

ČESKÉ CENTRUM FUNDRAISINGU

Roční projekt České centrum fundraisingu (ČCF), který zastřešilo občanské sdružení Tereza a podpořila Nadace rozvoje občanské společnosti, skončil na začátku letošního léta. Ve spolupráci s několika partnery jsme se prostřednictvím poskytování informací a vzdělávání pokoušeli přispět k rozvíjení profesionálního zázemí organizací občanské společnosti především v oblasti fundraisingu.

Projekt sestával ze dvou provázaných částí – vzdělávací a informační. Cílem vzdělávací části projektu bylo zvyšovat počet a odbornou kvalifikaci zkušených i začínajících poradců a školitelů neziskových organizací v oblasti fundraisingu. Cílem informační části bylo vytvořit na webových stránkách www.fundraising.cz otevřenou platformu pro výměnu informací a zkušeností z domova a zahraničí. Aktuální informace shrnoval každé dva měsíce tištěný bulletin, který vycházel jako příloha měsíčníku pro neziskový sektor Grantis. Webová stránka je v současné době v rámci návazného projektu Informační banka fundraisingu dále rozvíjena a převáděna na databázový internetový portál.

Po roce se můžeme pochlubit tím, že se České centrum fundraisingu stalo vyhledávaným školicím střediskem s bohatým informačním zázemím na www.fundraising.cz, s vlastním lektorským týmem a celou řadou externích spolupracovníků, které neziskovým organizacím nabízí kvalitní vzdělávací programy, otevřenou informační platformu, konzultace a dlouhodobé poradenství zaměřené na fundraising, strategické plánování, marketing, PR a další související oblasti.

Činnost Českého centra fundraisingu tedy s uzavřením projektu rozhodně nekončí. Naopak. Nadále vítáme jakékoliv připomínky, nápady a spolupráci a budeme na sobě pracovat, abychom všechny nabízené služby ještě zkvalitnili. Máme našlápnuto.

Partneři Českého centra fundraisingu: Johns Hopkins Institute for Policy Studies (Maryland, USA), The Resource Alliance (Londýn, Anglie a Wales), The Business Leaders Forum (Praha, Česká republika), Partners for Democratic Change - Slovakia, NESsT (Santiago, Chile), ICN (Praha, Česká republika) a Agnes (Praha, Česká republika).

Redakční rada Českého centra fundraisingu: Tomáš Feřtek – novinář, Iva Jakešová – občanské sdružení a.i.d., Jan Kroupa – tlumočnick, překladatel, Martina Lafatová – občanské sdružení Tereza, Jana Ledvinová – občanské sdružení Tereza, Tomáš Nejedlo – Business Leaders Forum Česká republika, Jana Popovičová – ICN, o.p.s., Monika Šatavová – asistentka poslankyně Parlamentu ČR, Marek Šedivý – ICN, o.p.s., Hana Vosmíková – Nadace VIA, Lenka Zemanová – občanské sdružení Econnect.

NABÍDKA VZDĚLÁVÁNÍ

OTEVŘENÉ KURZY

Otevřené kurzy jsou určeny především pracovníkům neziskových organizací, kteří chtějí získat nové znalosti, zkušenosti a dovednosti a navázat nové kontakty. Témata seminářů jsou volena tak, aby odpovídala poptávce a potřebám účastníků. Semináře a kurzy vedou zkušení lektori, členové lektorského týmu ČCF, absolventi kurzů školení školitelů a školení místních poradců a odborníci ze spolupracujících organizací.

Účastníci cyklu Základy fundraisingu po jeho ukončení odpovídali na otázku „co si z kurzu odnášíte, co použijete pro svou práci“ například takto:

- že nemusím shánět peníze (což mě nebaví), ale mohu budovat vztahy (což mě baví) a vybírat si ty sympatické
- zaměříme se na lidi, kteří nejsou zrovna milionáři
- důkaz, že jde fundraising dělat úspěšně
- že se fundraisingu nemusím bát
- chuť se do fundraisingu pořádně about
- euforický pocit, že to musí jít
- že nejsem jediný, kdo má s fundraisingem problémy
- už vím, jak začít

VYBERTE SI Z PODZIMNÍ NABÍDKY SEMINÁŘŮ

ÚVOD DO PROBLEMATIKY SAMOFINANCOVÁNÍ NNO

6.10. 2003 9.00 – 17.00
Lektor: Ing. Pavel Němeček (P-centrum Olomouc)

Projekty z místních i zahraničních zdrojů budou stále více směřovat k udržitelnosti a podpoře samofinancování neziskových organizací. Seminář se bude zabývat základními otázkami jako např. jak najít v organizaci potenciál pro samofinancování, jak řešit „konflikt“ poslání a podnikání v organizaci, jak zjistit, zda organizace má lidské a materiální zdroje pro samofinancování atp.

