, výchovy a rozvoja telesnej kultúry sme v roku 2009 poskytovali služby 33 klientom. Od 1.9.2009 je uvedená časť zariadenia zaradená do siete škôl a školských zariadení ako Súkromná špeciálna materská škola, kde poskytujeme predškolskú výchovu a vzdelávanie 24 deťom. Od 1.3.2009 sú dodávateľským spôsobom zabezpečené služby zdravotníckej starostlivosti v spolupráci s Oftal s.r.o. – stacionár očný pre deti umiestnené v SŠMŠ – Očko.

2.2. Zdroje financovanie neziskovej organizácie STADETORE n.o.

Hospodárenie neziskovej organizácie s finančnými prostriedkami v roku 2009 bolo viazané na krytie výdavkov súvisiacich s činnosťou organizácie.

Celkové príjmy tvorili:

-dotácie Mesta Banská Bystrica a BBSK	107 457€
- tržby stravného limitu na nákup potravín	11 894€
- tržby z predaja služieb	21 361€
- úroky	8€
- prijaté dary	850€
- ostatné výnosy	12€
Spolu:	141 582€

Celkové výdavky tvorili:

143 815€

Hospodársky výsledok :

-2 233€

Dôvodom tohto hospodárskeho výsledku v roku 2009 bolo nenaplnenie rozpočtových príjmov. Nezisková organizácia túto stratu vysporiada z kladného výsledku hospodárenia v roku 2010.

Na základe účtovných výkazov STADETORE n.o. vieme povedať, že príjmy neziskovej organizácie boli tvorené z nasledujúcich finančných zdrojov:

- Dotácie :

- Mesto Banská Bystrica76 952 €

- Krajský školský úrad304 €
- Banskobystrický samosprávny kraj.....29 211€
- Refundácia Úradu práce, sociálnych vecí a rodiny.....990 €
- Samofinancovanie:
 - tržby za vlastné výrobky (výnos za stravu).....11 894€
 - tržby s predaja služieb.....21 361€
 - ostatné výnosy.....20€
- Súkromné a individuálne zdroje:
 - prijaté dary.....850€

Celkové príjmy STADETORE, n.o. v roku 2009 boli vo výške 141 582 €. Z toho dotácie Mesta Banská Bystrica, Krajského školského úradu, Banskobystrického samosprávneho kraja a Úradu práce, sociálnych vecí a rodiny sa na financovaní neziskovej organizácie podieľali najväčšou mierou – 107 457 €. Príjmy z vlastnej činnosti neziskovej organizácie tvorili druhý najväčší zdroj financií. Tržby za vlastné výrobky, služby a ostatné výnosy z tejto činnosti tvorili spolu 34 125 €. Naproti tomu súkromné a individuálne zdroje tvoria iba 850 €. Zahraničné zdroje sa na financovaní danej neziskovej organizácie vôbec nepodieľali.

Graf 1: Percentuálne zastúpenie jednotlivých zdrojov financovania v STADETORE n.o.

Prameň: Vlastné spracovanie

Z uvedeného grafu vyplýva, že dotácie sa podieľajú na financovaní danej neziskovej organizácie až 76 % z celkových príjmov. Príjmy z vlastnej činnosti tvoria 23 % , zdroje od súkromných a individuálnych darcov iba 1 % z celkových príjmov organizácie. Zahraničné zdroje nie sú zastúpené.

2.3. Návrh prípravnej fázy fundraisingovej kampane

V tejto časti prípravnej fázy sa budeme venovať analýze potrieb neziskovej organizácie. Stanovujeme, aký objem a štruktúru zdrojov potrebuje nezisková organizácia STADETORE n.o. na zabezpečenie efektívneho fungovania a napĺňania svojich cieľov. Neziskovej organizácii STADETORE n.o., konkrétne Špeciálnej materskej škole Očko sú pridelené finančné prostriedky na základe zákona č. 597/ 2003 o *financovaní základných škôl, stredných škôl a školských zariadení*. Domovu sociálnych služieb Slniečko sú pridelené

finančné prostriedky na základe *nariadenia vlády 668/2004 Z. z. o rozdeľovaní výnosu dane z príjmov územnej samosprávy v znení neskorších predpisov*. Tieto finančné zdroje však nedostatočne kryjú náklady na jedného klienta zariadenia. Tu sa stretávame s diskrimináciou súkromných poskytovateľov sociálnych služieb, ktorým VÚC neprideľujú finančné prostriedky v takej výške ako verejným poskytovateľom. V roku 2010 bolo na 4 klientov DSS Slniečko pridelených viac finančných prostriedkov ako plánovaná suma na rok 2011 pre 5 klientov. Minimálne náklady na mzdy pre zamestnancov Špeciálnej materskej školy predstavujú 72 000 €, pre zamestnancov DDS Slniečko 42 000 €. Náklady na energiu pre obe zariadenia sa pohybujú vo výške cca. 20 000 €. Celkovo možno povedať, že prostriedky poskytnuté na činnosť neziskovej organizácie sú nedostatočné. V roku 2009 cca 1 500 € musela nezisková organizácia dofinancovať z vlastných interných zdrojov organizácie. Plánovaný rozpočet na rok 2011 je ešte v schvaľovaní. Ani vedenie organizácie nám zatiaľ nebolo schopné poskytnúť presný objem a štruktúru zdrojov na rok 2011.

