

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE
**PREDLOG ALTERNATIVNIH NAČINOV FINANCIRANJA
HUMANITARNE ORGANIZACIJE »ZA OTROKE SVETA«**

Ljubljana, junij 2022

ANJA ŠTIGLIC

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Anja Štiglic, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Predlog alternativnih načinov financiranja humanitarne organizacije »Za otroke sveta«, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko izr. prof. dr. Alenko Slavec Gomezel

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 FILANTROPIJA, DOBRODELNOST IN HUMANITARNOST	2
1.1 Dobrodelne organizacije	5
1.2 Filantropske organizacije	7
2 FINANCIRANJE DOBRODELNIH ORGANIZACIJ	9
2.1 Tradicionalni viri financiranja	9
2.2 Alternativni viri financiranja.....	10
3 RAZISKAVA O ALTERNATIVNIH NAČINIH FINANCIRANJA DOBRODELNE ORGANIZACIJE	13
3.1 Namen in cilji raziskave	13
3.2 Predstavitev metodologije.....	14
3.3 Predstavitev humanitarne organizacije »Za otroke sveta«	15
3.4 Rezultati raziskave	17
3.5 Predlogi na podlagi raziskave	19
SKLEP	22
LITERATURA IN VIRI	24
PRILOGE	28

KAZALO SLIK

Slika 1: Izvajanje opazovalne metode z udeležbo v karierno-izobraževalnem centru.....	15
Slika 2: Logotip humanitarne organizacije "Za otroke sveta"	16
Slika 3: Promo fotografija za platformo "Why donate"	22

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Zapis intervjuja z ustanoviteljico organizacije »Za otroke sveta« Urško Faal	1
Priloga 2: Zapis intervjuja s koordinatorko Jasmino Kozinc	4
Priloga 3: Zapis intervjuja s prostovoljko in botro Petro Trošt	6

UVOD

V današnjem svetu, ki se hitro spreminja, je pojem in pomen humanitarnih organizacij iz dneva v dan pomembnejši. Živimo v časih, ko je večji del sveta svoboden in imamo pravico glasovanja, odločanja, da kot skupnost spreminjamo svet na boljše in etnografsko pomagamo soljudem. Naslednji pregovor, ki bo nit moje zaključne strokovne naloge, govori prav o tej temi.

»Daj človeku ribo, nahranil ga boš za en dan. Nauči ga loviti ribe, prehranil ga boš za vse življenje.«

(Kitajski pregovor)

V življenju ne moremo izbirati, kje in komu se bomo rodili, lahko pa izbiramo, kakšni ljudje bomo postali v tem svetu, kjer živimo. Ali bodo prednosti, ki jih imamo za preživetje, izobraževanja, znanja tudi nesebično delili ali jih egoistično skrivali samo zase? Humanitarne organizacije delujejo kot nadpomenka za filantropske in dobrodne in so dokaz, ki ga je ustvarilo človeštvo v zavedanju zavzemanja za pomoč vsem živim bitjem in tudi pomoči ohranjanja čistega planeta, na katerem živimo. Pregovor tako govori o dveh razlikah v humanitarnosti – na eni strani filantropija, na drugi dobrodlnost, ki pa imata različen ter močan pomen, zato vam ju želim predstaviti skozi zaključno strokovno nalogo.

Na humanitarnost in humanitarne organizacije je v zadnjih letih močno vplivala gospodarska kriza, ki je zajela praktično skoraj ves svet. S seboj je kriza prinesla tudi večje povpraševanje po storitvah humanitarnih organizacij, posledično pa tudi večji pritisk na pridobivanje finančnih sredstev za delovanje humanitarnih organizacij, ki se financirajo pretežno z donacijami s strani ljudi in organizacij, ki so pripravljeni pomagati. S problematiko financiranja se sooča tudi organizacija »Za otroke sveta«, ki stremi k dvigu kakovosti življenja otrok, mladostnikov in družin ter vključevanja otrok v izobraževalne programe, kar vodi k dvigu uspešne in produktivne prihodnosti.

V zaključni strokovni nalogi želim zato poiskati odgovor na raziskovalno vprašanje »Kateri alternativni načini financiranja so primerni za humanitarno organizacijo »Za otroke sveta«?« Namen zaključne strokovne naloge je analizirati, kako bi lahko izboljšali finančno samozadostnost organizacije »Za otroke sveta«, predlagati nove načine informiranja pri sponzorjih in botrih, pomagati pri osnutku kampanje za množično financiranje ter opozoriti na izzive, ki lahko nastanejo ter predlagati rešitve.

Cilj zaključne strokovne naloge v teoretičnem delu je predstaviti pojem filantropije v primerjavi z dobrodlnostjo ter humanitarnimi in neprofitnimi organizacijami; opredeliti in predstaviti novodobne vire financiranja ter analizirati možnosti financiranja z novodobnimi načini, ki so ključni za dobro delovanje humanitarnih organizacij ter so v pomoč pri samozadostnosti lokalnih skupnosti. V drugem, empiričnem delu pa je cilj predstaviti organizacijo »Za otroke svet«, predstaviti, katere so možnosti financiranja omenjene

humanitarne organizacije in na podlagi zbiranja primarnih podatkov s pomočjo novodobnih metod financiranja predlagati rešitve.

Izdelava zaključne strokovne naloge zajema različne metodologije, v teoretičnem delu je sinteza strokovne in znanstvene literature, tako domače kot tuje, na področju humanitarnih organizacij v celoti in njihovega novodobnega načina financiranja. Pri raziskovalnem, empiričnem delu pa je uporabljena kvalitativna raziskava z intervjuji in opazovanjem z udeležbo.

Zaključna strokovna naloga je sestavljena iz dveh delov. V prvem, teoretičnem delu je predstavljen pregled literature na področju filantropije, dobrodelnosti, humanitarnosti, neprofitnosti, značilnosti filantropskih organizacij, financiranje humanitarnih organizacij ter predstaviti, kateri so tradicionalni in alternativni viri financiranja. V drugem, empiričnem delu, je predstavljena humanitarno organizacijo »Za otroke sveta« ter raziskava o alternativnih načinih financiranja izbrane humanitarne organizacije.

1 FILANTROPIJA, DOBRODELNOST IN HUMANITARNOST

Ko govorimo o filantropiji in dobrodelnosti, ogromno ljudi meni, da je zadeva popolnoma enaka, oziroma ne razumejo, kakšna je razlika. Če še enkrat pod drobnogled vzamem v uvodu izpostavljeni kitajski pregovor, lahko v njemu podrobno opredelim, katera poved govori o filantropski pomoči in katera o dobrodelnosti. O filantropiji govorimo v drugi povedi, kjer osebi pomagamo doživljenjsko in o dobrodelnosti v prvi povedi, kjer smo pomagali enkratno premostiti trenutno stisko.

V skladu s tujim slovarjem Merriam Webster je filantropija (Philanthropy, brez datuma) opredeljena kot »dobra volja do sočlanov človeške rase« Filantropijo bi z drugimi besedami lahko opisali kot človekoljubje, ki označuje naklonjenost, dobrohotnost ter ljubezen do vseh živih bitij. V Slovarju slovenskega knjižnega jezika pa je človekoljubje (brez datuma) predstavljeno kot pomoč, s katero premagamo egoizem, prav tako pa dobesedno tudi pomeni »ljubezen do ljudi in pripravljenost pomagati jim«. Vendar pa filantrop ne more biti le nekdo, ki bi enkratno namenil manjšo ali večjo vsoto denarja za humanitarne namene. Prav tako je potrebno imeti dobro voljo do človeštva in interes za nadaljnje aktivno in dobro spodbujanje človekove blaginje (Philanthropy, brez datuma). Kadar pa imam v mislih dobrodelnost(dobrodelnost, b.d.), njeno izpeljanko v Slovarju slovenskega knjižnega jezika opisujemo kot »opravljanje, izkazovanje dobrih del, dejanj« prostovoljcev, ki materialno ali nematerialno občasno ali enkratno izkazujejo ljudem pomoči potrebnim. V 7. členu Zakona o humanitarnih organizacijah (ZDru-1), Ur. l. RS, št. 61/06, je opredeljeno, da humanitarne organizacije delujejo kot splošne dobrodelne organizacije, organizacije za kronične bolnike in organizacije za samopomoč. V Slovarju slovenskega knjižnega jezika je prav tako izpeljanka besede »humanitarnost« (Humanitarnost, brez datuma). predstavljena kot »dobrodelen, human«. Psihiatrinja in predstavnica Slovenske filantropije, dr. Anica Mikuš Kos, je mnenja,

da naj bi bil skupni imenovalec vseh oblik dobrotelnosti predvsem človečnost in socialna odgovornost (Brecej, 2020).

Filantropske organizacije igrajo zelo pomembno vlogo v razvitih družbah in jih prikazujejo kot nujen komplement oziroma dodatek manj »humanemu« profitnemu sektorju (Bajde, 2005, str. 97). Poleg tega ni zmotno misliti, da je filantropija obravnavna kot darilo ali dejanje, ki je storjeno, namenjeno za podpiranje humanitarnih namenov. Je dajanje denarja za namen ali vzrok, ki koristi ljudem, ki jih osebno ne poznamo (navadno pa so vključene tudi živali, lahko rastline ali okolje kot celota). Zoltan (2013) pravi, da mora veliko ljudi, vključno z nekaterimi zelo bogatimi, razumeti, da je človekoljubje tako moralna kot tudi gospodarska dobrina. Ravno k temu sta stremela tudi svetovno znana vodilna filantropa Andrew Carnegie ter John Rockefeller, ki sta želela s filantropijo navdušiti ter vanjo vpeljati čim več ljudi, da bi postali filantropsko usmerjeni in bi s pomočjo vseh vrst blaginje nudili pomoč potrebnim prebivalcem (Cady, 2015) Filantropija tako težave rešuje na dolgi rok, da bi izboljšala blaginjo, in ne le trenutne situacije, ki se pojavijo.

Kot sem že omenila, humanitarne organizacije delujejo kot splošne dobrotelne organizacije, organizacije za kronične bolnike in organizacije za samopomoč. Vse aktivnosti humanitarne organizacije se morajo odražati s programi in storitvami, ki so namenjeni neposredni koristi posameznikov. Organizacije morajo izkazovati programe, ki so namenjeni zlasti reševanju ogroženih ljudi in življenj, izboljšanju socialnega položaja, lažšanju socialnih in psihosocialnih stisk in težav, preprečevanju poslabšanja zdravstvenega stanja oseb s kronično boleznijo ter izvajanje čim bolj kakovostnega in samostojnega življenja oseb s kronično boleznijo (Ministrstvo za zdravje, brez datuma).

Dobrotelne organizacije so skozi zgodovino v različnih kulturah in času za človeštvo in družbo prinesle predvsem pozitivne koristi. Dobrotelnost se tako nanaša na določeno dejanje oziroma prakso, ki jo je dobrotnik storil, da bi pomagal in naredil dobro tistim, ki jo najbolj potrebujejo, brez da bi kaj zahteval v zameno. Dobrotelnost se enako kot filantropija ne razume samo kot finančna pomoč, ampak med drugimi vključuje donacije hrane, igrač, zdravil, oblačil in obutve. Zelo zaželene so še druge dobrotelnosti, kot so (Cheek, Kramarek & Rooney, 2015, str. 364–370):

- zdravstvene storitve,
- gradnja hiš, šol, zdravstvenih domov,
- izobraževalni programi,
- obnova delovanja javnih služb,
- pomoč pri varovanju kulture, znanosti, športa, naravne dediščine.

Dobrotelnost je tako dobra vaja, trening, disciplinsko oblikovanje našega značaja, da postanemo manj »jaz« ampak bolj »mi« kot skupnost. Lahko jo občutimo na vsakem koraku, tudi doma, kadar storimo dobro delo ljudem, ki so nam blizu.

