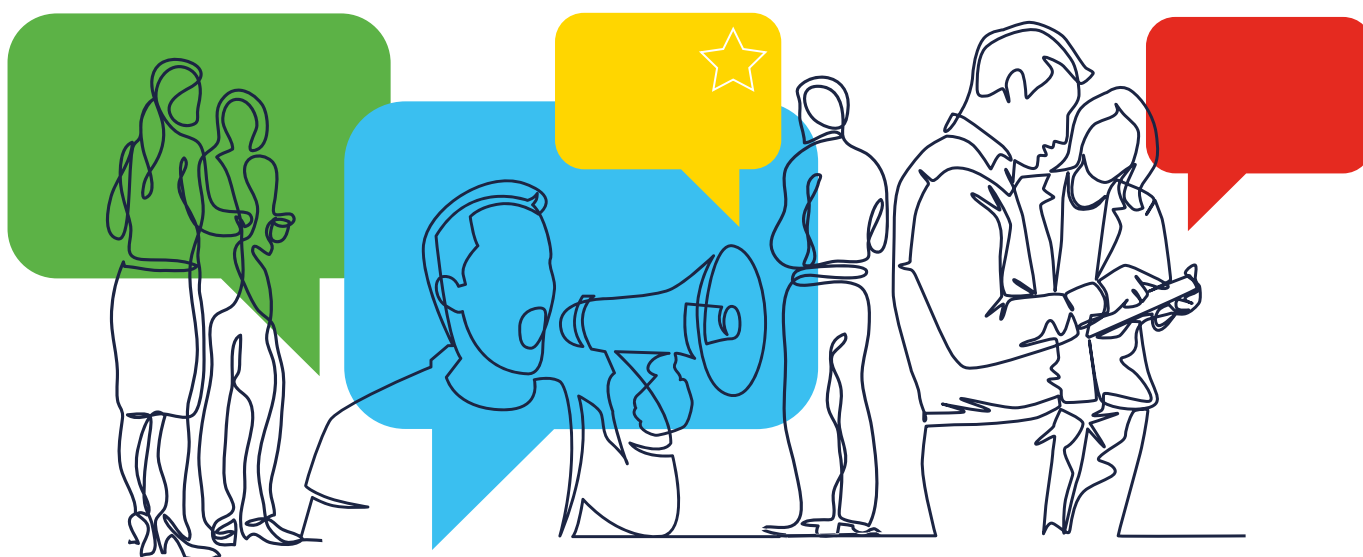




EURÓPSKA INICIATÍVA OBČANOV

Ako získať finančné prostriedky



ZDROJE INFORMÁCIÍ – DISKUSIA – POUŽÍVATELIA – PORADENSTVO

| OBSAH

Stanovenie programu Európskej únie	3
Spôsoby, ako získať finančné prostriedky	4
Ďalšie spôsoby, ako získať finančné prostriedky	7



1

Stanovenie programu Európskej únie

Európski občania majú právo zúčastňovať sa na demokratickom živote EÚ. Jedným zo spôsobov, ako možno podporiť zapojenie do politiky EÚ, je európska iniciatíva občanov, jedinečný nástroj, ktorý majú občania k dispozícii na určenie programu európskych inštitúcií.

Ak občania združení v skupine organizátorov dokážu za 12 mesiacov zhromaždiť jeden milión podpisov z najmenej siedmich členských štátov, môžu Európsku komisiu vyzvať (pozri usmernenie **Ako navrhnuť európsku iniciatívu občanov**), aby v rámci svojej právomoci navrhla právne predpisy na účel vykonávania zmlúv.

Ďalšie informácie o procese sa nachádzajú v usmernení **Fázy postupu**.

| Príprava na európsku iniciatívu občanov

Skutočnosť, že v prvých piatich rokoch existencie európskej iniciatívy občanov zozbieralo jeden milión podpisov len päť iniciatív, ukazuje, že prípravná fáza je jedným z najdôležitejších fáz postupu. Medzi potrebné vstupy často patria finančné prostriedky, ľudské zdroje, IT podpora, právne poradenstvo a prekladateľské služby. Organizovanie kampaní pre európsku iniciatívu občanov si vyžaduje veľké množstvo času a zdrojov.

Počas prípravnej fázy je najdôležitejšie získať finančné prostriedky na navrhnutie a realizáciu presvedčivej kampane, čo môže byť náročné. Ďalšie informácie o kampani sa nachádzajú v usmernení **Ako viesť kampaň**.

Toto usmernenie je zamerané na rôzne kroky s cieľom získať finančné prostriedky na financovanie koordinačných a informačných činností týkajúcich sa iniciatívy.



Členovia skupiny organizátorov sú spoločne a nerozdielne zodpovední za všetky škody spôsobené organizáciou iniciatívy a nezákonnými činmi. Ak však skupina organizátorov vytvorí právny subjekt na základe pravidiel jedného z členských štátov, za škody, ktoré vzniknú v dôsledku organizácie iniciatívy bude zodpovedný právny subjekt.