Druhou časťou prípravnej fázy je analýza vonkajšieho a vnútorného prostredia organizácie. V nasledujúcej tabuľke možno vidieť výsledky SWOT analýzy neziskovej organizácie STADETORE n.o.:

Tabuľka 1: SWOT analýza

Strenghts (Silné stránky)	Weaknesses (Slabé stránky)
• poslanie vychádzajúce z potrieb okolia • kvalifikovaný personál v oblasti poskytovania sociálnych služieb a zdravotníckej starostlivosti • individuálne poskytovanie sociálnych služieb a zdravotníckej starostlivosti • poskytovanie pravidelnej logopedickej starostlivosti • Canisterapia (terapia pomocou psov) • výučba angličtiny • organizovanie rôznych športových a kultúrnych podujatí • transparentnosť hospodárenia	• uzavretosť organizácie (absencia komunikácie) • vysoké poplatky za poskytované služby • nekvalifikovanosť personálu v oblasti finančného riadenia organizácie • neznalosť finančných potrieb organizácie • absolútna absencia fundraisingových aktivít • nedostatočne diverzifikovaná štruktúra finančných zdrojov

• Opportunities (Príležitosti) • pozitívny imidž v regióne • relatívne vysoký počet zrakovo postihnutých detí v predškolskom veku • relatívne vysoký počet telesne postihnutých detí predškolského veku, ktoré sú odkázané na pomoc inej osoby • atraktívna lokalita s dostatkom zelene a staršej výsadby stromov • široký okruh potenciálnych donorov	Threats (Ohrozenia) • občianska nezainteresovanosť • nízka úroveň filantropie a dobrovoľníctva v regióne • cenovo dostupnejšie materské školy
---	--

Prameň: Vlastné spracovanie

Analýza vnútorného prostredia nám pomôže reálne zhodnotiť stav vo vnútri organizácie a takisto oblasti možného zlepšenia. Analýza vonkajšieho prostredia zhodnotí príležitosti a riziká, ktoré má daná organizácia vo vzťahu k okoliu. Na základe výsledkov tejto SWOT analýzy dostávame informácie potrebné pre vytýkovanie potenciálnych darcov.

V ďalšej časti prípravnej fázy fundraisingovej kampane sa zameriame na potenciálnych darcov. Zistili sme, že hlavným problém neziskovej organizácie je nedostatočná diverzifikácia finančných zdrojov. Na základe týchto zistení navrhujeme dané riešenia problému :

- zvýšenie finančných prostriedkov z oblasti podnikateľskej sféry a individuálnych darcov
- možnosť využitia prostriedkov z fondov Európskej únie.

Potenciálnych darcov by mohli tvoriť práve subjekty z oblasti podnikateľskej sféry a individuálnych darcov. Takisto by sa nezisková organizácia mala zamerať aj na oslovenie pracovníkov, dobrovoľníkov a priateľov organizácie.

Poslednou časťou prípravnej fázy je výber vhodnej formy oslovenia darcov. Pri výbere vhodnej formy fundraisingu musíme rozlišovať medzi fundraisingovými aktivitami zameranými na individuálnych darcov a fundraisingovými aktivitami zameranými na organizácie. Pri oslovovaní potenciálnych individuálnych darcov by mohol byť vhodnou fundraisingovou formou napríklad priamy kontakt s potenciálnym darcom, kampaň zameraná na pracovníkov, dobrovoľníkov, priateľov organizácie alebo kampaň prostredníctvom internetu. Nezisková organizácia STADETORE n.o. by sa mala zamerať aj na zvýšenie

príjmov z poukázania 2 % z dane z príjmu. Jednou z možností oslovenia darcov by mohlo byť organizovanie podujatia, kde by sa uskutočnila zbierka pre detí zo STADETORE n.o.

Základná forma oslovenia organizácie je spojená s procesom uchádzania sa o grant. Za proces oslovovania potom môžeme považovať získavanie informácií o možnosti poskytnutia grantu, konzultácie spojené s prípravou projektu, špeciálne konzultácie o rozpočte projektu. Podnikateľské subjekty by mohla motivovať k darcovstvu pozitívna reklama v regióne vyplývajúca z darcovstva alebo možnosť daňovej úľavy pri poskytnutí daru.