Mednarodni dan dobrodelnosti (United Nations, brez datuma), ki je vsako leto 5. septembra, je bil vzpostavljen z namenom senzibilizirati in mobilizirati ljudi, nevladne organizacije in deležnike po vsem svetu, da s človekoljubnimi in prostovoljnimi dejavnostmi pomagajo drugim. Tako so v septembru leta 2015 vse državne članice Združenih narodov sprejele 17 ciljev za trajnostni razvoj 2030, ki določa 15-letni načrt za doseganje ciljev. Sprejeti cilji so univerzalni poziv k ukrepanju za odpravo revščine, zaščito planeta ter za izboljšanje življenja vsem povsod po svetu, zato jih je mogoče združiti v 5 kritičnih območij, in sicer: planet, ljudje, blaginja, partnerstvo in mir. Prvi od 17 navedenih ciljev, »odprava revščine«, podari tisto, česar ne potrebuješ, sledi drugi cilj »brez lakote«, zavržimo manj hrane in podprimo lokalne kmetovalce. Tretji cilj je »dobro zdravje in počutje«, kar pomeni cepite svoje družine v državah, kjer pretijo smrtne nevarnosti, četrti cilj je »kakovostna izobrazba«, izobraževanje otrok, sledijo cilji »enakost med spoloma«, »skrb za čisto vodo in sanitarije«, »cenovno dostopna in čista energija«, »dostojno delo in gospodarska rast«, »industrija, inovacije in infrastruktura«, »zmanjšanje neenakosti«, »skrb za trajnostna mesta in skupnosti za zmanjšanje onesnaževanja okolja«, »odgovorna poraba, proizvodnja, reciklaža«, »skrb za podnebno ukrepanje, globalno ukrepanje«, »življenje pod vodo in skrb izogibanja plastičnih vrečk za čisto morje«, »življenje na kopnem in skrb za sajenje novih dreves za varovanje okolja«, »mir, pravica in močna institucija za človekove pravice« ter zadnji cilj »partnerstvo«, ki navaja lobiranje pri vladi za povečanje financiranja za področja različnih razvojev. Ravno vsi ti deležniki imajo potencial, da spremenijo naša življenja in naš planet tako, da zagotovijo okvir, potreben za filantropske ustanove, ter s tem vsem ljudem omogočajo, da prispevajo k izboljšanju našega sveta. Mednarodni dan dobrodelnosti je posvečen redovnici in misijonarki Materi Terezi, saj je datum dobrodelnosti izbran zaradi datuma njene smrti. Več kot 45 let je služila v duhu filantropa, zato je leta 1979 prejela Nobelovo nagrado za »mir« ter za boj proti največji grožnji miru, boj proti revščini in stiski.

Dobrodelne organizacije delimo v 3 skupine (Trunk Širca & Tavčar, 2000, str. 6–7):

- javne organizacije (javni zavodi, organi lokalnih skupnosti, javni gospodarski zavodi, organi in organizacije, ki izvajajo naloge države),
- napol javne organizacije (gospodarske, obrtne zbornice) in
- zasebne organizacije (sindikati, društva, ustanove, politične stranke, dobrodelne organizacije).

Znotraj teh pa organizacije nadalje delimo še na nepridobitne ter pridobitne. Pri nepridobitni naravnosti dobiček ni njihov glavni namen, ampak da pridobljena finančno korist vrnejo v dejavnost (razširitev, moderniziranje). Trunk Širca in Tavčar (2000, str. 2–3) navajata, da dobrodelne organizacije sodijo med nepridobitne organizacije, saj delujejo v javnem interesu in je njihov namen trajno zagotavljati storitve in dobrine, ki so pogoj za uspešno delovanje družbe kot celote, njenih podsistemov in posameznega človeka. Ključne razlike, ki so med javnimi dobrodelnimi ustanovami in zasebnimi je v pridobivanju sredstev. Tako so zasebne organizacije običajno pod nadzorom izbrane skupine ljudi in običajno sredstva črpajo iz enega pomembnega vira (npr. premožne družine ali korporacije). Javne dobrodelne organizacije pa

se po drugi strani običajno zanašajo na javno podporo ter črpajo svoje financiranje iz več virov in ne samo iz enega (Forester, 2019).

V vsakem kraju pa imamo tudi združenja, ki so pozicionirana kot neprofitne družbe katerih primarni cilj je zagotavljanje storitev, ki so v širšem družbenem interesu. Ustanovitelji neprofitnih organizacij so posamezniki ali skupine, ki se združijo zaradi doseganja zaželenih koristi iz treh razlogov (Hall Dobkin, 1992, str. 28):

- da izvršujejo javna dela, ki jim jih je dodelila država,
- da zadovoljijo potrebo po storitvah ali drugih materialnih dobrinah, ki jih ne država ne druge profitne organizacije ne morejo zadovoljiti na trgu,
- da vplivajo na politiko države, gospodarstva in druge neprofitne organizacije.

Kljub vsemu pa so te koristi težko merljive.

Neprofitne organizacije so tako zavodi (vzgoja, znanost, izobraževanje, kultura, znanost, zdravstvo, šport, otroško in invalidsko varstvo), ustanove (podeljujejo denar za trajni namen – štipendije, denarne nagrade) in društva (prostovoljno združenje fizičnih oseb istih interesov – gasilska, ribiška, lovska, športna društva, društvo prijateljev mladine, glasbena društva in vsa ostala) (Regijski NVO center, 2010).

1.1 Dobrodelne organizacije

Že od zgodnjega otroštva smo priča, kako naši starši pomagajo v naših krajevnih skupnostih in so nas tako tudi učili, da je vse mogoče. Na dejavnike ljudi v njihovih življenjih nimajo vpliva in zato težko dosežejo svoj potencial. Tukaj nastopijo dobrodelne in filantropske organizacije. Vsak dan se dobrotniki in filantropi prebujajo odločeni, da bodo s svojimi in pridobljenimi viri ustvarili boljši svet, v katerem imamo vsi priložnost za zdravo in produktivno življenje. Prizadevajo si, da imajo vsa življenja enako vrednost in da je najpomembnejše, da se čim več ljudi prav tega zadeva.

Dobrodelne in filantropske organizacije brez ljudi, tako imenovanih dobrotnikov in filantropov, ne mora obstajati. Dobrotniki v dobrodelnih organizacijah dosledno opravljajo družbeno korist za dobrodelno organizacijo ali cilj, ki ga ta podpira. Dobrodelne organizacije se izobražujejo o humanitarnih vprašanjih, o težavah, da bi lahko izvedli najučinkovitejšo rešitev znotraj filantropije. Filantropi si morajo v organizacijah aktivno prizadevati za spodbujanje človekove blaginje. To pomeni, da filantrop v filantropski organizaciji ni izključno nekdo, ki veliko denarja donira v humanitarne namene, ampak oseba, ki močno spreminja družbeni problem na najboljši možni način.

Kampanija »Giving Pledge«, ki so jo začeli svetovno znani filantropi Bill in Melinda Gates ter takratni največji investitor fundacije Warren Buffett, je bila začeta v pričakovanju, da bi prepričali svetovne milijarderje, da večino svojega bogastva namenijo filantropiji. Med 168

bogataši, ki so podprli iniciativo omenjene kampanje ter se zavezali, da bodo večino svojega bogastva namenili za človekoljubne projekte, sta tudi slovenska dolgoletna najbogatejša podjetnika Samo in Iza Login, ustanovitelja aplikacije »Talking Tom«. Družina Login je leta 2016 tudi sama ustanovila fundacijo Login5, katere slogan je »Čist zrak. Čista voda. Čista zavest« (Lončar, 2017).

Bill in Melinda Gates in njuna filantropska organizacija se že več kot 20 let zavzemajo za boj proti revščini, boleznim in največjim neenakostim po vsem svetu. Njihovo poslanstvo je ustvariti svet, kjer ima vsak človek možnosti živeti zdravo in produktivno življenje. Njihova pot se je naprej začela s podarjanjem osebnih računalnikov javnim knjižnicam po Združenih državah Amerike, da bi bili vsem omogočeni za uporabo. S fundacijo so omogočili dostopanje do interneta v oddaljenih vaseh in s tem zagotovili, da imajo tudi študentje iz manj privilegiranih področij boljše možnosti za učenje, diplomiranje in uspeh. Med različnimi potovanji, raziskovanji, z pisanjem člankov so svojo filantropijo v organizaciji razširili, in sicer z razlogom zanimanja o neenakosti, ki preti povsod po svetu. Njihova pozornost se je usmerila na otroke iz revnih držav (Burkina Faso, Etiopije, Kenije, Nigerije, Južnoafriške republike), ki umirajo zaradi bolezni, kot sta driska in pljučnica, ki jih v razvitih državah zlahka pozdravimo (Bill & Melinda Gates Foundation, 2020).

Eno izmed pomembnih vodil pri pomoči drugim pa je, da se moramo učiti od domačinov v skupnosti, kjer pomagamo ter jih ne spreminjamo na način, ki ga poznamo iz svojega okolja. Prav tako so storili tudi v Bill in Melinda Gates fundaciji. S strokovnjaki so se v državi, kjer so želeli pomagati, začeti učiti od domačinov, da so lahko globlje raziskovali bolezni, revščino, ter vse skupaj tudi razumeli. Dobrodelne organizacije in filantropija ne učijo spreminjanja ljudi v samega sebe, ampak stremijo k temu, da se poistovetimo z drugimi, tj. s prebivalci v določeni državi in stremimo k nudenju pomoči ter omogočimo samozadostnost v prihodnosti. Bill in Melinda Gates filantropska organizacija je tako odvisna od prejemnikov donacij in partnerjev v Združenih državah Amerike. Eden izmed njihovih največjih donatorjev je uspešni ameriški poslovnež Warren Buffett. Njegova najvišja finančna podpora je fundaciji prinesla kar 3,2 milijarde dolarjev, njegovo skupno financiranje pa je doseglo skoraj 33 milijard dolarjev. Fundaciji Bill in Melinda Gates pa sta prav tako ustanovitelja tudi sama namenila kar 20 milijonov dolarjev Microsoftovih delnic. Fundacija je od leta 2000 porabila 53,8 milijarde dolarjev, s pomočjo katerih so poskrbeli, da se je za kar polovico zmanjšala umrljivost otrok v afriških državah z nizkimi srednjimi dohodki (Kenija, Etiopija, Nigerija, Republika južna Afrika) in kjer mnogi novorojenčki umrejo pred svojim petim rojstnim dnevom (Bill & Melinda Gates Foundation, 2020).

Izmed ostalih poznanih filantropov sta tudi ustanovitelj družbene socialne mreže Facebook, Mark Zuckerberg in njegova žena Priscilla Chan, ki prav tako pod okriljem svoje fundacije filantropsko delujeta od leta 2015. Fundacija pomaga pri reševanju nekaterih najtežjih izzivov družbe, pri izkoreninjenju bolezni, izboljšanju izobraževanja, poskrbijo pa tudi zadovoljevanje potreb lokalnih skupnosti (Chan Zuckerberg Initiative, brez datuma).

Kot pravi Andrew Carnegie, ki je bil tudi eden izmed prvih in najpomembnejših filantropov v poznem 19. stoletju: »Noben človek ne more postati bogat, ne da bi sam bogatil druge« (Ninić, 2020). In prav tako delujejo tudi dobrodelne organizacije znotraj filantropije, saj so pomemben dejavnik in igralec v današnji družbi, kjer se vse več ljudi znajde v hudi stiski, ki je povezana z več dejstvi, ki jih prinaša svetovna gospodarska kriza.

1.2 Filantropske organizacije

Kadar želimo s svojo dobrodelno in filantropsko organizacijo uspešno krmariti med podobnimi organizacijami, je potrebnega veliko »brainstorminga« različnih ljudi, da bi kar se da aktivno pridobivali sredstva in iskali nove kreativne načine za pridobivanje financiranja.

Skupna značilnost, ki jo morala imeti vsaka filantropska organizacija, je (Gianoni, 2019):

- cilj jasnih rezultatov,
- fokusna področja,
- usklajene strategije in
- učenje.

Pri vsaki stvari, ki se je lotimo, so najprej potrebni cilj. Kadar želimo vedeti, ali in koliko smo bili uspešni, moramo vedeti, kaj je naš cilj in s čimer ga lahko merimo. Ni potrebno, da je kvantitativne narave, lahko je kvalitativne, pomembno je, da ga imamo. Kadar financiramo programe ali gradimo nove učilnice za otroke, nekaj, kar je dolgoročno, mora projektni načrt prav tako vključevati nekaj kratkoročnih in vmesnih ciljev. Bistvo je, da sta cilj in smer, proti kateri se odpravljamo, vsem jasna. Fokusno področje bi lahko opredelili kot glavni dejavnik, poleg ustvarjanja dobička, kar pa tudi ne sme biti razpršeno na različne strani. Osredotočiti se moramo, na katera področja želimo vplivati in ali imamo dovolj globinskega znanja in zmogljivosti v tem prostoru. Pod znanja so razumljena vsa znanja, pridobljena z izkušnjami ostalih deležnikov in članov na prizadetem območju. Prav ta pridobljena znanja razkrivajo najnujnejše potrebe in akterje. Usklajene in učinkovite strategije so ključne, kadar želimo povečati prejemanje donacij. Vsebovati mora ne le posebne pristope praks in strategij dajanja donacij, ampak tudi načine, kako čim bolj povečati učinek. Ključno je delati skupaj in vsem donatorjem dajati občutek lojalnosti ter vključenosti v celoto (Gianoni, 2019).

Zadnja od štirih značilnosti, ki je pogosto spregledana, govori o tem, da moramo imeti vzpostavljene učne načrte in različne prakse. Prepričati se moramo, da se ne učimo le zaradi sebe, ampak moramo to učenje uporabiti za informiranje o dognanjih tudi druge. V ta sklop zagotovo spada tudi vse, kar smo že omenili glede učenja od lokalne skupnosti, kjer organizacije, fundacije delujejo. Učenje je nujna komponenta za doseganja velikega učinka (Gianoni, 2009).