Obsah:

- Samofinancování – výhody a nevýhody
- Udržitelnost vs. závislost (průzkum úrovně udržitelnosti v dané organizaci)
- Kvalitativní a kvantitativní omezení zdrojů financování
- Porovnání nákladů a výnosů: fundraising x samofinancování
- Připravenost organizace k samofinancování
- Metody samofinancování
- Inventura možností podnikání v organizaci

Cena: 900,-

BENEFIČNÍ AKCE

7.10. 2003 9.00 – 17.00
Lektoři: Kateřina Szczepaniková, DiS. (Tereza), Mgr. Patrik Kubas (Tereza)

Abý benefiční akce proběhla úspěšně, je potřeba ji dobře naplánovat, dodržet určité postupy a vyvarovat se různých chyb. Na tomto semináři se dozvíte, co můžete pořádáním beneficí získat, co od nic očekávat, na co nezapomenout a na co si dát pozor.

Na příkladu konkrétního benefičního večera společně krok za krokem projdeme postup přípravy úspěšné akce. Školení se skládá z teoretické části a praktické hry, při níž si účastníci mohou ověřit své dovednosti.

Cena: 900,-

ZÁKLADY FUNDRAISINGU

20.10. 2003 9.00 – 17.00
Lektor: Ing. Pavel Němeček (P-centrum Olomouc)

Fundraising znamená především zapojovat lidi do procesů, které pomáhají měnit věci k lepšímu. Darované peníze a další zdroje lze vnímat jako nástroj takového zapojení. Jak na to?

Obsah:

- Zásady fundraisingu
- Typologie zdrojů fundraisingu
- Vztahy a vazby mezi posláním, fundraisingovou strategií a projektem (programem)
- Pyramidy fundraisingu
- Fundraising je týmová práce aneb kdo by co měl v organizaci pro fundraising dělat

Cena: 900,-

JEDNÁNÍ S FIREMNÍMI DÁRCI

12.11. 2003 9.00 – 17.00
Lektor: Ing. Pavel Němeček (P-centrum Olomouc)

Firemní fundraising není tele-marketing. Vyžaduje propracovanou strategii a získání dárce pro věc dané organizace.

Obsah:

- Specifika získávání prostředků od firemních dárců
- Sjednávání schůzky se sponzorem
- Analýza potřeb dárce / sponzora
- Prezentace organizace
- Schůzka s dárce / sponzorem

Cena: 900,-

KONFLIKTY A JEJICH ŘEŠENÍ POMOCÍ MEDIACE.

4.11. 2003 9.00 - 17.00
Lektoři: Ing. Pavel Němeček (P-centrum Olomouc), PhDr. Lenka Holá, Ph.D.

Kurz je určen pracovníkům neziskových organizací, pracovníkům úřadů státní správy a samosprávy, pracovníkům pomáhajících profesí a pracovníkům ve školství.

Cílem je seznámení se základními charakteristikami mezilidských konfliktů a způsoby jejich řešení (výklad a interaktivní metody výuky).

Obsah:

- Mezilidské konflikty (podněty konfliktních situací, druhy mezilidských konfliktů, prožívání a jednání lidí v konfliktních situacích)
- Způsoby řešení konfliktů (nevědomé a vědomé způsoby řešení konfliktů, soupeření, spolupráce, způsoby řešení konfliktů za pomoci třetí osoby)
- Mediace (co je to mediace, proces a vztahy v mediaci, využití mediace a zkušenosti s ní)

Cena: 1100,-

Projektový management aneb „projekt není jen pro dárce“

Datum: 31. 10. 2003 9:00 – 17:00
14. 11. 2003 9:00 – 17:00
Lektor: Ing. Petr Vrzáček (Poryv, o.s., Fakulta humanitních studií UK Praha)

Organizace mají různá poslání, různý předmět činnosti a snaží se naplnit různé cíle. Přesto se jejich management věnuje podobným činnostem. Jednou z nich je i plánování.

Projekt je nástrojem plánování. Popisuje, co, jak, proč, jakým způsobem, kdy a kým je potřeba udělat. Každý manager by měl umět projekt nejen vytvořit, ale také jej úspěšně řídit, monitorovat a vyhodnotit.