2

Spôsoby, ako získať finančné prostriedky

Potreba finančných prostriedkov

Vedenie nadnárodnej kampane je jednou z hlavných výziev pre organizátorov európskej iniciatívy občanov. Vysoké náklady sa očakávajú nielen v prípravnej fáze, ale aj v priebehu celej iniciatívy.

Po prvé, viacjazyčnosť Európy vedie k potrebe preložiť všetky informácie týkajúce sa iniciatívy do úradných jazykov všetkých krajín, v ktorých organizátori plánujú zhromažďovať vyhlásenia o podpore (poznámka: Európska komisia zabezpečí preklad opisu iniciatívy). Po druhé, hoci kampaň môžu viesť dobrovoľníci, je potrebné rátať s nákladmi na mzdy pracovníkov. Po tretie, komunikácia je najdôležitejšia – vytvorenie webového sídla, správa sociálnych médií a organizácia podujatí, to všetko predstavuje určité náklady. Po štvrté, nákladná môže byť aj právna pomoc v prípade, že ju budete potrebovať. Náklady môžu vzniknúť aj v prípade, že sa organizátori rozhodnú vytlačiť si dokumenty a letáky a využiť mediálnu reklamu.

Organizátorom dôrazne odporúčame zvážiť vykonanie týchto troch krokov:

Vytvorte alianciu

Ako sa uvádza v usmernení **Ako hľadať partnerov**, iniciatíva by nemala byť spustená pred tým, ako sa vybuduje pevná sieť partnerov (miestnych MVO a organizácií) s podobnými cieľmi a záujmami, ktorá môže fungovať na miestnej aj medzinárodnej úrovni. Po registrácii iniciatívy má skupina organizátorov šesť mesiacov na to, aby začala zbierať vyhlásenia o podpore. Toto časové obdobie môže skupina organizátorov využiť na konsolidáciu svojej siete.



Tri rady:

1. Budte aktívni.
2. Budte tvoriví.
3. Budte vytrvalí.



Hľadanie potenciálnych podporovateľov:

1. Zmapujte potenciálnych partnerov na miestnej, regionálnej, národnej aj európskej úrovni, ktorí sa zaujímajú o tému/cieľ iniciatívy.
2. Vytvorte „loby občanov“, ktorá podporí iniciatívu na miestnej úrovni a identifikujte najlepšie postupy.
3. Na hľadanie partnerov využite fórum európskej iniciatívy občanov.
4. Na nájdenie relevantných partnerov na úrovni EÚ použite register transparentnosti EÚ.
5. Subjekty v súkromnom sektore a sektorové združenia môžu mať záujem poskytnúť vám podporu v oblastiach, ktoré sú v súlade s ich cieľmi.

Zostavte si spoločný rozpočet

Pri zostavovaní rozpočtu kampane treba jasne vymedziť, aké sú vaše očakávania a obmedzenia.



Tip

- Aj nefinančná podpora môže organizátorom ušetriť peniaze. Medzi príklady nefinančnej podpory Komisie patrí fórum európskej iniciatívy občanov, poskytovanie prekladu pre všetky registrované iniciatívy (názov, ciele, príloha), bezplatný systém elektronického zberu riadený priamo Komisiou. A napokon, Európsky hospodársky a sociálny výbor poskytuje organizátorom doplnkovú podporu.



Príklad úspechu

Iniciatíva Zákaz glyfozátu bola pri získavaní finančných prostriedkov najúspešnejšia, pretože väčšina financií pochádzala od silných členských organizácií, ktoré ju podporili.



Príklad úspechu

Organizátori iniciatívy Right2Water založili fond na financovanie kampane tri roky pred spustením iniciatívy.

Rozdelenie zaťaženia

K financovaniu iniciatívy môžu malými sumami prispieť aj jednotlivci – vo väčšine prípadov samotní organizátori. Ako vyplýva zo skúseností s piatimi úspešnými iniciatívami (napr. Jeden z nás alebo Zákaz glyfozátu), popri združeníach sú zvyčajne hlavným zdrojom financovania nadácie.



Tipy

- Písomná dohoda, v ktorej sa vymedzujú rôzne príspevky partnerov (napríklad odpracovaný čas, informačné činnosti, peňažné prostriedky a pod.), zabráni nedorozumeniam medzi partnermi počas kampane.
- Pri podpise iniciatívy možno podporovateľov požiadať o príspevok.
- Na požiadanie o príspevok využite zoznamy kontaktov svojich partnerov.



Príklad úspechu

Každý vnútroštátny výbor vytvorený v rámci iniciatívy Jeden z nás získal prostriedky na svoju vlastnú vnútroštátnu kampaň. Rovnako aj organizátori iniciatívy Stop vivisection sú toho názoru, že národné kampane môžu byť financované na vnútroštátnej úrovni.