Gianoni (2019) navaja, da so pravilno zasnovane značilnosti organizacij ključnega pomena tudi pri pridobivanju novih in ohranjanju obstoječih sponzorjev. Dobrodelne in filantropske

organizacije so usmerjene k primarnemu cilju, in ta je, da se zagotavljajo storitve, ki so v širšem družbenem interesu. Ena izmed glavnih značilnosti organizacij je, da ustvarjeni dobiček nameni za razširitev, razvoj in rast svoje registrirane dejavnosti. Ustvarjenega dobička pa nikakor ne sme razdeliti med svoje člane. S tem se gradijo tudi druge, prav tako zelo pomembne, značilnosti, kot so zanesljivost, odprtost, poštenost do vsakega posameznika, ki je namenil denar, čas ter zaupanje v izbrano organizacijo. Kadar želimo značilnosti spravili v pogon, potrebujemo »filantropsko organizacijo z močnim vplivom«, zato za reševanje potrebujejo organizacije zasebni kapital, kjer pa lahko nastane težava. Včasih filantropi, in prav tako vladno financiranje, ne zadostujejo za izpolnitev vseh potreb, ki jih humanitarne organizacije potrebujejo.

Ali dobrodelne organizacije izpolnjujejo svoje značilnosti in potencial, pa je odprto vprašanje. V Harvardskem poslovnem pregledniku je moč ugotoviti, da premalo nepridobitvenih organizacij razmišlja strateško o tem, kako lahko s sredstvi, ki jih imajo na voljo, ustvarijo največjo vrednost za družbo. V merjenje raziskave je vloženo premalo truda, saj menijo, da merjenje uspešnosti ni povezano z njihovim dobrodelnim poslanstvom (Porter & Kramer, 1999).

Podobnega mnenja je tudi Weisbrod Burton (2000, str. 352), ki navaja, da dobrodelne organizacije običajno ne posvečajo posebne pozornosti rezultatom in uspešnosti, saj njihovih konkretnih ciljev ni mogoče tako preprosto določiti. Dobrodelne organizacije imajo po navadi več ciljev, ki so si lahko med seboj nasprotujoči, zato je treba pri odločitvi sprejeti kompromisno rešitev. Dobrodelne organizacije težko ugotavljajo, kako uspešne so, saj največkrat nimajo določenih meril. Merila se lahko nanašajo tako na vložke kot na rezultate, zato je potrebno zanje najti kazalce, skozi katere se potem ugotavlja uspešnost dobrodelne organizacije. Pri tem je potrebno povedati, da so v dobrodelnih organizacijah podatki dostopni zelo ozkemu krogu ljudi, najpogosteje imajo te podatke zaposleni v organizaciji, saj jih je treba ustrezno zaščititi (Kovač, 2002, str. 3–6).

Dobrodelne in filantropske organizacije, ki pridobivajo sredstva s strani fundacij, se bodo slej ko prej morale spopasti z izzivom z merili. Kljub temu da se število bogastva v fundacijah povečuje, so sredstva, ki so na voljo za reševanje družbene problematike, manjša kot kadar koli prej. Vedno težje bo izpolniti glavno značilnost organizacij – prejetje donacij.

Spodbujanje filantropske zavesti pri mladih teži k povečanju prostovoljnega in filantropskega dela, ki pa redko preide v dajanje denarnih sredstev. Eden izmed ključnih vzrokov je ravno ta, da morajo denar varčevati zase in za svojo družino. Živimo v stoletju, ki po večini ni prav dobro poskrbel za mlado populacijo. Mladi menijo, da že tako dajejo dovolj in zato raje vlagajo v svojo lokalno skupnost, kot da bi pomagali mednarodno. V članku »Življenje, ki ga lahko rešiš« pa navajajo, da so ljudje, ki so mnenja, da donacije ne gredo v prave roke, da dajanje vodi v prenaseljenost na Zemlji ali pa da mora ljudstvo probleme reševati samo oziroma jih mora reševati vlada revne države. Tudi v Sloveniji je moč zaslediti mišljenje, da z manjšo vsoto donacije ne moremo narediti spremembe (The Life You Can

Save, brez datuma.), vendar ravno te manjše donacije lahko naredijo pomembno spremembo. Manjše, a redne donacije, predstavljajo pomemben način zbiranja sredstev, še posebej, če so podkrepljene z rednim video javljanjem napredkov ciljne populacija.

V nadaljevanju so predstavljene različne možnosti financiranja dobrodelnih organizacij z vidika novodobnih načinov financiranja.

2 FINANCIRANJE DOBRODELNIH ORGANIZACIJ

Dobrodelne in filantropske organizacije ne obstajajo zato, da bi služile denar ampak z namenom vplivati na posameznike, skupine ljudi in podjetij k večjemu usmerjanju finančne pomoči organizacijam. Pomemben izziv dobrodelnih organizacij pa predstavlja ravno financiranje njihovega delovanja. Poznamo več vrst financiranja, tako tradicionalne kot novodobne, ki jih predstavljam v nadaljevanju.

2.1 Tradicionalni viri financiranja

Humanitarne oziroma splošne dobrodelne organizacije morajo na več načinov pridobivati denarna sredstva, če želijo rasti, uspevati in še naprej služiti skupnosti. Poznamo pa več vrst donacij, s pomočjo katerih filantropi, dobrotniki ustvarjajo lepši svet, in sodijo med tradicionalne vire financiranja.

Ti so (Yu, 2018):

- donacije posameznikov/zasebnikov,
- donacije profitnih podjetij,
- donacije dobrodelnih ustanov, vlad (lokalnih, državnih),
- donacije v naravi (oblačila, hrana, pohištvo, prevoz),
- množično financiranje,
- dohodek od naložb,
- zbiranja sredstev na stojnicah (razne organizirane kampanje, dogodki),
- finančna posojila,
- zaračunavanje članarine,
- izkupiček od iger na srečo,
- zapuščine in
- prirejanje dogodkov (prodaja vstopnic).

Med tradicionalne načine financiranja humanitarnih organizacij štejemo tudi npr. nakup srečk na srečelovu, z namembo izkupička v humanitarne namene ali nakup v trgovini, kjer od zneska nakupa namenimo del za trenutno dobrodelno pomoč določeni osebi, projektu. V humanitarni organizaciji »Za otroke sveta« se financiranja z nakupom dobitnih srečk na organiziranih srečanjih tudi člani sami aktivno udeležujejo. Za srečanja namenijo tudi lokalne izdelke za prirejanje igre na srečo ali pa jih prodajajo preko spletnih kanalov, da bi zajeli čim

večjo ciljno publiko. Pravzaprav lahko zaslužen dohodek od prodaje teh izdelkov ali storitev predstavlja pomemben delež financiranja dobrodelne organizacije. Njihov največji vir financiranja pa kljub vsemu predstavljajo sponzorji in botri, ki s pomočjo donacij mesečno prispevajo k delovanju organizacije. Organizacije tako tudi poskušajo z donatorji in prihodnjimi filantropi vzpostaviti trajno komunikacijo (Yu, 2018).

Glede javnih virov pa velja, da se dobrodelne organizacije v celoti lahko financirajo iz proračunskih virov, deloma iz neproračunskih ali v celoti neproračunsko virov. V preteklosti so bile bolj usmerjene v zbiranje sredstev (angl. »fund raising activity) iz določenega kroga donatorjev in premožnih posameznikov, pomagale so si tudi s političnim lobiranjem v vladnih krogih. Cilj vsake dobrodelne organizacije pa je prizadevanje po širitvi kroga donatorjev s pridobivanjem več finančnih sredstev, kar je predstavljeno v nadaljevanju dela, pri alternativnih virih financiranja (Yu, 2018).

2.2 Alternativni viri financiranja

Zbiranje sredstev preko alternativnih virov financiranja je v zadnjih letih postalo izjemno priljubljeno tako za podjetnike z zagonskimi podjetji kot tudi za dobrodelne organizacije. Ena izmed teh alternativ je množično financiranje, ki pa se je začelo pojavljati v več razvitih gospodarstvih hkrati, na primer v Avstraliji, ZDA, v Veliki Britaniji in na Nizozemskem. Še posebej se je ukoreninilo neposredno po začetku finančne krize, ko so se tradicionalna financiranja v posle, še posebej na kulturnih in komercialnih področjih, zmanjšala (Bruton, Khavul, Siegel & Wright, 2015).

Aitamurto (2011, str. 430) navaja, da množično financiranje (angl. crowdfunding) kombinira elemente različnih pristopov. Med njimi je najpomembnejše množično zunanje izvajanje (angl. crowdsourcing), ki predstavlja širši koncept, znotraj katerega lahko najdemo množično financiranje – množično financiranje je tip množičnega zunanjega izvajanja. Ordanini, Micheli, Pizzeti in Parasuraman (2011, str. 443) navajajo, da ga ena izmed definicij opredeljuje kot »skupno delo posameznikov, ki se medsebojno povežejo in donirajo svoj denar, da podprejo želje, ideje oziroma napore nekega posameznika ali organizacije«. Množično financiranje je torej »kolektivna akcija« zbiranja finančnih sredstev v podporo projektov posameznikov ali organizacij. Navadno pomeni zbiranje majhnih do srednje velikih zneskov od več različnih ljudi, množice.

V zadnjem desetletju je množično financiranje postala privlačna nova oblika zbiranja finančnih sredstev za različne namene, še posebej pa za uresničevanje inovacij in zagonskih podjetij. V spletnem naslovu Crowdfunding so statistični podatki zabeležili, da višina zbranih sredstev od leta 2010 kaže eksponentno rast. Je pa množično financiranje, ena izmed družbenih in ekonomskih inovacij, ki se najbolj izraža skozi družbene medije (Pais & Castrataro, 2014, str. 190).

Poznamo različne oblike množičnega financiranja, in sicer:

- *Investicijsko/deležniško* – temelji na investicijah, skozi katere postanejo posamezniki oziroma člani množice delni lastniki podjetja, ki sredstva zbira (Sterling Funder, brez datuma). Tovrstno množično financiranje ima največ učinka za digitalne dobrine (aplikacije, filmi, računalniške igre, glasba ali literatura) in je model, ki pri posameznih kampanjah zbere največje vsote denarja (Massolution: Crowd Powered Business 2015).
- *Posojilno/mikro-financiranje* – pri tej obliki množičnega financiranja si podjetja denar sposojajo od posojilodajalcev. Čeprav je ta oblika podobna bančnim posojilom, to predstavlja ključen premik od njih, ker je tudi posojilodajalcev več – množica, ki verjame v določeno idejo, storitev ali produkt zato element vsebuje tudi elemente donacijskega množičnega financiranja (Kavčič 2014).
- *Prednaročilno/nagradno*; oblika temelji na nagradah, ki gre za to, da več posameznikov vloži določeno vsoto v podjetje v zameno za nagrado, ki je najpogosteje izdelek ali storitev, ki jo podjetje proizvaja oziroma nudi in jo je podpornik deležen po uspešnem zaključku (Sterling Funder, brez datuma). Značilnosti te oblike je predprodaja izdelkov (Mollick, 2014), in
- *Donatorstvo*.

V zaključni strokovni nalogi sem se osredotočila na donatorsko množično financiranje, saj je z vidika obravnavane humanitarne organizacije »Za otroke sveta« v empiričnem delu ta vrsta množičnega financiranja najbolj primerna.

Pri donatorski obliki financiranja, ki kot že ime pove temelji na donacijah, gre predvsem za to, da več posameznikov daruje denar ali katere druge finančne vire, saj želijo podpreti dobro stvar, ki jo izvaja organizacija, ki preko množičnega financiranja zbira donatorska sredstva. V zameno za donacijo ne dobijo drugo kot osebnega zadovoljstva ob podpori določenemu projektu. Za donatorsko obliko množičnega financiranja je značilno, da ni povratnih ugodnosti, vsaj ne v materialnem ali finančnem smislu, je pa predvsem v pozitivnih občutkih darovalca.

V javni raziskavi, objavljeni na spletni strani Charities Aid Foundation (brez datuma) so ugotovili, da je 42 % donatorjev od 700 anketirancev na odgovor, kaj jih motivira, da redno dajejo v dobrodelne namene, odgovorilo, da je užitek, ki ga prejmejo ob dajanju, ključni dejavnik, da to počnejo. Ne glede na vrsto dobrodelnega ali filantropskega dela, ki so ga anketiranci podprli, pa jih je 96 % izjavilo, da imajo moralno dolžnost, da to, kar imajo, uporabijo za pomoč drugim. Imeti moč izboljšanja življenja drugih je za mnoge ljudi privilegij, ki prihaja z lastnim občutkom do obveznosti.