Cíle:

- Seznámit se s klíčovými částmi projektu
- Vyzkoušet si tvorbu vlastního projektu, včetně rozpočtu
- Získat přehled o formálních požadavcích různých dárců
- Seznámit se se zásadami řízení projektu
- Navrhnout metodiku monitorování a evaluace vlastního projektu

Metodika:

Kurz se skládá ze dvou jednodenních setkání a je orientovaný na potřeby každého z účastníků. Čtvrtina času je věnována prezentaci. Zbytek vyplňuje individuální a skupinová práce doplněná diskusemi. Vzhledem k zaměření kurzu je vítána účast týmů, které pracují nebo by chtěly pracovat na realizaci společného projektu. Všichni účastníci kurzu obdrží pracovní listy a seznam doporučené literatury zabývající se problematikou projektového managementu.

Cena: 800,-/den

Semináře probíhají, pokud není uvedeno jinak, v podkroví Labyrintu, Haštalská 17. Praha 1. Minimální počet účastníků na seminář je 12, maximální 20. České centrum fundraisingu si vyhrazuje právo při malém počtu účastníků kurz zrušit.

UŠITO NA MÍRU

V nabídce Českého centra fundraisingu mají své místo také odborné semináře na zakázku. Podle konkrétních potřeb a přání pro vás připravíme seminář ušitý na míru.

Vyberte si z následujících témat nebo navrhnete vlastní:

- Lektorské dovednosti – školicí přístupy, principy, techniky a metody, dramaturgie vzdělávacích akcí, dlouhodobá práce školitele
- Základy fundraisingu – základní principy fundraisingu, motivace dárců, typologie dárců, metody
- Podnikatelské dárcovství – metody, vytipování dárců, dlouhodobá práce s dárci, vytváření partnerských sítí, trendy sociální zodpovědnosti podnikatelského sektoru
- Individuální dárcovství – metody, dlouhodobá práce s dárci, pyramidy fundraisingu, okruhy dárců, dopisní a telefonické kampaně, pořádání benefičních akcí, osobní jednání s dárci
- Plánování fundraisingu – roční a dlouhodobé plány zdrojů, evidence dárců a práce s nimi, praktické návody a pomůcky, zkušenosti a příklady
- Grantové žádosti a projekty – jak a koho oslovit, druhy podpory, fondy EU
- Strategické plánování – proces strategického plánování, zapojení do plánování a uplatnění strategického plánu v organizaci, praktické zkušenosti, různé typy plánů a práce s nimi
- Rozvoj vlastních příjmů – metody a postupy vytváření vlastních finančních zdrojů organizace, marketing, studie proveditelnosti pro hospodářskou činnost
- Finanční plánování a řízení – metody a postupy zajištění efektivního hospodaření organizace, využití informací z účetní evidence pro efektivní řízení organizace
- Právo – místní správa, daně, dary a darovací smlouvy, veřejné sbírky
- Benefiční akce – praktické rady, návody a zkušenosti, typy, metody, plánování a organizace akcí
- Práce s dobrovolníky – možnosti využití dobrovolné práce, získávání dobrovolníků, motivace a dlouhodobá spolupráce, metody odměňování, systém práce s dobrovolníky, praktické zkušenosti
- Dlouhodobý rozvoj organizace – životní cykly rozvoje organizací, hlavní úskalí vývoje a metody jejich překonávání, praktické příklady a zkušenosti
- Fundraising – simulační hra – zprostředkování komplexní praktické zkušenosti s plánováním a využíváním metod fundraisingu v různých podmínkách, spolupráce s ostatními organizacemi
- Personální řízení – simulační hra – netradiční praktické seznámení s různými postupy řešení problémů spojených s personálním řízením, metodami řízení a týmovou prací
- Propagace a PR – pořádání akcí pro veřejnost, propagační materiály, tiskové a výroční zprávy, tiskové konference, práce s médii
- Týmová práce – hlavní principy, úskalí a výhody týmové práce, principy vedení týmu, komunikační dovednosti

ODBORNÉ SEMINÁŘE

Školitelům a poradcům neziskových organizací v oblasti fundraisingu a v souvisejících oborech nabízíme další vzdělávání prostřednictvím odborných seminářů se zajímavými lektory. V letošním roce připravili semináře pro České centrum fundraisingu např. Richard Cook (University of Maryland): „Komunitní práce a fundraising“, Kathy Spillman (Close up Foundation Washington D.C.): „Rozvíjení občanské společnosti, posilování demokracie a rozvíjení vztahů s médii“, PaedDr. Jitka Jilemická, Mgr. Dana Potočková, MDR (občanské sdružení Societa): „Zvládání komunitních sporů“ a další.