3

Ďalšie spôsoby, ako získať finančné prostriedky

Kolektívne financovanie

Jedným z najčastejšie používaných spôsobov na financovanie projektu alebo iniciatívy je kolektívne financovanie. Je to metóda, prostredníctvom ktorej veľký počet jednotlivcov poskytne peňažné prostriedky – zvyčajne malé sumy – na financovanie projektu alebo iniciatívy. Na vyzbieranie finančných prostriedkov sa využíva široká sieť ľudí oslovených prostredníctvom sociálnych médií a špecializovaných webových sídiel venovaných kolektívnemu financovaniu.

Partnerské získavanie finančných prostriedkov

Cieľom tohto osobitného typu kolektívneho financovania je osloviť širšie publikum prostredníctvom jednotlivých sietí podporovateľov iniciatívy. Jednotlivci si môžu vytvoriť svoje vlastné webové sídlo na získavanie finančných prostriedkov a informovať o ňom svoje kontakty (rodinu, priateľov, kolegov atď.) s cieľom získať finančnú podporu.

Predaj reklamných predmetov

Predaj reklamných predmetov je vynikajúcim doplnkovým nástrojom na získanie finančných prostriedkov na kampaň, hoci sa ním zvyčajne nevyzberajú veľké peňažné sumy.

Predmety na zvýšenie informovanosti, ako sú náramky, tričká, letáky, pohľadnice, šiltovky, brožúry, šály a iné reklamné materiály, môžu pomôcť pri zvyšovaní informovanosti, ako aj pri získavaní finančných prostriedkov na kampaň.



Webové sídla venované kolektívnemu financovaniu

1. [CiviCRM](#)
2. [YouCaring](#)
3. [Classy.org](#)



Sponzorstvo

Spoločnosti míňajú čoraz viac peňazí na programy podnikového sponzorstva, ktorými zlepšujú povest' svojej značky a získavajú pozornosť svojej cieľovej skupiny. Ak chcete prilákať sponzorov, mali by ste:

- poznať svoje publikum: poznať druh sponzorov, ktorých chcete prilákať. Vybraní sponzori by mali zastávať hodnoty, ktoré sú v súlade s vašimi cieľmi. Mali by ste poznať aj druh publika, ktoré môžete sponzorovi ponúknuť. Jedným z hlavných dôvodov, prečo spoločnosť sponzoruje vašu organizáciu, je získať pozornosť publika, na ktoré ešte nemá dosah,
- ponúknuť niečo hodnotné: spoločnosti chcú návratnosť svojich investícií, aj keď len z hľadiska imidžu a spoločenskej zodpovednosti podnikov. Spolupracujte so svojím sponzorom na vytvorení marketingového plánu, z ktorého budú mať úžitok obidve strany,
- predstaviť svoj nápad a svoje hodnoty: nestačí len povedať svoj príbeh a presvedčiť organizácie, aby sa vcítili do toho, čo robíte, musíte tiež preukázať svoju udržateľnosť.

Dary

Vašu kampaň môžu poskytnutím darov podporiť aj priaznivci európskej iniciatívy občanov, ktorú sa snažíte spustiť. Dary môžete zbierať prostredníctvom svojho webového sídla. Na tento účel by ste sa mali ubezpečiť, že:

- - jasne vysvetlíte, čo robíte
- - uvediete, ako sa dary využívajú – zobrazíte podporu tretej strany,
- - poskytnete jasný odkaz na darovanie a zabezpečíte rýchly proces darovania.



Tip

- Vedzte si dôsledné záznamy o získanej finančnej podpore, keďže všetky informácie o zdrojoch podpory a financovania v hodnote vyššej ako 500 EUR na jedného sponzora sa musia počas postupu pravidelne zverejňovať, a to najmenej raz za dva mesiace. Musíte zároveň poskytnúť informácie o organizáciách, ktoré vám pomáhajú na dobrovoľnom základe, ak takáto podpora nie je ekonomicky kvantifikovateľná.



Alternatívne spôsoby, ako zbierať finančné prostriedky:

1. Sociálne médiá
2. Spoločenská akcia – večierok
3. Bingo
4. Tombola
5. Virálne výzvy
6. „Exkurzia“ po baroch (tzv. bar crawl)
7. Turnaj v stolových hrách
8. Športový turnaj
9. Aukcia
10. Karaoke večierok
11. Aukcia talentov



Ak chcete získať ďalšie podrobné informácie o tom, ako päť úspešných iniciatív vyzbieralo finančné prostriedky, prečítajte si prehľad s príkladmi úspechu:

- Jeden z nás
- Right2Water
- Zákaz glyfozátu
- Stop vivisection
- Minority SafePack (ešte nie je k dispozícii)

Poskytnuté informácie sú nezávislé a nemôžu sa považovať za stanovisko Európskej komisie alebo ktorejkoľvek inštitúcie EÚ alebo vnútroštátnej inštitúcie. Komisia nenesie žiadnu zodpovednosť za použitie informácií uvedených na tejto stránke.

- Ako získať finančné prostriedky -