Študija nevroznanosti dokazuje, da se pri Amigdali, ki je del možganskega sistema, skupaj s široko mrežo drugih možganskih regij, aktivirata dve področji možganov, ki postaneta bolj aktivni, ko oseba dela dobra dela. Prvo področje, ki ima močno povezavo med doniranjem in povečanjem aktivnosti v predelu možganov, je mezolimbicna pot, ki skrbi za sproščanje in razporejanje kemikalije dopamina za dobro počutje, povezano z denarjem in hrano. Drugo področje je subgenuarno področje možganov, ki igra ključno vlogo pri oblikovanju družbene

navezanosti (Bickart, Dickerson & Barrett, 2014). Moll in drugi (2007) ter Zahn in drugi (2009) navajajo, da dražljaji in situacije, ki izzovejo prosocialne sentimente, kot so sočutje, krivda, hvaležnost, pomilovanje in ponos, med vsemi drugimi področji aktivirajo in povezujejo tudi mezolimbicni del in subgenualni anteriorni cingulatni korteks. V študiji iz leta 2006, objavljeni na Nacionalni akademiji za znanost v Združenih državah Amerike, navajajo, da so preko slikanja možganov opazovali, kako dobrodelnost ustvarja povečano aktivnost in pozitivne občutke v sistemu nagrajevanja možganov. Ravno ti dve področji možganov tako postaneta bolj aktivni, ko oseba daje denar v dobrodelne in filantropske namene (Moll in drugi, 2006). Obdobje covid-19 nam je dobro poznano obdobje, kjer sta bili izolacija in osamljenost pogosta pojava, s pomočjo česar se je povečevala depresija in v tistem času je lahko dajanje v dobrodelne namene, dve zgoraj omenjeni področji, kar je služilo kot pomemben opomnik, da smo vsi medsebojno povezani in da moramo drug drugega podpirati tudi za naše osebno dobro počutje.

Seveda pa je veliko odvisno tudi od humanitarne organizacije same, kako in na kakšen način dviguje ter razvija občutke in užitke povezanosti pri dobrotnikih in filantropih. Pri donatorski obliki množičnega financiranja višina donacije za posamezni projekt navadno ni vnaprej določena oziroma lahko variira znotraj določenih minimalnih in maksimalnih okvirjev. Organizator akcije ali projekta praviloma ne prejme provizije za zbrana sredstva. Takšni projekti postavijo investitorje v vlogo dobrodelnikov, filantropov (Massolution: Crowd Powered Business, 2015). Teh platform je precej, vendar sem dr za namene zaključne strokovne naloge osredotočila za tri najbolj obiskane, in sicer (Corver, 2021);

- »Why donate«

Leta 2012 je bila v Amsterdamu na Nizozemskem ustanovljena z namenom zbiranja ali podarjanja denarja v dobrodelne namene. »Why donate« platforma je novodobni način množičnega financiranja, kjer na podlagi donacij na spletnem brskalniku lahko dobrodelno in filantropsko pomagamo tudi posameznikom, ki zaradi finančne stiske ali predragih zdravstvenih posegov potrebujejo pomoč ljudstva. Na njihovi spletni strani so zabeležili, da dosežejo 300.000 donatorjev in 1.00.000 obiskovalcev na mesec.

- »Funded by me«

Ustanovljena je bila marca leta 2011 v Stockholmu na Švedskem in je ena izmed prvih platform za množično financiranje na svetu, ki poleg množičnega financiranja na podlagi nagrad zagotavlja tudi lastniško financiranje. Namenjena je za spodbujanje čezmejnih naložb, ki pri ustanavljanju delovnih mest in pri spodbujanju gospodarskega razvoja podpirajo tako podjetnike kot vlagatelje. Platforma »Funded by me« se osredotoča predvsem na evropske podjetnike.

- »Go fund me«

Ustanovljena je bila leta 2010 v San Diegu v Kaliforniji in je največja platforma za socialno zbiranje sredstev. Pri »Go fund me« platformi želijo opolnomočiti posameznike in dobrodelne organizacije, da sočutje spremenijo v dejanja, saj menijo, da se samo tako lahko zgodi sprememba v svetu. Platforma posameznikom in dobrodelnim organizacijam omogoča, da imajo orodja, ki jih potrebujejo za deljenje svojega cilja daleč naokoli in da izkoristijo moč velikodušnosti. Platforma trenutno deluje v 19 državah, od tega v 13 evropskih državah, Slovenija pa vanjo še ni vključena.

Vse zgoraj omenjene platforme povezuje enak pomen. So spletno mesto za množično financiranje in globalna platforma za zbiranje sredstev, ki povezujejo dobre namene z donatorji, filantropi in podjetniki po vsem svetu. Novodobni način, ki se skozi leta hitro razvija, je najboljša vzajemna rešitev za zbiranje sredstev za dobrodelne in filantropske organizacije, posameznike, zagonska podjetja in za neprofitne organizacije.

3 RAZISKAVA O ALTERNATIVNIH NAČINIH FINANCIRANJA DOBRODELNE ORGANIZACIJE

V empiričnem delu zaključne strokovne naloge sem izpostavljen koncepte iz teoretičnega dela aplicirala na izbrano humanitarno organizacijo »Za otroke sveta«, za kar sem v nadaljevanju pripravila raziskavo ter rešitve o alternativnih načinih financiranja. Razlog za izbor te humanitarne organizacije pa leži v dejstvu, da sem od junija leta 2018 tudi sama del njihove organizacije kot filantrop, prostovoljka in botra varovanki, pomagam skupnosti in uresničevanju njihovih ciljev za prihodnost. Primarni cilj je izobraziti otroke v izbrani lokalni skupnosti v afriški državi Gambiji. Ekstremna revščina je tako posledica številnih dejavnikov, tako zgodovinskih kot tudi trenutnih političnih, gospodarskih in družbenih vzrokov. Novodobno zbiranje sredstev ne le da bi zmanjšalo trpljenje in rešilo življenje, pomagalo bi ustvariti pogoje, ki spodbujajo odpravo tako skrajne revščine kot številnih dejavnikov, ki jo ohranjajo.

3.1 Namen in cilji raziskave

Namen empiričnega dela zaključne strokovne naloge je analizirati in preučiti izziv, s katerim se spopada humanitarna organizacija »Za otroke sveta«, kar zajema iskanje in oblikovanje dodatnih oblik financiranja, ki vključujejo tudi novodobne načine financiranja, kot je donatorsko množično financiranje. Z raziskavo želim izoblikovati predloge za izboljšanje finančne samozadostnosti omenjene humanitarne organizacije.

Cilji empiričnega dela so:

- predstavitev humanitarne organizacije »Za otroke sveta«;
- zbrati primarne podatke o potrebah v lokalni skupnosti v Gambiji in možnostih financiranja dobrodelne organizacije »Za otroke sveta«;

- predlagati možnosti financiranja dobrodne organizacije z novodobnimi načini financiranja.

Raziskovalno vprašanje, ki sem si ga zastavila, je »Kateri alternativni načini financiranja so primerni za humanitarno organizacijo »Za otroke sveta?«.

3.2 Predstavitev metodologije

V empiričnem delu zaključne strokovne naloge sem uporabila dve raziskovalni metodi, in sicer metodo spraševanja in metodo opazovanja z udeležbo. Obe sem izvajala na lokaciji, kjer deluje omenjena humanitarna organizacija »Za otroke sveta« – v Gambiji v mestih Serrekunda, Senegambia in Brufut. Odpravila sem se na tritedenski obisk lokacije, da sem preko intervjujev in opazovanj z udeležbo spoznala lokalno skupnost in način, kako humanitarna organizacija deluje v praksi. Na ta način sem lahko učinkovito pristopila k reševanju finančne problematike organizacije.

Namen prve metode, tj. intervjujev, je bil, da od ustanoviteljice organizacije Urše Faal in koordinatork organizacije Jasmine Kozinc izvem, od kod črpajo finančna sredstva, na kakšen način ter ali so se že kdaj seznanili s katerim dobrodelnim projektom (lastnim ali tujim), ki se je financiral na platformi za množično financiranje. Prav tako me je zanimalo, kako se v projekte vključujejo lokalno prebivalstvo, če sploh in katere so ovire pri uresničitvi njihove samozadostnosti. Intervjuvala sem tudi prostovoljko in botro Petro Trošt, saj me je zanimalo, zakaj se nekdo drug odloči za tovrstno humanitarno dejavnost. Vsem trem skupinam intervjuvancem sem postavila vprašanja odprtega tipa. Intervjuvancev nisem želela ovirati pri izražanju njihovih stališč, mnenj ter lastnega opažanja v zvezi z izbrano tematiko. Z ustanoviteljico Uršo Faal je bil intervju z 10 vprašanji izveden 08. 04. 2022, z glasovnim snemanjem, in je trajal okvirno 18 minut. S koordinatorko organizacije in botro Jasmino Kozinc dne 10. 04. 2022, z dolžino okvirno 13 minut in 8 vprašanji ter prostovoljko in botro Petro Trošt dne 11. 04. 2022, z okvirno dolžino 8 minut. Vsi 3 intervjuji so bili posneti z mobilno napravo in nato pretipkani v Wordov dokument ter se nahajajo v prilogi zaključne strokovne naloge.

Pri drugi metodi, tj. opazovanje z udeležbo, ki se je tri tedne, v okviru študijskega obiska, financiranega s strani Javnega štipendijskega razvojnega invalidskega in preživninskega sklada Republike Slovenije, izvajalo v Gambiji, pa je zajemala predvsem opazovanje dinamike v lokalni skupnosti, etnografijo, načina življenja lokalne skupnosti, življenja in opravljanje dela z njimi. Pri opravljenih v lokalni skupnosti in dobrodelni organizaciji pa sem sodelovala tudi sama. Prav tako je zajemalo opazovanje, kako deluje organizacija »Za otroke sveta« pri informiranju svojih sponzorjev, širše javnosti, kar je poglaviti vzrok za dobro opravljeno morebitno množično financiranje. Omogočeno mi je bilo spoznati tudi tiste dele, ki opazovalcu ostanejo skriti. S to metodo sem imela možnost bolj poglobljenega razumevanja življenja ljudi ter razumevanja odnosa med njimi.

V nadaljevanju sledi slika 1, ki je bila posneta v karierno-izobraževalnem centru za otroke, stare od 4 do 6 let, v predelu Brufut, kjer sem izvajala metodo opazovanja z udeležbo in poučevanje otrok.

Slika 1: Izvajanje opazovalne metode z udeležbo v karierno-izobraževalnem centru



Vir: lastno delo.

3.3 Predstavitev humanitarne organizacije »Za otroke sveta«

Društvo »Za otroke sveta« se razume kot nevladna, prostovoljna, neprofitna in humanitarno usmerjena organizacija, katere temeljni cilj je vključevanje otrok v izobraževalni proces, dvigniti kakovost njihovega življenja ter življenja mladostnikov in njihovih družin. V Afriki, natančneje v zahodnem delu Gambije, se borijo pri zaščiti in pomoči na poti do njihove uspešne in produktivne prihodnosti. Prav o tem govori tudi njihovo poslanstvo, ki stremi k omogočanju izobrazbe revnejših otrok v Gambiji in k pomoči na poti do samostojnosti. Vrednote organizacije so v prvi vrsti enakopravnost, poštenost, predanost, spoštovanje in transparentnost.

Humanitarno organizacijo sestavljajo prostovoljci, kombinacija ljudi različnih kultur, veččin in značajev, ki si med seboj pomagajo in izmenjujejo znanje, da bi čim bolj učinkovito dosegli skupne cilje. Posamezniki so v zgodbo društva vpleteni vsak s svojo osebno izkušnjo. V organizaciji »Za otroke sveta« na opravljanje humanitarnega dela gledajo s srcem, na otroke, katerim pomagajo skupaj s sponzorji, pa gledajo kot na del velike družine. Tako so se avgusta leta 2012 v humanitarno društvo »Za otroke sveta« povezali zaradi želje po pomoči. Izdelali so svoj lastni logotip, ki je prikazan v nadaljevanju s sliko 2. Po spoznanju z Gambijo in z nekaterimi domačini, s katerimi so imeli podobno vizijo, so se odločili, da lahko s skupnimi močmi naredijo več in bolje za gambijske otroke in skupnost.

Slika 2: Logotip humanitarne organizacije "Za otroke sveta"



Vir: Za otroke sveta (brez datuma.).

Najprej so pričeli s *programom botrstvo*, čigar glavni namen je iskanje denarne pomoči za otroke iz socialno najšibkejših družin in jim tako zagotoviti brezplačno šolanja in obrok.

Kasneje pa so se razvile tudi ideji o dveh programih:

- *Potuj kot prostovoljec*, ki pa je bil sprva namenjen samo odpravi botrov varovancev, danes pa je namenjen vsakemu posamezniku, družinam, ki želijo svoj dopust preživeti drugače in opravljati prostovoljno delo na različnih področjih v Gambiji ter potovati z namenom in narediti nekaj dobrega za sočloveka.
- *Študijski obiski*, ki so namenjeni tako dijakom kot študentom, da opravijo prakso ali raziskovalno delo v okviru svojega študija.

Od leta 2014 pa so tudi aktivno začeli izvajati skupinske programe:

- *poletni in zimski tabor* v času počitnic zagotavlja brezplačno varstvo in obrok;
- *odprave botrov na ogled varovancev*, največkrat starejši sponzorjev, ki ne želijo potovati sami.