Odborné semináře se vyhledávají průběžně během celého roku. Aktuální nabídku sledujte na www.fundraising.cz.

Bližší informace a přihlášky:

Tereza, sdružení pro ekologickou výchovu
Martina Lafatová – koordinátorka školicího centra
Haštalská 17, 110 01 Praha 1
Tel: 224 81 68 68
e-mail: martina.lafatova@terezango.cz
on-line přihlášení: www.fundraising.cz

PORADENSTVÍ

České centrum fundraisingu dále nabízí individuální konzultace a dlouhodobé poradenství neziskovým organizacím v následujících oblastech:

- Řízení a plánování fundraisingu
- Rozvoj vlastních příjmů
- Finanční řízení organizace
- Strategické plánování
- Plánování kampaní
- Pomoc regionálním centrům fundraisingu

Poradenství a konzultace zajišťují odborní konzultanti, členové lektorského týmu ČCF a externí spolupracovníci. Konzultanta vaší organizace doporučujeme vybírat na základě osobního setkání, které si můžete domluvit s koordinátorkou školicího centra Martinou Lafatovou (e-mail: martina.lafatova@terezango.cz) nebo prostřednictvím www.fundraising.cz.

Spolupráci Fokusu Praha – Sdružení pro péči o duševně nemocné a Českého centra fundraisingu jsme prostřednictvím konzultanta Jana Kroupy zahájili v lednu 2003.

Spolupráci lze zpětně za dobu jejího trvání pro přehlednost rozdělit do tří etap. Výčet jednotlivých etap je nejen popisem toho, co se odehrálo, ale i pokusem o velmi stručné zhodnocení společné práce. První etapou (informace) bylo vzájemné informování se o možnostech a funkcích facilitátora/konzultanta vzhledem k aktuální situaci naší organizace. Šlo o formování vzájemného prostoru tvořeního možnostmi konzultanta a očekáváním organizace. Stalo se něco víc než průnik nabídky a poptávky – zformoval se prostor k nastávající vzájemné spolupráci.

Druhou etapou (indikace) začala na základě kontraktu konkrétní práce. Postupně se v konzultacích odkrývala obecná potřeba organizace a na ní nasedala indikace pro fundraising s příležitostmi, které v sobě fundraising zahrnuje a jeho zavedení do naší neziskové organizace přináší. Tuto etapu lze v mnohém považovat za klíčovou, protože od nás vyžadovala vlastní reflexi a zásadní rozhodnutí o postupu, který pro naši organizaci jako celek bude znamenat cestu změn, nikoliv však zásahem zvenku, ale vedených zevnitř. Vznikl tak cenný „formát papíru“, který bude sice nutno ještě popsat a pokreslit, ale který tvořil základ, na kterém se dalo tvořit.

Třetí etapou (aplikace) počalo zavádění fundraisingu jako směru, či dokonce přístupu, kterým se organizace rozhodla pohybovat. V praxi to obnášelo informovat a připravit se uvnitř organizace a vyhlásit výběrové řízení na fundraisera. Na celý proces přitom paralelně navazovala příprava projektu Rozvoje a řízení organizace a s ní spojené analýzy (SWOT, STEEP, mapa partnerů). Na zformátovaném papíře se tak objevila první písmena a první črty, také spíše otázky než odpovědi. Otázky nás však navádějí k vlastním odpovědím v procesu, v kterém se dlouhá a ne vždy přímočará, cesta bude teprve uskutečňovat. Za důležitě považují především to, že jsme si při společných diskusích postupem času uvědomili, že nepůjde o implantaci nového orgánu, ale o posílení organismu naší organizace, aby se stal zdravě produktivním a tím vnitřně i veřejně významným a smysluplně existujícím.

Daniel Kaucký, vedoucí rehabilitace, Fokus Praha
fokus@fokus-praha.cz

České centrum fundraisingu pomohlo Rolniče se strategickým plánováním. Když jsme spolupráci „objednávali“, nevěděli jsme úplně přesně, co nás čeká, a také jsme si kladli otázky, jestli si nedopřáváme jakýsi „luxus“. Naše skoro rok trvající zkušenost ale ukázala, že rozhodnutí pro spolupráci stálo za to.