ZÁVER

Všeobecne môžeme konštatovať, že pri financovaní neziskových organizácií je výhodná stratégia diverzifikácie finančných prostriedkov z rôznych zdrojov. Táto stratégia zabezpečí pre neziskovú organizáciu nezávislosť a trvalú udržateľnosť (Kuvíková – Vaceková, 2009, s. 94).

Cieľom našej práce bolo stanovenie vhodnej fundraisingovej kampane vychádzajúcej z potrieb neziskovej organizácie poskytujúcej všeobecno-prospešné služby - STADETORE n.o..

Na základe výsledku hospodárenia a účtovných výkazov STADETORE n.o. môžeme povedať, že nezisková organizácia v prvom roku svojej činnosti bola financovaná najmä z dotácií (BBSK a Mesta Banská Bystrica) a z príjmov z vlastnej podnikateľskej činnosti. Problémom neziskovej organizácie je nízka diverzifikácia finančných prostriedkov. Na základe zistených skutočností sme navrhli prípravnú fázu fundraisingovej kampane s rešpektovaním obmedzeného rozsahu tohto typu práce. Vychádzajúc z analýzy potrieb organizácie a z analýzy vonkajšieho a vnútorného prostredia organizácie sme vytypovali potenciálnych darcov a vybrali vhodnú formu oslovenia. Na základe zistených skutočností navrhujeme zvýšenie finančných prostriedkov z oblasti podnikateľskej sféry a individuálnych darcov.

Zistili sme niekoľko kľúčových problémov. V neziskovej organizácii absolútne absentujú fundraisingové aktivity, čo vyplýva najmä z neznalosti finančných potrieb organizácie. Následkom toho vznikajú dané problémy v nedostatočnej diverzifikácii finančných zdrojov organizácie. Odporúčaním by preto malo byť zameranie sa na finančné riadenie organizácie a využitie odborníka v oblasti fundraisingu, nakoľko bez riešenia daného problému hrozí organizácii problém prežitia.

Cieľ práce sa nám podarilo naplniť. Zhodnotili sme financovanie neziskovej organizácie STADETORE n.o. a na základe vhodných analýz sme navrhli prípravnú fázu fundraisingovej kampane, ktorá by mohla pomôcť odstrániť problém nedostatočnej diverzifikácie finančných prostriedkov skúmanej neziskovej organizácie. Práca nám poskytla užitočné informácie z oblasti financovania neziskových organizácií a procesu tvorby fundraisingovej kampane zameranej na zvyšovanie zdrojov neziskovej organizácie.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. DRUCKER, P. F. 1994. Řízení neziskových organizací. Praxe a principy. Praha : Managment Press, 1994. ISBN 80-245-0160-0.
2. FINANCOVANIE NEZISKOVÝCH ORGANIZÁCIÍ NA SLOVENSKU : [s.l.] : [s.n.], [s.a.].
3. KUVÍKOVÁ, H. 2004. Neziskové organizácie v Európskej únii. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2004. ISBN 80-8055-937-6.
4. KUVÍKOVÁ, H. - VACEKOVÁ, G. 2009. Diverzifikácia finančných zdrojov v neziskových organizáciách. In E+M Ekonomie a management, roč. 12, č. 4. Liberec : Technická univerzita v Liberci, 2009. ISSN 1212-3609. s. 84 – 95.
5. KUVÍKOVÁ, H. - VACEKOVÁ, G. 2008. Diverzifikácia finančných zdrojov v mimovládnych organizáciách. In Czlowiek, granice państw, gospodarska. Lublin : Wydawnictwo KUL, 2008. ISBN 978-83-7363-855-6. s. 265 – 275.
6. MAJDÚCHOVÁ, H. a kol. 2004. Fundraising ako formna spolupráce podnikov a neziskových organizácií. In: Príležitosti, šance a výzvy pre viaczdvojové financovanie neziskových organizácií. Zborník. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2004, s.96 – 108. ISBN 80-8055_930-9.
7. MARČEK, E. 2004. Financovanie neziskového sektora po roku 1989. Dostupné na internete: http://www.panet.sk/sk/projekty/5_publikacia.pdf (23.11.2010).
8. MARČEK, E. Podniky a neziskové organizácie. Dostupné na internete: http://www.panet.sk/sk/projekty/_publikacia.pdf (23.11.2010).
9. POLAČKOVÁ, Z. 2005. Fundraisingove aktivity : Jak získat finanční prostředky od místní komunity. Praha : Portál, 2005. ISBN 80-7178-694-2.
10. VACEKOVÁ, G. 2008. Financovanie mimovládnych neziskových organizácií na Slovensku. In Scientia Iuventa: Zborník abstraktov z medzinárodnej doktorandskej konferencie 2008. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2008. ISBN 978-80-8083-582-8. s. 59-60.
11. Zákon č. 597/ 2003 o financovaní základných škôl, stredných škôl a školských zariadení

12. Zákon č. 668/2004 Z. z. o rozdeľovaní výnosu dane z príjmov územnej samospráve v znení neskorších predpisov.