Leta 2016 so z zbranimi donacijami kupili zemljo za njihov do sedaj največji projekt, izgradnjo karierno-izobraževalnega centra. Do leta 2018 so z botrstvom pomagali že 350 otrokom, leta 2022 pa se okvirno število giblje okoli 600. V času nastanka te zaključne strokovne naloge pa v organizaciji že poteka projekt in izgradnja nove učilnice, ki bi lahko sprejela še več otrok.

Od ostalim humanitarnih organizacij se organizacija »Za otroke sveta« razlikuje po tem, da omogočajo osebni stik z varovancem in z njegovo družino, temeljijo na izkušnjah in poznavanju okolja ter so stalno prisotni na lokaciji, kjer društvo opravlja svoje dejavnosti (Za otroke sveta, brez datuma).

3.4 Rezultati raziskave

Gambija je manj razvita država in je na lestvici Svetovnega gospodarskega foruma v letu 2022 zasedla 127 mesto (World Economic Forum, 2021). Po razvitosti pa sodi med srednje/nizje razvite države v Afriki, zato je zunanji sektor močno odvisen od izvoza, turizma in pomoči skozi nakazil iz tujine (Trade Policy Review, brez datuma). Da je Gambija bistveno slabše razvita od Slovenije, sem na lastni koži občutila skozi tritedensko bivanje v Gambiji, ki mi je skozi metodo opazovanja z udeležbo in intervjuji dalo vpogled v možnosti in načine oblikovanja predloga zbiranja finančnih sredstev preko donatorskega množičnega financiranja.

Med bivanjem v Gambiji sem ugotovila, da je eden izmed največjih problemov, poleg konstantnega izgubljanja internetne povezave, ta, da na lokaciji ni dovolj z znanjem podkovanim prostovoljcev, ki bi bili vpeti izključno in samo v organizacijo. Vedeti moramo, da živimo v težkih časih in za preživetje potrebujemo službo, ki vodi do preživetja. Ustanoviteljica Urška in njena koordinatorka Jasmina se v organizaciji trenutno le v manjšem deležu posvečata organizaciji kot sami. Razlog je v tem, da sta bili za preživetje primorani začeti opravljati delo, ki jima prinaša redni, stalni zaslužek. S tem se je porodila ideja o spletnem časopisu, ki predstavlja predel Gambije ter vse aktivnosti, storitve in predvsem turistične nastanitve, ki jih nudi. Spletni časopis izide vsak mesec in v njem delček namenita tudi omenjeni humanitarni organizaciji. Na lokaciji je tako samo ena slovenska oseba, katere fokus je dnevno usmerjen samo v delovanje organizacije v navezi slovenski sponzor – varovanec v Gambiji. Ta oseba skrbi za spletno stran (ki bi po mojem mnenju morala biti redno in bolje osvežena z novimi objavami), informiranje sponzorjev s pomočjo foto materiala, spričeval, videoposnetkov, ki jih prejme od otrokovih staršev ali trenutnih prostovoljcev na lokaciji. Kolikor ima znanja, skrbi tudi za popularna socialna omrežja in spletno trženje, odgovarja na elektronska sporočila ter je udeležena v potek postopka pri mesečnih transakcijah donacij, kar pa ni tako enostaven kot pri nas. V organizaciji pa delujeta tudi dva državljana Gambije, ki mesečno po šolah, kjer so varovanci sponzorjev, razdeljujeta prejete donacije. Ti osebi sta tudi odgovorni za vse prostovoljce in botre, ki pridejo v Gambijo, da jih seznanita z življenjem v Gambiji, pomagata pri varni mobilnosti v državi in sta jim v tem času na voljo 24 ur.

Na podlagi intervjuja z ustanoviteljico Urško Faal sem ugotovila, da se zavedajo, da je za pridobivanje več donacij potrebna primerna usmeritev v množično financiranje. Dejala je, da je velika težava, ker nimajo dovolj osebja na lokaciji, ki bi lahko dnevno opravljali aktivnosti in skrbeli za novodobno financiranje. Problem nastane tudi, ker nimajo dovolj znanja, veščin, kako bi se s tem spopadali. Pri enem izmed vprašanj, ali pozna platforme za množično financiranje (angl. »crowdfunding platforme«) in ali so že kdaj razmišljali o alternativnih možnostih financiranja na tak način, je ustanoviteljica pritrdilno odgovorila na vprašanje in dodala, da so že izbirali sredstva za izgradnjo vodnjaka na podoben način, vendar niso zbrali večje donacije, saj so bili časovno omejeni. Potrdila je, da se ostale večje humanitarne organizacije, ki prihajajo iz gospodarsko bogatejših držav, že financirajo preko platform za

množično financiranje. Na vprašanje, s katerimi načini se humanitarna organizacija financira, je odgovorila, da večinski del predstavlja financiranje s programom botrstva, manjši del pa predstavljajo enkratne donacije podjetij. Sami so prav tako že poskusili tržiti lokalne materialne izdelke, ampak je nastal večji strošek pri samem pošiljanju. Donacije, tako denarne kot materialne, preko trženja na svojih zasebnih socialnih omrežij zbirajo tudi nekateri prostovoljci in botri pred prihodom na študijski obisk ali obisk varovanca.

Drugi intervju s koordinatorko Jasmino Kozinc je bil, glede mnenja o množičnem financiranju preko platform, podoben kot pri ustanoviteljici Urši Faal. Na vprašanje, ali se je že spoznala s katero od omenjenih platform in kaj bi bil cilj zgodbe, ki bi ga po njenem mnenju organizacija morala predstaviti za kvalitetno izvedeno novodobno financiranje, je bil, da se osebno s platformo še ni seznanila, ampak pozna njihov način delovanja in bi se ji zdel primeren za pomoč pri alternativnih virih financiranja preko donatorstva. Menila je, da bi se morali na omenjenih platformah usmeriti v predstavitev otrok, potrebnih pomoči in ciljev, h katerim stremi organizacija. Ideja in projekt sta se ji zdela izvedljiva in v nadaljevanju navaja, da meni, da bi s pomočjo množičnega financiranja lahko dobro tržili dodatne donacije in pridobivanje sponzorjev za starejše otroke, ki za obisk srednje šole in fakultete potrebujejo višje mesečne donacije.

Pri intervjuvanju prostovoljke, ki je tudi botra, pa me je predvsem zanimalo, zakaj se je odločila za filantropsko poslanstvo ter zakaj ravno pri tej organizaciji. Njen odgovor je potrdil študije nevroznanosti, ker je tudi sama potrdila, da pomaga ravno zaradi občutka, ki ga začuti ob pomoči ljudem. Prostovoljka in botra je od leta 2020 in v letu 2022 je navdušila tudi svojo mamo. Sama ob pomaganju in zavedanju občuti neizmerno srečo in zadovoljstvo v telesu, ker se zaveda, da z njeno pomočjo njena varovanka Betty vsak dan hodi v šolo, kjer je tudi poskrbljeno, da ni lačna. Za izbrano organizacijo se je odločila, ker ima možnost kadar koli videti svojo varovanko in z njo preživeti čas med bivanjem v Gambiji. Njen predlog za izboljšavo in ideja po alternativnem načinu financiranja s strani donatorstva so bile ravno omenjene platforme in boljši pristop pri načinu spodbujanja rednih in novih prejetih donacij. Sama je v odgovoru navedla, da bi morali bolj ažurno urejati redne dogodke in informacije o organizaciji »Za otroke sveta« ter da bi bilo potrebno spletno stran narediti tudi v angleškem jeziku in se z množičnim financiranjem usmeriti na širši krog evropskega prebivalstva.

Pri svojih izsledkih opazovanja z udeležbo sem kar hitro ugotovila, da veliko težavo predstavlja neizobraženost, nerazvitost in predvsem zavračanje izboljšav teh težav, čeprav bi na dolgi rok lahko to vodilo do njihove samozadostnosti. Pri učiteljicah v šoli je bilo moč opaziti, da jim ni v interesu, da bi na mlajšo populacijo prenesle znanja in veščine, ki jih že več kot 10 let uči organizacija »Za otroke sveta«, in to so obiskovanje pouka in učenje brez nasilja, preprečevanje dodatnega onesnaževanja okolja (v Gambiji ga je precej), skrb za primerno higieno in konstantno umivanje rok, spoštovanje ljudi in hvaležnost. Veliko večino Gambijcev je zelo težko pripraviti na opravljanje kakšnega dela, če pa ga že opravljajo, jih zanima samo plačilo brez visoke učinkovitosti in udeležbe k strmenju po izboljšavah. Velika večina jih meni, da je v osnovi že od samega začetka naša dolžnost, da jih finančno

podpiramo. V tritedenskem bivanju sem bila priča tudi smrti, ker je eden izmed prebivalcev popravljal električen drog brez kakršne koli zaščitne opreme, ki je potrebna ali sploh kakršnega koli znanja o elektriki. Na drugi strani pa imamo seveda tudi nekaj tistih Gambijcev, ki so imeli možnost v mlajših letih prav tako pridobiti botra iz tujine (največji del njih iz Anglije) in so se tako izobraževali in sedaj dela opravljajo v bankah, vojski, turizmu in poleg ostalih svetlopoltih ljudi pomagajo ozaveščati svoj narod o bolj primernem načinu življenja. V državah, ki so manj razvite kot Slovenija, v našem primeru Gambija, pa pridejo na površje tudi drugačne vrednote, ki so mi ostale v spominu, saj so pri nas zaradi tempa življenja pozabljene in nekontrolirane. V Gambiji na vseh javnih, zasebnih mestih spoštujejo pravilo vrstnega reda in nihče ne prehiteva, se ne prereka in ne goljufa pri čakalnih vrstah. Pri povratku v Slovenijo sem v letu 2022 morala opravljati PCR testiranje za covid-19. Opravljali smo ga na športnem stadionu, pod šotorom, kjer so bili v vrsti postavljeni stoli. Na lokacijo sem prišla 2 uri pred začetkom, ker je v Gambiji pravilo »kdor prej pride, prej melje« in ker sem bila peta v vrsti, sem odšla na krajši sprehod in si svoje mesto rezervirala s kamnom, ki sem ga položila na stol. Med vračanjem na lokacijo sem bila prepričana, da mi je nekdo odstranil kamen in zasedel moje mesto, kar sem tako nekako navajena v svoji državi. ampak na moje srečo se v Gambiji to ni zgodilo. V tritedenskem bivanju sem z metodo opazovanja z udeležbo spoznala, videla in občutila veliko različnih emocij, ki lahko človeku spremenijo pogled na svet.

3.5 Predlogi na podlagi raziskave

Z raziskavo sem ugotovila, da jim primanjkuje osebja, prostovoljcev, ki bi imeli dovolj ekonomskega ali predšolskega in drugega izobraževalnega znanja, ki bi bili bolj vpeti v komunikacijo med sponzorji otrok in delovanjem organizacije. Ravno obstoječim in novim sponzorjem bi bilo potrebno nameniti največ pozornosti, da bi lahko dosegli želeno aktivno množično financiranje z manjšimi dodatnimi donacijami. Kot sem pri teoriji že omenila, donacija pri donatorju sproži dobre vibracije v telesu in pozitivno vpliva na njegovo počutje, zato s pravimi metodami lahko prebudimo še več filantropskega duha v sočloveku.

Kot prostovoljka in botra v tej organizaciji lahko iz lastnih izkušenj povem, da fokus in zanimanje po pomoči, sploh v težkih finančnih časih, bistveno hitreje pada, če ne dobiš povratnih informacij ali jih dobiš zelo malo. Za dodatno množično financiranje v organizaciji bi lahko poskrbeli z rednimi in bolj konkretnimi povratnimi informacijami, z navedbo po pomoči za dodatni minimalni mesečni prispevek za trenutno izvedbo določenega projekta, recimo izgradnje nove učilnice, ki je potekala ravno v času pisanja te zaključne strokovne naloge. Usmeriti bi se morali na svoje trenutne sponzorje in preko njih priti v stik tudi u novimi, bodočimi botri. Ljudje želijo preglednost in želijo razumeti, kako je organizacija porabila njihov denar, zato so povratne informacije po vsaki njihovi donaciji zelo pomembne, če želimo izboljšati in povečati obseg donatorjev preko množičnega financiranja. Sama sem v času bivanja v Gambiji naredila primer, ki bi se ga v humanitarni organizaciji »Za otroke sveta« morali držati. Stopila sem v stik z eno izmed 600 sponzorjev in naredila hitri preizkus,

ki potrjuje besede iz videa »Philanthropy as Entertainment: Binge watching for good« Daryla Hattona, ki govori ravno o tem, kako, na kakšen način ljudi spodbuditi po še več donacij. Gospe z imenom Lidija, ki povratnih informacij od organizacije že dolgo ni dobila, sem osebno poslala sveže fotografije in videoposnetke njenega varovanca, ki je brat moje varovanke. Ne samo, da sem s tem sprožila ogromen čustveni val in aktivirala oba dela njenih možganov, ki jih humanitarno delo sproži, aktivirala sem tudi njeno takojšnjo željo po dodatnem finančnem prispevku. Menim, da bi prav tako kot Lidija tudi velika večina izmed ostalih 599 botrov v trenutku in tudi v bodoče prispevala kakšen dodaten evro vsake toliko časa, če bi organizacija z pravilnim pristopom nadaljevala povezavo med organizacijo in posamezniki. Ljudje, kadar se počutijo povezane in jim z dokaznim gradivom in informacijami to še dodatno potrdimo, želijo, da bi tudi ostali ljudje bili del te skupnosti. Odličen primer je intervjuvanka v zaključni strokovni nalogi, prostovoljka in botra Petre, ki je na takšen način vpeljala tudi svojo mamo.