Vzájemná setkávání byla pro nás, často zaujaté každodenním chodem organizace a provozními starostmi, skvělou příležitostí strukturovaným způsobem vést rozhovor o všech tématech, která cítíme jako důležitá. Navíc jsme se setkali s lidmi, kteří jsou „odjinud“ a mají tedy potřebný odstup a nadhled, ale zároveň jsou „v obraze“. Po mnoha hodinách práce, které jsme tvorbě strategického plánu věnovali, máme pocit, že jsme konečně našli čas mluvit o tom všem, o čem už dlouho víme, ale co stále odkládáme. Kolegové z ČCF dali našemu promýšlení jakýsi řád, strukturu a metodu, celý proces usměrňovali a přitom inspirovali a podněcovali.

Dnes má díky tomu Rolnička k dispozici přehlednou a jasnou představu o tom, kudy chce dál jít. To, co během spolupráce s ČCF vzniklo, není „hotové“ - považujeme to spíš za základ, nad kterým se budeme dál setkávat.

Mgr. Ruth Šormová – koordinátorka fundraisingu a P.R., Diakonie ČCE - středisko Rolnička v Soběslavi, rolnicka@volny.cz, www.rolnicka.cz

INFORMACE

VÍTE CO A NEVÍTE ZA CO? - WWW.FUNDRAISING.CZ

Webový portál Českého centra fundraisingu je nejen zdrojem odborných informací o fundraisingu, ale také místem pro diskusi, výměnu názorů a zkušeností a zdrojem praktických rad a nástrojů. Ukázky zařazené pro ilustraci jsou kráceny a redakčně upraveny. Celé texty a mnoho dalšího najdete na www.fundraising.cz. V rámci probíhajícího převodu webové stránky na databázový internetový portál se také připravuje vyhledávání podle klíčových slov.

V rubrice AKTUALITY se v obsáhlé studii Eduarda Marčeka a Mariany Dluhé z organizace Panet (www.panet.sk) můžete například dočíst, jak to vypadá s dárcovstvím firem na Slovensku.

Zhrnutie analýzy Eduard Marček, Marianna Dluhá Väčšina podnikov bola v minulosti oslovená nejakou neziskovou organizáciou so žiadosťou o podporu a značná časť z nich tejto žiadosti aj vyhovel. Najviac sa tak dialo v oblasti športu, podpory detí, mládeže a zdravotníctva, a to v regiónoch, v ktorých podniky pôsobia. Obsahom tejto spolupráce boli väčšinou finančné prostriedky či výrobky a služby, žiaľ prevláda spolupráca väčšinou jednorazového charakteru. Za najväčší prínos spolupráce s tretím sektorom považujú predstavitelia podnikovej sféry pozitívnu publicitu, reklamu a podporu značky či imidžu. Najväčším problémom pre rozvinutie ďalšej podpory a spolupráce je nevhodná legislatíva a nedostatok zdrojov.

Na strane neziskových organizácií je situácia "zrkadlovo" podobná. Prevažná väčšina z nich už oslovila nejaký podnikateľský subjekt so žiadosťou o podporu, avšak spolupráca je skôr sporadická ako dlhodobá. Tieto organizácie dostávajú prevažne peniaze či výrobky a poskytujú propagáciu a zlepšenie mena prostredníctvom reklamy a pozitívnych PR. Aj predstavitelia neziskových organizácií za najväčší problém, ktorý komplikuje vzájomnú spoluprácu, považujú nevhodnú legislatívu. Avšak popri obmedzených zdrojoch sa vyjadrujú aj o veľkej nedôvere, predsudkoch podnikateľov a neznalosti neziskového sektora ako takého. Zároveň sa potvrdzuje, že najproblematickejšími pre tieto organizácie sa stávajú ekonomicko-finančné otázky, hlavne financovanie z ďalších ako nadačných zdrojov. Vela výziev sa otvára v otázke väčšej profesionalizácie práce tretosektorových predstaviteľov...

Rubrika FUNDRAISING V KOSTCE je dělena na šest tématických okruhů a obsahuje odborné, postupně doplňované informace, které by měly strukturovaně mapovat fundraisingový terén. Kategorie jsou rozděleny následovně: Dárci a zdroje - Kdo nám něco dá? Metody FR - Co na koho platí? Nástroje FR - Jak komunikovat s dárci? Personální zajištění FR - Kdo to všechno má dělat? Plánování a řízení FR - Kde začít a kudy dál? Zázemí - Máme na to?

Kromě spousty zajímavých článků a pojednání zde ke stažení najdete například knihu Základy fundraisingu od Jany Ledvinové, řadu pracovních listů nebo třeba základní informace o daních pro neziskové organizace či vzor darovací smlouvy s komentářem, který je zvláště pro začínající organizace nadále vyhledávanou pomůckou.

