

# FINANCOVÁNÍ A FUNDRAISING

Ing. Gabriela VACEKOVÁ, PhD.  
gabriela.vacekova@econ.muni.cz  
<http://cvns.econ.muni.cz/>

# Princípy financovania MVO

1. viaczdrojovosť,
2. samofinancovanie,
3. fundraising,
4. efektívnosť,
5. neziskovosť (neziskové rozdeľovanie zdrojov),
6. projektovosť,
7. finančné riadenie,
8. účelovosť použitia prostriedkov,
9. oslobodenie od daní,
10. transparentnosť.

# Zdroje financovania MVO

- **interné zdroje (samofinancovanie)**
  - členské poplatky
  - využívanie majetku neziskových organizácií
  - príjmy z predaja vlastných výrobkov a poskytnutia služieb (poplatky)
  - komerčná činnosť neziskovej organizácie

## ■ externé zdroje (fundraising)

### □ súkromné zdroje

- dary a príspevky fyzických a právnických osôb
- sponzorstvo
- *poskytnuté granty*
- verejné zbierky a výnosy z lotérií a podobných hier
- práca dobrovoľníkov
- prijaté úvery a pôžičky

### □ verejné zdroje

- Priame zdroje
  - dotácie z verejných rozpočtov
  - granty poskytnuté z verejných rozpočtov
  - návratné úvery a pôžičky
- Nepriame zdroje
  - oslobodenie niektorých príjmov od daní
  - úľavy na daniach neziskovým organizáciám
  - úľavy na daniach prispievateľom
- Asignácia z dane z príjmu (zaplatenej dani z príjmu)

# Definícia fundraisingu

- **Fundraising** - cielená, plánovaná a kontinuálna činnosť organizácie za účelom získania finančných a nefinančných zdrojov na zabezpečenie programov a činnosti organizácie

# Druhy fundraisingu z pohľadu zdrojov

Fundraising je možné chápať:

- Zo širšieho hľadiska ako zvyšovanie všetkých zdrojov organizácie (finančné, materiálne, personálne).
- Z užšieho hľadiska ako zvyšovanie finančných a materiálnych zdrojov organizácie.

# Druhy fundraisingu podľa smerovania fundraisingových aktivít

- **Interný fundraising** - orientovaný do vnútra organizácie.
- **Externý fundraising** - orientovaný na okolie organizácie.

# Získavanie prostriedkov

Darcovi by malo byť jasné:

- a) PREČO vaša organizácia existuje
- b) AKÉ sú vaše ciele
- c) AKO chcete tieto ciele uskutočniť
- d) KOMU budú slúžiť produkty vašej činnosti
- e) PREČO by mal niekto prispievať k plneniu týchto cieľov



# Formy fundraisingových aktivít – individuálne dary

- zrážky zo mzdy
- verejné dobročinné akcie
- priamy kontakt
- členské príspevky
- zasielanie pošty alebo telefonovanie,  
darcovská sms

# Formy fundraisingových aktivít

## – organizácie

- grantové žiadosti
- partnerstvo
- podpora
- darcovstvo
- základina
- pôžička (peniaze alebo čas)
- nefinančná podpora
- reklamná brožúrka
- marketing súvisiaci s konkrétnou činnosťou
- uzavretie kontraktu

# Priebeh fundraisingovej kampane

## 1. prípravné aktivity:

- analýza potrieb
- analýza vnútorného a vonkajšieho prostredia organizácie
- výber vhodného donora  
(identifikácia potenciálnych darcov)
- výber efektívnej formy fundraisingu

# Priebeh fundraisingovej kampane

## **2. samotné získavanie zdrojov**

- uplatňovanie zvolenej formy fundraisingu
- priebežná kontrola a hodnotenie úspešnosti fundraisingovej kampane
- prípadné korekcie a zmeny fundraisingových nástrojov

# Priebeh fundraisingovej kampane

## 3. záverečná fáza

- analýza úspešnosti fundraisingovej kampane
- hodnotenie efektívnosti fundraisingovej činnosti
- komunikácia s darcami
- záverečné vyhodnotenie celej kampane

# Fundraiser

- je osobnosť charakterizovaná súhrnom duševných vlastností a schopností nevyhnutných pre prácu v neziskovom sektore
- povinnosti:
  - pravidelné informovanie verejnosti o aktivitách organizácie
  - organizovanie pravidelných verejných podujatí pre verejnosť a donorov
  - vytváranie a obnovovanie databázy donorov , udržiavanie kontaktov
  - spolupráca s dobrovoľníkmi organizácie

# Efektívnosť fundraisingových aktivít v neziskových organizáciách

- na meranie sa najčastejšie používajú pomerové ukazovatele, ktoré porovnávajú výstupy (čitateľ) a vstupy (menovateľ)
- najjednoduchším ukazovateľom je porovnanie výnosov s nákladmi

# Fundraisingové náklady

- náklady, ktoré nezisková organizácia vynakladá počas fundraisingovej kampane
- Položky:
  - náklady na propagáciu
  - mzda fundraisera
  - komunikačné náklady
  - cestovné náklady
  - réžie...



# Fundraisingové výnosy

- Výnosy môžu mať peňažný alebo nepeňažný charakter (vecné plnenie).
- Problém identifikácie: do akej miery je konkrétny finančný dar výsledkom danej konkrétnej fundraisingovej kampane?

# Výnosnost fundraisingových nákladov

- Ukazovateľ výnosnosti fundraisingových nákladov v závislosti na získaných daroch popisuje efektívnosť vynaložených nákladov v jednotlivých rokoch sledovaného obdobia

$$VFN = \frac{D - FN}{FN}$$

Legenda:

VFN – výnosnosť fundraisingových nákladov

D – získané dary

FN – fundraisingové náklady

# Granty

- Grantový návrh – jedinečný typ dokumentu vo fundraisingových snahách MVO.
- Vzniká na žiadosť donora ako spôsob porovnania viacerých projektových nápadov.
- Slúži aj samotnej MVO lepšie usporiadať uvažovanie o novom projekte, nájsť slabé miesta myšlienky, naplánovať realistické rozvrhnutie zdrojov (ľudí, peňazí, času).

# Štruktúra grantového návrhu

- Aký je **profil** žiadajúcej organizácie a jej kapacita pre navrhovaný projekt?
- Na akú spoločenskú **potrebu** projekt reaguje?
- Aké **ciele** si projekt kladie a ako ich dosiahnutie prispeje k riešeniu prezentovaného problému/naplneniu prezentovanej potreby?
- **Kto** bude projekt **realizovať** a z akých **činností** bude pozostávať?
- Aký je predpokladaný **časový rozvrh** projektu a jeho odhadované **náklady**?