Prav to pa je eden izmed mojih predlogov, rešitev, kako preko rednih sponzorjev prodreti do novih sponzorjev preko metode množičnega financiranja, v smislu ponavljajočega se darovanja v majhnih zneskih s strani množice. Moji predlogi bi bili, da bi v sam proces še bolj aktivirali lokalno skupnost in mlajše prostovoljce, ki prihajajo, da bi pomagali pri aktivnem spodbujanju za manjšo vsoto donacij, ampak bolj pogosto. Namreč dva omenjena lokalna koordinatorja bi v času, ko ni študijskih obiskov, lahko aktivno sodelovala pri nabiranju ter pošiljanju vseh informacij in materiala (fotografije, spričevala), ki bi informirale sponzorja o dosežku njegove donacije. Prav tako bi se morali aktivno usmeriti v informiranje o novih projektih, predstaviti, zakaj so pomembni in koliko bi znašal dodatni minimalni prispevek. Osnutek uvodnih besedil v elektronski pošti bi bil že sestavljeni v slovenskem jeziku, tako da za lokalna prebivalca to ne bi predstavljal dodatne težave. To bi bil eden izmed mojih predlogov, kako bi razbremenili eno osebo in delo razdelili na več oseb ter s tem dosegli večjo usmeritev k drugačnemu načinu množičnega financiranja. Prav tako bi v dogajanje lahko vpletli dijake, študente, ki prihajajo na študijski obisk. Po 4 urnem prostovoljnem delu ima vsak posameznik 13 ur prostega časa, ki bi ga lahko občasno namenil tudi za pomoči pri vzpodbujanju množičnega financiranja. V času bivanja bi lahko pomagali, da bi preko svojih socialnih omrežij preko foto in video materiala predstavljali, kaj se v Gambiji dogaja, kaj je trenutni projekt in kako so dodatne donacije posameznikov že pripomogle pri začetkih trenutnega projekta. Ljudje smo vizualna bitja in kadar zadeva, ki je zasnovana na pravilni čustveni ravni, prispe do nas, se dotakne posameznika, ki želi, da bi pomagal in bil del skupnosti, tako kot ostali udeležujoči.

Predlog, s katerim morajo skrbeti za povečanje množičnega financiranja, je konstantno informiranje obstoječih in s tem pridobivanje novih donatorjev/sponzorjev, ki pa bi lahko bili tudi iz drugih držav. Ena izmed rešitev težave je tudi ta, da bi vsako leto izšel katalog, kjer bi dvojezično bilo zapisano, kaj vse so v tem letu naredili s pridobljenim denarjem, koliko otrok je zaključilo šolanje, statistično, kolikšno je bilo povprečje ocen otrok ter predvsem informacije, kakšni so načrti za prihodnost. Skratka obstoječe, nove sponzorje in botre je treba

redno seznanjati in jih vpeti v organizacijo. Potrebno jim je sporočiti, kako močan je njihov vpliv in povezanost s skupnostjo. Organizacija bi s takšnimi dejanji pridobila več pozornosti, nove botre in sponzorje ter večje zanimanje, kar prinaša nove donacije, če bi jih potrebovali za nove projekte.

Moj predlog za dodatno izboljšanje konstantnega množičnega financiranja bi bil ta, da bi pri informiranju sponzorjev, poleg poslanih fotografij in spričeval, to isto elektronsko sporočilo porabili tudi za omembo, kateri so projekti za prihodnost in zakaj bi potrebovali finančno pomoč pri trenutnem projektu – izgradnji nove učilnice. Zadeva pa naj se ne bi zaključila samo pri tej elektronski pošti, ampak bi morali ljudi vpeljati v zgodbo, da jim spodbudimo zanimanje. Za takšen uspešno končan projekt je treba čez mesec, dva ponovno poslati povratno informacijo, najbolje slikovno, kaj so z njihovo pomočjo financiranja že uspeli nadgraditi. Ključno pri ponovnem informiranju donatorjev je, da ne prosimo za novo donacijo. Oseba se bo počutila pripadno in enotno z organizacijo in le tako bo prišla informacija tudi do prijateljev, kar pa je usmerjeno samo v eno smer – še več novih posameznikov, ki želijo pomagati. S takšno metodo pridobimo možnost, da kadar v prihodnje ponovno zaprosimo za minimalni prispevek, recimo za novo nabavo cementa, potrebnega za gradnjo, ta prispevek tudi v večjem številu pridobimo. Ključna pa je vedno ponovna »povratna informacija«.

V teoretičnem poglavju, v podpoglavju alternativno financiranje, sem že omenila različne novodobne platforme, preko katerih lahko posameznik ali organizacije predstavijo svojo zgodbo, za katero zbirajo sredstva. Eden izmed mojih predlogov, ki bi lahko bil izvedljiv za omenjeno organizacijo, je bil tudi ta, da z pomočjo lokalnih prebivalcev, otrok in učiteljev v šoli pripravimo osnutek ali celo izvedemo ta projekt in zadevo objavimo na platformi za množično financiranje. Sama sem mnenja, da preko raznih večjih platform lažje zajamemo več posameznikov. Osnutek sem sestavila skupaj s koordinatorko Jasmino in prišli sva do končnega zaključka, da bi potrebovali 3 do 5 ljudi, ki bi sodelovali pri izvedbi celotnega projekta, skupaj z objavo, na eni izmed platformi za novodobno financiranje. Izbrali sva platformo »Why donate« in za vse skupaj bi finančno porabili okvirno 50 €. Predlog je bil, da za montažo videoposnetka določimo lokalnega prebivalca Bubo, ki ga je organizacija naučila programiranja v video programih. Programiranje bi mu vzelo največ časa, zato bi tudi dobil najvišje plačilo, in sicer 20 €. Potrebovali bi tudi 2 učiteljici v karierno-izobraževalnem centru, ki bi poleg učenja bile v času izvajanja projekta zadolžene za razne otroške prezentacije za lažje emotivno sporočilno, izvedeno v videoposnetku. Učiteljicama bi poleg mesečne plače za pomoč pri projektu namenili še dodatnih 5 €. Potrebovali pa bi seveda tudi enega fotografa in snemalca. Na koncu sva prišli na idejo, da bi snemalec lahko bil Buba ter bi mu dodatno plačali 10 €, fotografinja pa prav tako domačinka Ava, ki bi za opravljeno delo prejela 10 €. Predlog osnutka je, da bi organizacija skozi čustveno, pozitivno video vsebino preko platforme »Why donate« sporočila, s čim se ukvarja in zakaj zbirajo sredstva. V predstavitvenem videu za pridobivanje donacij bi s fotografijami, primer ene vidimo v nadaljevanju (Slika 3), in kratkimi video izseki predstavili življenje otrok in razlog, zakaj

ravno ti otroci potrebujejo pomoč. Predlog je bil, da se osredotočijo na zbiranja sredstev za otroke, ki še nimajo botrov, ker je zadeva veliko bolj vizualno emotivna in hitreje čustveno vpliva na gledalca, kot če bi preko platforme želeli zbirati sredstva za gradnjo učilnice. Video in predstavitevno besedilo bi tako organizacija lahko objavila na omenjeni platformi ali več njih in tako z alternativnimi metodami preko platforme za množično financiranje še dodatno skrbela za donatorstvo.

Slika 3: Promo fotografija za platformo "Why donate"



Vir: lastno delo.

Med pisanjem zaključne strokovne naloge, po bivanju na lokaciji sami, pa se je porajalo veliko več temeljnih raziskovalnih vprašanj, ki še vedno čakajo, da jih nekdo razišče. Afrika je država, kjer preučevanja in raziskovanja nikoli ne zmanjka. Po kratkem tritedenskem bivanju sem prišla do raznih spoznanj, za katere mislim, da bi jim bilo potrebno v prihodnosti nameniti več pozornosti, če bi želeli rešiti samozadostnost v Gambiji. Prebivalci Gambije se zavedajo, da dokler jih finančno podpira velik del Evrope, njim, kot prebivalcem, ni potrebno veliko storiti za samozadostnost. Nekdo vedno priskoči na pomoč in tega se zavedajo. Mogoče je pa svet razdeljen ravno zato tako, da se ljudje konstantno povezujemo in s humanitarnostjo hranimo naš dopamin in svoje dele možganov.

SKLEP

V zaključni strokovni nalogi, na temo »Predlog alternativnih načinov financiranja humanitarne organizacije Za otroke sveta«, sem v prvem delu predstavila razliko med filantropijo, dobroteljstvom in humanitarnostjo. Predstavila sem, da je dobroteljnost

osredotočena na zagotavljanje takojšnje pomoči ljudem in jo pogosto »poganjajo« čustva. Filantropija pa je bolj dolgoročna in strateška ter vključuje doživljenjsko reševanje pomoči potrebnim. Spoznala sem, koliko svetovno znanih ljudi nameni svoje donacije filantropskim organizacijam in se s tem skupaj z ostalimi filantropi bori za zmanjševanje socialnih, družbenih in gospodarskih težav. Predstavila sem, da so cilj jasnih rezultatov, fokusna področja, usklajene strategije in učenje glavne štiri skupne značilnosti, ki jih mora imeti vsaka filantropska organizacija.

V drugem poglavju sem posvetila pozornost poglavitni tematiki, in sicer kako se lahko financirajo humanitarne organizacije. Tako sem predstavila več tradicionalnih in alternativnih virov financiranja. Dva najbolj tradicionalna vira financiranja sta donacije v naravi, kar pomeni donacije oblačil, hrane, pohištva, prevoza ter zbiranje sredstev preko donacij posameznikov, ki se ga pri nas v Sloveniji, ob prvem načinu, poslužuje največ organizacij. V večjih državah so aktualne tudi donacije preko raznih fundacij ter profitnih podjetij ter razne zapuščine. Pri alternativnih virih pa sem predstavila štiri oblike množičnega financiranja in se usmerila v zadnjo obliko »donatorstvo«, preko novodobnih platform, ki so v zadnjem desetletju po mnenju večine ena izmed najprivlačnejših novih oblik zbiranja finančnih sredstev za različne namene. Vedno pogosteje pa je ta vir financiranja še posebej privlačen za uresničevanje inovacij za zagonska podjetja pa tudi za dobrodelne organizacije in posameznike.

V zadnjem poglavju sem na podlagi tritedenskega bivanja na lokaciji ter iskanja predlogov in rešitev analizirala humanitarno organizacijo »Za otroke sveta«. Omembe vredno je, da v letu 2022 v organizaciji izobraževalno in finančno podporo prejema okoli 600 gambijskih otrok, starih 3 leta in več. Na zastavljeno temeljno raziskovalno vprašanje, ki se je glasilo »kateri alternativni načini financiranja bi bili primerni za preučevano humanitarno organizacijo?« sem odgovorila, da je najprimernejša rešitev množično financiranje z donatorstvom preko novodobnih platform, pomembno pa je tudi bolj učinkovita povezanost z botri v organizaciji. Skozi raziskavo sem ugotovila, da je potrebno veliko časa nameniti ustreznemu in pravilnemu informiranju botrov, da bi se ti počutili kot močan faktor družbenega vpliva in tako bili pripravljeni nameniti dodatne manjše donacije pogosteje ter vpeljati nove ljudi, željne podobnih občutkov. Omenjeno množično financiranje za preučevano organizacijo bi bila ena izmed boljših alternativnih virov financiranja, ki bi ga lahko tržili tudi preko omenjenih platform, kjer se nekatere humanitarne organizacije že financirajo. Po ugotovitvah sem prišla do zaključka, da imajo za izvedbo ustreznega množičnega financiranja dve možnosti in če bodo ob upoštevanju rešitev nudili ustrezne povratne informacije na mesečni ali dvomesečni ravni, lahko dobro razvijajo svoje alternativne vire financiranja.

Sicer pa kot navaja Neuman (2009), rezultate in rešitve je sicer treba razlagati premišljeno in poudarja, nikoli pa ne smemo trditi, da smo nekaj dokazali, saj je to premočan termin za družbene raziskave. Implicira namreč na končnost in absolutno prepričanost, medtem ko v družbeni znanosti velja spreminjajoča narava pojavov, ki ves čas potrebujejo nadaljnje raziskave.