Darovací smlouva – právní řešení

JUDr. Karel Pešta

Postup při uzavírání darovací smlouvy upravuje zákon č. 40/1964 Sb. - Občanský zákoník takto:

§628

1/ Darovací smlouvou dárce něco bezplatně přenechává nebo slibuje obdarovanému a ten dar nebo jeho slib přijímá.

2/ Darovací smlouva musí být písemná, je-li předmětem daru nemovitost, a u movité věci, nedojde-li k odevzdání a převzetí věci při darování.

3/ Neplatná je darovací smlouva, podle níž má být plněno až po dárcově smrti.

§ 629

Dárce je povinen při nabídce daru upozornit na vady, o nichž ví. Má-li věc vady, na které dárce neupozornil, je obdarovaný oprávněn věc vrátit.

§ 630

Dárce se může domáhat vrácení daru, jestliže se obdarovaný chová k němu nebo ke členům jeho rodiny tak, že tím hrubě porušuje dobré mravy...

Nová rubrika NADACE otevírá sérii pojednání od Josefa Štogra, která se zaměřují na problematiku nadací, jejich význam, potenciál a úlohu na české neziskové scéně. Najdeme v ní však i další zajímavé statě, například o některých tabuizovaných tématech ekonomiky neziskových organizací.

Ekonomika neziskových organizací
Josef Štogr (pro časopis Bariéry, jaro 2003)

Ještě před nedávnem neznámá slova jako je "fundraising", trvalá udržitelnost organizace atd. se dnes v neziskovém sektoru skloňují ve všech pádech - mimo jiné i proto, že některé zahraniční nadace odcházejí, jiné proměňují své cíle a nebudou již poskytovat klasické granty. Poslední peníze nadací jsou určeny právě na podporu udržitelnosti, a do stejného programu teď masivní podpora směřuje také z předvstupních fondů EU, a tak si žádost o grant na školení ve „fundraisingu" podával kdekdo. Nepřímým důsledkem je, že někteří možná přemýšlejí o trvalé udržitelnosti jinak, když najednou nejde o obecně ekonomicko-ekologické téma, ale o něco přímo se týkajícího jejich organizace. Stále častěji se setkáváme s obecnějšími úvahami než jen manažersko-účetnickým pohledem někoho, kdo sleduje stav konta a splatnost pohledávek. Alespoň nepřímo se přibližujeme k tématu doposud velmi zanedbávanému - k ekonomickém aspektu činnosti neziskových organizací.

Začíná se mluvit o asignacích a o tom, jak „financovat neziskový sektor“ - učíme se uvažovat v pohledu ekonomiky státu a územních samospráv, sem tam se objeví analýza ekonomického potenciálu nějakého území z pohledu zdrojů pro neziskové organizace, přínosem je i zákon o dobrovolnictví, byť nedokonalý. A konečně podněty k aktuální diskusi o ekonomice neziskových organizací přicházejí i z různých asociací a střešních organizací, které si uvědomují širší souvislosti. Ale jsme schopni si jednoduše a jasně vymezit téma a cíle pro takovou diskusi? Předně „financování" je mnohoznačný pojem, používá se např. ve veřejných rozpočtech pro finanční operace, které zapojují přebytky minulých rozpočtů nebo naopak půjčky a výnosy obligací. Ekonomika neziskových organizací je zase téma příliš obecné, skrývá v sobě rozporné požadavky. Stále častěji se projevuje zmatek z toho, že nejsme schopni provázat „tradiční" pohled ekonomiky, která se opírá o statistická data, a pohled na ekonomiku neziskového sektoru, o níž relevantní data nemáme a někdy ani mít nemůžeme.

Při obhajobě neziskového sektoru samozřejmě je nutné umět argumentovat ekonomům – je ale třeba také umět argumentovat do vlastních řad. Neziskový sektor stojí tak trochu stranou ekonomiky a stranou od veřejných rozpočtů. Proč bychom jinak kreslili ono známé schéma tří protínajících se kruhů? Tí, kteří požadují po státu, aby zajistil základní pravidla pro financování neziskového sektoru a kontroloval je, tlačí neziskové organizace do veřejných rozpočtů a tedy do podobného postavení, jaké dnes mají příspěvkové organizace. Tí, kteří chtějí do důsledku „srovnávat náklady na služby a jejich efektivitu" strkají hlavu do pasti obchodních vazeb. S oběma těmito extrémy se navíc lze setkat u některých aktivistů z neziskového sektoru, kteří význam svých návrhů vůbec nedomýšlejí.