LITERATURA IN VIRI

1. Aitamurto, T. (2011). *The Impact of Crowdfunding on Journalism*. *Journalism Practice*, 5(4), 429–445.
2. Bajde, D. (2005). Prihodnost dobrodelnega trženja. *Neprofitni management*, 3(2/3), 97–101.
3. Bruton, G., Khavul, S., Siegel, D. & Wright, M. (2015). *New Financial Alternatives in Seeding Entrepreneurship: Microfinance, Crowdfunding, and Peer-to-Peer Innovations*. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 39(1), 9–18.
4. Bickart, K. C., Dickerson, B. C. & Barrett, L. F. (2014). The amygdala as a hub in brain networks that support social life. *Neuropsychologia*, 63, 235–248.
5. Bill & Melinda G. Foundation. (brez datuma). *Global Health, Global Access*. Pridobljeno 5. maja 2022 iz <https://www.gatesfoundation.org/about/our-story>
6. Brecelj, Ž. M. (2020). Dobrodelnost: Povrniti želimo tisto dobro, ki smo ga prejeli. *Viva*. Pridobljeno 5. maja 2022 iz <https://viva.finance.si/8969101/Dobrodelnost-Povrniti-zelimo-tisto-dobro-ki-smo-ga-prejeli>
7. Charities Aid Foundation. (brez datuma). *Five Reasons To Give To Charity*. Pridobljeno 7. maja 2022 iz <https://www.cafonline.org/my-personal-giving/long-term-giving/resource-centre/five-reasons-to-give-to-charity>
8. Cady, E. (2015) What Is The Definition Of Philanthropy? *The Borgen Project*. Pridobljeno 5. maja 2022 <https://borgenproject.org/what-is-the-definition-of-philanthropy/>
9. Corver N. (2021). 10 Best Crowdfunding Platforms In Europe [objava na blogu]. *Why Donate* Pridobljeno 06. maja 2022 iz https://whydonate.nl/en/blog/top10-crowdfunding-platforms-europe/#1_WhyDonate
10. Cheek W. D., Kramaker M. & Rooney P. (2015). Charity and Philanthropy: Overview. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (2.izd.), 364-370. Pridobljeno 6. junija 2022 iz <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B978008097086828001X>
11. Chan Zuckerberg Initiative. (brez datuma). *Chan Zuckerberg Initiative*. Pridobljeno 1. maja 2022 iz <https://chanzuckerberg.com/about/our-approach>
12. Človekoljubje. (brez datuma). V *Slovar Slovenskega knjižnega jezika*. Pridobljeno 2. maja 2022 iz <http://bos.zrc-sazu.si/sskj.html>
13. Dobrodelnost. (brez datuma). V *Slovar Slovenskega knjižnega jezika*. Pridobljeno 2. maja 2022 iz <https://fran.si/iskanje?View=1&Query=dobrodelnost&hs=1>
14. Forester, D. (2019, 17. julij). What is the Difference between a Nonprofit Organization and a Charity?. *Score*. Pridobljeno 7. maja 2022 iz <https://www.score.org/resource/what-difference-between-nonprofit-organization-and-charity>
15. Gianoni, J. (2019). 4 Characteristics of High Impact Philanthropy. *SgEngage* Pridobljeno 5. maja 2022 iz <https://npengage.com/foundations/high-impact-philanthropy/>
16. Humanitarnost. (brez datuma). V *Slovar Slovenskega knjižnega jezika*. Pridobljeno 2. maja 2022 iz <https://fran.si/iskanje?View=1&Query=humanitarnost&hs=1>
17. Hall Dobkin, P. (1992). *Inventing the nonprofit sector and other essays on philanthropy voluntarism and nonprofit organizations*. London: the John Hopkins University press.

18. Kovač, B. (2002). Lobiranje v neprofitnem sektorju. *Radio student*. Pridobljeno 2. maja 2022 iz <http://www.radiostudent.si/projekti/ngo/teksti/Kovac.html>
19. Kavčič, B. (2014). Množično zunanje financiranje inovacij. *IBS Poročevalec*, 4(4), 17.
20. Lončar, A. (2017). Loginova v družbi filantropskih superbogatašev Gatesa in Buffetta. *Siol*. Pridobljeno 4. maja 2022 iz <https://siol.net/novice/svet/zakonca-login-v-druzbi-filantropskih-superbogatasev-billa-gatesa-in-warrena-buffeta-442355>
21. Massolution: Crowd Powered Business. (2015). *The Crowdfunding Industry Report*. Pridobljeno 3. maja 2022 iz <https://www.smv.gob.pe/Biblioteca/temp/catalogacion/C8789.pdf>
22. Moll, J., Oliveira-Souza, R. D., Garrido, G. J., Bramati, I. E., Caparelli-Daquer, E. M., Paiva, M. L., Zahn, R. & Grafman, J. (2007). The self as a moral agent: Linking the neural bases of social agency and moral sensitivity. *Social Neuroscience*, 2(3/4), 336–352.
23. Moll J., Krueger F., Zahn R., Pardini M., Oliveria-Souza R. & Grafman J. (2006). Human Fronto – mesolimbic networks guide decisions about charitable donation. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 103(42), 15623–15628.
24. Ministrstvo za zdravje. (brez datuma). *Humanitarne organizacije*. Pridobljeno 3. maja 2022 iz <https://www.gov.si teme/humanitarne-organizacije/>
25. Ninić, M. (2020). Dobrodelnost Je Način Življenja. *Enostavno pomagam*. Pridobljeno 3. maja 2022 iz <https://enostavnopomagam.eu/dobrodelnost-je-nacin-zivljenja/>
26. Neuman, W. L. (2009). *Social research methods: qualitative and quantitative approaches*. Boston: Pearson.
27. Ordanini, A. Micheli, L., Pizzeti, M. & Parasuraman, A. (2011). Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms. *Journal of Service Management*, 22(4), 443–470.
28. Porter, E. M. & Kramer, R. M. (1999). Philanthropy's New Agenda: Creating Value. *Harvard Business Review*. Pridobljeno 2. maja 2022 iz <https://hbr.org/1999/11/philanthropys-new-agenda-creating-valu>
29. Pais, I. & Castrataro, D. (2014). Crowdfunding and free labor: gift, exploitation or investment? *Sociologia del Lavoro*, 2014(133), 183–195.
30. Philanthropy. (brez datuma). V *Merriam-Webster Dictionary*. Pridobljeno 2. maja 2022 iz <https://www.merriam-webster.com/dictionary/philanthropy>
31. Regijski NVO center. (2010) *Priročnik skupaj za skupnost – priročnik o sodelovanju med občinami in nevladnimi organizacijami*. Pridobljeno 4. maja 2022 iz <http://www.nevlnadnik.info/si/nevlnadne-organizacije/>
32. Sterling Funder. (brez datuma) *Sterling Funder* Pridobljeno 3. maja 2022 iz <https://www.sterlingfunder.com/>
33. Tavčar, I. M. (2005). *Strateški management nepridobitnih organizacij*. Koper: Fakulteta za management.
34. The Life you Can Save. (brez datuma). *Ten Reasons Why People Don't Donate to Charity*. Pridobljeno 3. maja 2022 iz <https://www.thelifeyoucansave.org/common-objections-to-giving/>
35. Trade Policy review. (brez datuma). *The Gambia*. Pridobljeno 9. maja 2022 iz https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s233_sum_e.pdf

36. Trunk Širca, N. & Tavčar, I. M. (200). *Management nepridobitnih organizacij*. Koper: Visoka šola za management v Kopru.
37. United Nations. (brez datuma). *International Day Of Charity*. Pridobljeno 2. maja 2022 iz <https://www.un.org/en/observances/charity-day>
38. Weisbrod Burton, A. (2000). *To Profit or Not to Profit. The Commercial Transformation of Nonprofit Sector*. Cambridge University Press.
39. Word Economic Forum. (brez datuma). *Word Economic Forum* Pridobljeno 9. maja 2022 iz https://www.weforum.org/?DAG=c1&gclid=CjwKCAjwy_aUBhACEiwA2IHHQI0f0O-7kmxxxokcImjbulJbW7WW3K9OxoDQBKtBmgFC51BypliTGBoCHNAQAvD_BwE
40. Yo, N. K. (2018). 15 Sources of Funding Sources for Non – Profit Organizations. *Asiango*. Pridobljeno 10. maja 2022 iz <https://asiango.org/magazine/post-magazine/article/article-detail/90/15-sources-of-funding-sources-for-non-profit-organizations>
41. Zoltan, J. A. (2013). *Why Philanthropy Matters*. Pridobljeno 3. maja 2022 iz <https://press.princeton.edu/books/hardcover/9780691148625/why-philanthropy-matters>
42. Za otroke sveta. (brez datuma). *Za otroke sveta*. Pridobljeno 2. maja 2022 iz <https://zaotrokesveta.com/>
43. Zahn, R., Moll, J., Paiva, M., Garrido, G., Krueger, F., Huey, E. D. & Grafman, J. (2009). The Neural Basis of Human Social Values: Evidence from Functional MRI. *Cerebral Cortex*, 19(2), 276–283.

PRILOGE

Priloga 1: Zapis intervjuja z ustanoviteljico organizacije »Za otroke sveta« Urško Faal

Kako ste prišli na idejo ustanovitve humanitarne organizacije »Za otroke sveta«?

Od vedno so me zanimale drugačne države. Ko sem spoznala zdajšnjega moža, sem hotela izvedeti, kako ljudje tukaj živijo, kakšni so standardi in prišla sva na temo izobraževanja otrok. Rekel je, da je ogromno otrok, ki težko hodi v šolo zato, ker nimajo denarja. Starši zaslužijo premalo, da bi jim to lahko omogočili. Sprva sem bila zelo šokirana, ker sem mislila, da če imamo v Sloveniji zastoj šolanje, kako v afriški državi Gambiji, ki je tako revna, nimajo še dodatno več brezplačnih šolskih vsebin. Državnih vrtec v Gambiji sploh ni, državne šole pa morajo plačevati za njihov standard visoke šolnine (45 €). Eden izmed razlogov, da sva prišla na takšno idejo v obliki botrstva, je tudi ta, ker je ravno moj gambijski mož izobrazil pridobil na takšen način, ker je imel botro iz Anglije, ki mu je pomagala na isti način, kot mi sedaj tem otrokom.

Kako dolgo že živite v Gambiji in kakšno delo pravzaprav opravljate tukaj?

Jaz nisem popolnoma preseljena, ker nekako ne želim zapustiti Slovenije, zato sem od leta 2013 vpeta med Gambijo in mojo rojstno državo. Vedno sem bila nekje zaposlena, kadar nisem bila, pa sem opravljala priložnostna dela. Sedaj večino časa opravljam delo v podjetju mojega moža, ki se ukvarja s promocijo Gambije kot turistično destinacijo preko spletnega časopisa.

Ali vaša humanitarna organizacija pridobiva finančna sredstva izključno samo s pomočjo botrstva ali se financira še na kakšen drug način?

Pri naši humanitarni organizaciji imamo 3 ločene stvari. Botrstvo, Potuj kot prostovoljec in Karierno-izobraževalni center. Od botrstva so botri, ki imajo točno določenega otroka v Gambiji in plačujejo od 20 € naprej, vsak po svoje. Nekateri manj, nekateri več. Imeli smo 17 €, ampak smo dvignili znesek na minimalno 20 €, ker je 17 € bilo premalo denarja za razmere, v katerih živijo. Ta denar gre namensko družinam in se zmanjša samo za stroške, ki jih imamo mi glede tega, da denar nekdo v Sloveniji nakaže in da ga fizično nekdo v Gambiji dobi. In ta razlika je približno 1 €. Potem imamo program Potuj kot prostovoljec, tukaj si pomagamo s financiranjem s prijavnina zato, ker ogromno časa posvetimo prostovoljcem, imajo veliko vprašanj, študijske obiske in je precej administracije in ostalih stroškov zato imamo prijavnino v višini 150 € na posameznika, da si pokrijemo vse naše stroške in da ta program sploh lahko izpeljemo. Potem pa imamo še donacije, ki pa prihajajo za karierno-izobraževalni center in vse to kar lahko vidiš od zemlje, postavitve centra, do vodnjaka je bilo pridobljeno od donacij. Nismo bili na razpisih, nikjer nismo dobili denarja razen od prostovoljcev (ki sami zbirajo na socialnih omrežij pred prihodom), botrov in od kakšnih podjetij. Največji delež so brezdvomno prostovoljci, ker pred prihodom v Gambijo v Sloveniji zbirajo finančna sredstva za namen raznih projektov in nekateri zberejo tudi po 1.000 €. Oni so naša največja finančna pomoč.

Ali ste že kdaj razmišljali o alternativnih virih financiranja? Če da, katerih in kaj vas je zaustavilo pred njihovo uresnitvijo?