Neziskové organizace bojují o svůj kredit, usilují se o důvěru veřejnosti – a tak je nanejvýš potřebné, aby se právě toto téma rozkrylo a jednoznačně vyložilo. Mnohé organizace jsou ve srovnání s organizacemi napojenými na veřejné rozpočty „lacinější". Dosahují svých cílů s daleko menšími náklady a může to být zcela regulérní. Pokud např. organizace nemá uklízečku a všichni zaměstnanci si bez jakékoli formální pracovněprávní dohody uklízejí pracoviště sami, může to sice budít pohoršení u některých úředníků bruselského typu, ale je to zcela v pořádku. Pokud jsou lidé v neziskové organizaci ochotni pracovat za nižší platy, než by měli na srovnatelném místě v komerční firmě, je to zcela v pořádku. To vše se odehrává mimo sféru ekonomiky - tedy pokud tento rozdíl v platu někdo nevyčíslí, pokud tyto neuskutečněné náklady někdo nebude chtít zahrnout do hodnoty „produktu", např. služeb dané organizace. Něco jiného je, když organizace využívá příspěvky členů, dary, daňové úlevy atd., pak jde o skutečnosti zachytitelné v účetnictví a v tomto ohledu patří činnost organizace do „ekonomiky".

Obecně se dá říci: neziskový sektor je do jisté míry svázán s dobrovolnou prací - nikoli dobrovolnictvím, jak je definováno ze zákona, ale s prací těch, kteří se z vlastního zájmu podílejí na naplňování mise, étosu, nebo ošklivě řečeno hlavního předmětu činnosti organizace. Je třeba uhájit a vyargumentovat tento přesah přes ekonomiku jako legitimní součást činnosti organizací neziskového sektoru. Jde o to, aby činnosti neziskových organizací nebylo možno komplexně zahrnout do ekonomiky a tam je pak rozdělit na „služby" na straně jedné, a „doplňkové společenské funkce" na straně druhé. Jakékoli poměřování „efektivit" přesahu činnosti neziskových organizací přes sféru ekonomiky je přitom třeba odmítnout jako protimluv - jako nelegitimní snahu používat ekonomické nástroje mimo ekonomiku. Na druhé straně je třeba umět vyargumentovat i skutečnou efektivitu neziskových organizací uvnitř ekonomiky - tedy umět použít argument, že neziskové organizace jsou často efektivnější (lacinější) ve srovnání se subjekty veřejných rozpočtů a nebo se subjekty obchodními. Pro vlastní misi organizace to není jistě nic důležitého, ale schopnost takto argumentovat je významná při získávání zdrojů všeho druhu - i těch od soukromých dárců. Trvalá udržitelnost totiž není jen o vyváženém „ekonomickém" pohledu na organizace, tento pohled

je širší než pohled ekonomický, ve znalosti této problematiky bychom měli mít náskok. Zdrojem pro nás v tomto případě není jen to, co dokáže zachytit statistika - peníze a peněží ocenitelná práce a majetek. Zdrojem je i nevyčíslitelný zájem těch, kteří se na činnosti neziskových organizací podílejí mimo sféru ekonomiky.

V rubrice DISKUSE se dočtete například o tom, zda fundraising má být etický nebo – v návaznosti na novou rubriku – o tom, jak jsou vnímány vztahy mezi podporovanými neziskovými organizacemi a nadacemi. Navíc si můžete zřídit vlastní soukromý diskusní klub, který si budete sami moderovat a administrovat.

Téma k diskusi: Jak ovlivňuje nabídka grantů nadací práci neziskových organizací v České republice? Reaguje grantová nabídka dostatečně na potřeby organizací? A jsou organizace s nadacemi ochotné otevřeně mluvit o tom, co potřebují?

Re: Ticho po pěšině

Na odpověď se dá usuzovat už podle toho, že o tomto tématu zatím za dlouhé měsíce nikdo neprojevil zájem diskutovat. Koneckonců proč by si to měl člověk rozházet s nadací, kde se čas od času rozhoduje o tom, jestli dostanu peníze nebo ne... Ale tenhle stav vede jen k tomu, že nadace nemají dostatek zpětné vazby, žijí v přesvědčení, že to, co dělají, je dobré, v jejich okolí se vytváří prostředí kývačů a v horším případě pochlebovačů. Pokud se nenaučíme otevřeně mluvit o věcech, které se nás týkají, tak se těžko pohneme dál, většina podstatných událostí se bude vázat na zákulisí. Téma působení nadací je velmi kontroverzní, v rámci programu KOMPAS jsem získal celou řadu reflexí, které jsou velmi zajímavé – viz. www.sweb.cz/nnokompas

Re: Re: Ticho po pěšině

Výsledky a zjištění z programu KOMPAS jsou skutečně nesmírně zajímavé. Vybraná zjištění visí i na těchto stránkách a téma disku se bylo schválně zařazeno nedlouho po jejich zveřejnění - a stejně se nakonec jako první ozval autor. Ale je to přeci škoda, ne?

Ticho po pěšině je pro toto téma skutečně příznačné. Podstatné přitom je, že ho zachovávají obě strany. Kdo by ho ale měl porušit a jak? Zodpovědnost neseme bezesporu všichni. Přesto: neměly by jednotlivé nadace svůj zájem o otevřenou komunikaci jasněji deklarovat (už z podstaty své pozice - musí přeci vědět, „že si to s nimi nikdo nechce rozházet"?)? Nebo dokonce nabídnout její formu, případně platformu? Jak by mohly vypadat?

Rubrika NÁZORY A ZKUŠENOSTI zprostředkovává praktické zážitky s fundraisingem. Dočtete se například, jak uspořádat benefiční aukci.

Tichá aukce

Patrik Kubas

Jedním ze způsobů, jak se nezisková organizace může prezentovat veřejnosti a zároveň získat nějaké peníze, je uspořádat benefiční akci. Průběh tiché aukce se od klasické aukce liší. Spočívá v tom, že během večera není většina položek dražena licitátorem, ale jsou umístěny ve vyhrazeném prostoru, kde si je každý host může v klidu a "tichosti" prohlédnout. Má-li zájem, připsíe k vyvolávací ceně uvedeně v přihazovací listině své dražební číslo a vyšší nabízenou částku.

Organizační přípravy vyžadují trpělivost a podrobné plánování. Zvlášť pokud aukci pořádáte poprvé. Při reprízách se pak řada věcí zjednoduší. Za prvé je nutné nalézt vhodné prostory, kde by se aukce mohla konat, a dohodnout co nejdřív přesný termín, nejméně tak dva tři měsíce dopředu. Dále je třeba včas myslet na technické zajištění slavnostního večera (úprava a ozvučení sálu, pódium, mikrofony, šatna pro hosty, zázemí pro organizátory atd.).

V případě, že se aukce nekoná poprvé, nezapomeňte oslovit dárce z předěšlých let, kteří rádi přispějí znovu, pokud s organizací mají dobré zkušenosti. Připomínám, že je vhodné se „stálým dárcům" ozvat také v průběhu roku - třeba s nějakou novinkou o organizaci nebo s přáním k Vánocům, aby věděli, že na ně myslíte, i když zrovna nic nepotřebujete.

Když oslovujete nového dárce, nemusíte se stavět do pozice toho, kdo pouze žádá. Vždyť máte co nabídnout!...

V rubrice ARTICLES IN ENGLISH především zveřejňujeme práce našich zahraničních partnerů, které si sice nemůžeme dovolit překládat, které však obsahují zajímavé informace nebo předkládají nová témata a pohledy. O zpracování a překladech shrnutí vybraných textů jednáme s dobrovolníky.

Do rubriky PRACOVNÍ MÍSTA vám zdarma umístíme inzerát, ať už práci sháníte nebo ji nabízíte. Nemusí se přitom jednat jen o práci fundraisera. S velkou odevzou se v poslední době například setkala nabídka místa manažera PR.

Ukázky textů v této inzertní příloze pochopitelně nejsou a ani nemohou být vyčerpávající. Berte je prosím jako ochutnávku, a především jako pozvánku. Vybírali jsme takové, které ukáží pestrost předkládaných informací a u kterých doufáme, že vás podnítl nejen se na stránky podívat, ale také se podílet na jejich vytváření.

Říká se, že nejdůležitější slovo ve fundraisingu je „děkuji“ a že poděkování je vlastně polovina příští žádosti o další podporu. Takže to nejdůležitější na závěr:

Děkujeme všem, kteří přispěli ke vzniku Českého centra fundraisingu, a těšíme se na spolupráci se všemi, kteří se rozhodnou mu přispět v budoucnu.

Projekt České centrum fundraisingu podpořila Nadace rozvoje občanské společnosti z prostředků Evropské unie v rámci programu Phare.



© České centrum fundraisingu, 2003
text: Jan Kroupa, grafická úprava: Kryštof Doležal