Večkrat smo razmišljali o tem ali in kako bi, poizkusili z kakšnimi lokalnimi izdelki, da bi jih v Sloveniji prodajali ali menjali za donacije oziroma karkoli drugega. Hoteli smo tudi narediti svojo blagovno znamko, da kadar bi kupil, bi s tem pomagal po sistemu pravične trgovine, ampak zato bi morali imeti zaposlenega človeka. Zelo težko je zadevo izvajati z prostovoljci zato, ker to so potrebni ena ali dve osebi vsak dan z veliko znanja, ker se za tem skriva ogromno logistike in posledično tudi financ. Kadar smo imeli kakšen podoben projekt smo to izvedli z prostovoljci v kaj več pa se nismo usmerili. Poizkusili smo že na kakšnih razpisih, ampak nimamo človeka, ki bi znal pravilno sestaviti, napisati prijavo, ker to zahteva drugačno znanje, so potrebni posebni izrazi, poseben jezik, sploh za evropske razpise in moraš znati napisati dober razpis, če želiš konkurirati ostalim. Žal v našem društvu nimamo človeka, ki bi to znal. Hoteli smo se povezovati, ampak je težko najti nekoga, ki bi ti brezplačno napisal in bil aktiven pri raznih razpisih. Tudi to se plača. Enostavno moreš imeti veliko denarja, če želiš, da organizacijo pelješ in če nimaš ogromno denarja potem greš počasi. Edini drugi način je bil, da smo enkrat aplicirali na »fundraising« platformi, ko smo zbirali sredstva za vodnjak in ta je edini drugi način. Bi pa seveda se zelo radi pridružili kakšnemu projektu, ampak enostavno je vse povezano in je kot začaran krog. Potrebuješ ljudi, znanje, denar, nekoga, ki je nenehno prisoten na lokaciji zato, da se ta krog sklene.

Ali poznate kakšen dobrodelni projekt, ki se je financiral s kampanijo na platformi za množično financiranje (ang. crowdfunding platforms)? Bi se za tako kampanijo odločili tudi pri vaši organizaciji?

Ja, veliko drugih humanitarnih organizacij, ki so tukaj se že ukvarja z množičnih financiranjem preko teh platform, ampak oni imajo več kapitala, več ljudi, večjo mrežo tudi država katera ima to organizacijo je večja od Slovenije. Bolj finančno močna in razvita in nekatera finančna sredstva črpajo iz skladov. Mi smo mali del enega izmed dobrodelnih projektov financirali preko »fundraising« platforme, ampak je bilo zelo na tesno, da smo dobili znesek do dotičnega datuma, ki smo si ga zastavili. V tem je tako, da če nimaš zelo velike mreže je težje prodret do tega denarja, ali pa če nimaš zelo dramatične zgodbe. Največkrat so nam svetovali, da kadar se zbira denar, se usmeri na bolj osebni pristop, npr. da se gre za nekega otroka, za starejšo osebo ali za ponesrečenca. Mi pa delamo za stvari, ki so v prihodnosti, recimo v tem primeru karierno -izobraževalni center. Mislim, da smo za vodnjak takrat zbrali okoli 1.000 €. Velik problem je, ker si veliko omejen, če si majhen in če nimaš ljudi, ki bi bili podjetniki in bi vsako leto mali procent dobička delili še z nami.

Seveda bi se pa za takšno kampanjo odločili, ampak je potrebno potem konstantno spodbujati in oglaševati, ljudje pa mislim, da prej donirajo denar, če vedo, da se bo nekaj s tem denarjem

naredilo v krajšem časovnem obdobju. Mislim, da ljudje težje dajo denar od sebe, če vedo, da se bo uporabil za nekaj, kar bo potrebovalo dlje časa do končnega zaključka.

Kako vam domačini pomagajo pri vaši humanitarni organizaciji glede nato, da vedo, da se gre za njihove državljane? Se vključujejo v delo oziroma ali jim predajate vaše znanje za lažjo samozadostnost v prihodnosti?

Zelo slabo. Izredno težko je najti dobre delavce, zelo težko je najti delavce, ki bi bili samoiniciativni, angažirani in bi želeli početi to, kar počnemo mi in sledili naši misiji. Mi sicer zaposlujemo samo Gambijce, ampak večinoma je tako, da naredijo, kar imajo za narediti oziroma naredijo, kar oni sami mislijo, da morajo narediti in nihče se posebno ne angažira, da bi to naše poslanstvo imelo večjo vrednost. Sploh v projekte, kjer so vključeni Evropejci, tam imajo še manj želje po angažiranosti, ker se pričakuje, da bodo dobili tudi, če nič ne storijo. V kariernemu-izobraževalnem centru imamo gambijske učiteljice in tudi naši koordinatorji, ki skrbijo za slovenske prostovoljce so Gambijci in njim vsekakor predajamo naše znanje.

Koliko dijakov, študentov, prostovoljec se po opravljenem obisku odloči za filantropijo oziroma dolgoročno botrstvo pri vaši organizaciji?

Zelo malo. Za botrstvo bi rekla, da se odloči tam okoli 20 %. Za botrstvo je več odraslih zaposlenih ljudi, takšnih imamo veliko več kot študentov, zato si ti ena izmed redkih svetlih izjem. Študentje oziroma zelo mladi imajo to bolj kot svojo izkušnjo, da se obogatijo z znanjem, da lahko tudi v življenjepisu napišejo, da so storili nekaj prostovoljnega, kratkoročnega, ne predstavlja njihove življenjske misije. Sicer ne vsi, ampak velika večina. Mogoče je velik problem v zadnjih letih tudi dodatna gospodarska kriza, ampak tudi ta ideja Potuj kot prostovoljec, je že od začetka osnovana na način, da greš v Afriko z namenom pomagati in je povezana s potovanjem, raziskovanjem. Pridejo z dobrim namenom, veliko pomagajo, se vključujejo, ampak ko gredo, se tukaj za njih tudi zaključijo.

Kakšni so vaši načrti za prihodnost glede organizacije?

Ja, bi mi radi dosegli, da se čim več teh otrok v prihodnosti zaposli, da najdejo službo in da postanejo primeren kader za stvari, ki tukaj manjkajo. Ogromno stika imamo s podjetij, ki konstantno iščejo ljudi ampak tudi jih ne najdejo. Želimo, da se jim ta mentaliteta od odvisnosti pomoči zamenja, to je zelo pomembno in da nato postanejo dober kader, da lahko hoteli, restavracije, podjetja dobijo lokalno prebivalstvo za delavce namesto tujcev. Ko sem prvič prišla v Gambijo, sem bila mnenja, da tuji v Gambiji izkoriščajo lokalno prebivalstvo, na koncu pa sem ugotovila, zakaj so vsi tuji. Zato, ker samo tuji delajo. Po eni strani smo naredili ogromno škode s humanitarnimi organizacijami, ampak zato imamo fokus usmerjen v mlajšo populacijo, da jim spremenimo pogled na svet.

Priloga 2: Zapis intervjuja s koordinatorico Jasmino Kozinc

Zakaj ste se odločili za prostovoljstvo pri tej organizaciji?

V bistvu zaradi tega, ker je bila to najbolj varna odločitev za prvo potovanje v Afriko, ker je slovenska organizacija in je veliko stvari lažje izpeljati, če imaš nekoga iz Slovenije, ki pozna stvari, ki ve, kako potekajo zadeve, ko se pripravljaš na potovanje in predvsem tudi zaradi občutka domačnosti. Glede na to, da mi je bila Afrika vedno ena izmed destinacij, kamor sem želela potovati in združiti vse skupaj s prostovoljnimi deli, je bila to super izkušnja, ki sem jo odkrila tisti čas.

Kako dolgo ste prisotni pri organizaciji in ali ste morda tudi botra?

Prvič sem potovala preko organizacije novembra 2014 za dva meseca, ampak samo kot prostovoljka. Nato sem se še vračala 2016, 2018, 2019 in sedaj sem tukaj od leta 2021. Aktivno sem z organizacijo začela sodelovati leta 2016 in potem sem počasi prevzemala še druge naloge tako, da sem malenkost razbremenila ostale aktivne člane v organizaciji, ki pa jih trenutno ni več tako zelo veliko. Sem tudi botra, pričela sem z enim otrokom, v letu 2016 sem prevzela pod botrstvo še drugega otroka in malenkost prispevam še pri tretji punčki, tako da načeloma lahko rečem, da sem mama 3 otrokom.

Kakšno je vaše delo v Gambiji in kaj vse počnete?

Večinoma pomagam pri administrativnih zadevah, najbolj sem skoncentrirana na program Potuj kot prostovoljec, kjer sem koordinatorica za prostovoljce in tudi prejemam prijave, dajem informacije, koordiniram Facebook skupino, spletna izobraževanja, skrbim za izdajanje potrdil dijakom in študentom, certifikatov, odgovarjanje na elektronske pošte in še bi lahko naštevala. Pri tem sicer pomagam ampak ni to več moja prioriteta, pomagam samo da komunikacija gladko steče od enega konca do drugega. Sicer pa sem načeloma veliko tudi vpeta v spletni časopis »My Gambia«, ki ga skupaj z Urško in tudi tremi Gambijci mesečno oblikujemo za izdajo.

Ali je spletni magazin skupen projekt več organizacij in ali namenite v njej tudi pozornost za promoviranje in širšo prepoznavnost humanitarne organizacije? Namenite kakšen del financ organizaciji?

To je ločen projekt, ki ni direktno povezan z društvom, ampak preko spletnega časopisa si nekako pomagamo pri oglaševanju in informiranju o programu Potuj kot prostovoljec in o potovanju v Gambijo na malo drugačen način. Zelo močno si želimo pridobiti sponzorje in prostovoljce, ki niso samo iz Slovenije ampak tudi iz drugih držav, se pravi iz celega sveta in ker je spletni časopis že precej brana revija in prisotna v več državah po svetu želimo s tem tudi pomagati organizaciji, da se prične širše množično financirati.

Za enkrat še ni mogoče, da bi iz tega podjetja črpali finančna sredstva namenjena za organizacijo je pa to je najina služba in še čakamo, da se počasi začnejo odpirati možnosti s kakšnih investitorjem, da bi lahko potem tudi en del profita od tega namenili za organizacijo, da smo tudi socialno odgovorni.

Kot izkušena oseba na področju marketinga in izdelovanja spletnega časopisa, me zanima, kaj menite o crowdfunding platformah in ali bi bila kampanija na platformi množičnega financiranja specilizirani za dobrodelnost primerna za vašo organizacijo?

Super zadeva, preko katere bi se dalo pridobiti več sredstev za naše projekte. Največji izziv za takšne projekte nam trenutno predstavlja pomanjkanje časa, znanja in prostovoljcev, ki bi se bili pripravljene osredotočiti h temu, da bi pripravili material, da se lahko naše projekte objavi na takšnih platformah in se jih promovira po želji pridobivanja donacij. Mislim, da je načeloma to super zadeva, ker vem, da je objavljenih veliko projektov in vsak si najde in izbere tistega, ki mu je najbližje. Naša organizacija potrebuje predloge, rešitve in predvsem znanje o množičnem financiranju. Kolikor vem, je to sedaj ena izmed najpopularnejših metod novodobnega financiranja, ki pa seveda zahteva vse to kar sem naštel.

Kam bi najprej vložili denar, če bi ga pridobili s pomočjo novodobnega načina financiranja preko platforme crowdfunding?

V nadaljevanje izgradnje karierno-izobraževalnega centra in doseganju misije, ki jo imamo v ozadju. Za enkrat imamo samo vrtec naš cilj pa je, da postane karierno zaposlitveni center kjer bi v bistvu vsi ti otroci, ki pridejo do neke stopnje izobrazbe in se znajdejo na trgu dela lažje prišli do zaposlitve. Cilj je povezati vse te otroke s podjetji, ki iščejo kader, ampak seveda tukaj je en velik most za preiti in to na ta način, da se dejansko tem otrokom, ki imajo samo splošno izobrazbo brez praktičnih znanj, nudi ustrezno znanje iz različnih področjih dela, da postanejo super zaposlitveni kader za katerega ne bo problem poiskati zaposlitev.

Priloga 3: Zapis intervjuja s prostovoljko in botro Petro Trošt

Ali se nam za začetek lahko predstavite?

Sem Petra Trošt, stara 28 let, po poklicu frizerka, ki živi v Ljubljani, drugače sem pa iz Primorske.

Katero prostovoljno delo opravljate pri organizaciji in zakaj ste se odločili za to organizacijo?

Pomagam jim z botrstvom, saj sem tudi sama botra 4-letni Betty ter v času bivanja na lokaciji jim pomagam pri delu in koordiniranju v vrtcu. Predvsem sem se v prvi vrsti za organizacijo odločila zato, ker vabijo, da svojega varovanca lahko prideš pogledat in ravno ta možnost je v meni vzpodbudilo tisto značilnost, ki jo tudi organizacije morajo imeti in sicer poštenost in zaupanje. Mislim, da so edina organizacija kjer lahko otroka obišeš tudi na njihovem domu in si tisti čas bivanja kot eno z njimi.

Kako vidite življenje v Gambiji in ali bi zamenjali za življenje v Sloveniji?

Ne, nebi zamenjala za življenje v Sloveniji, čeprav se zelo rada vedno znova vračam nazaj. Tukaj je drugačen način življenja, na katerega se zelo težko privadiš sploh, če prihajaš iz Evrope. Sicer je zelo zanimivo, ker so zelo prijazni, nasmejani, pozitivni kljub revščini, ampak vseeno mi živimo v totalnem luksuzu, na katerega smo se že privadili.

Kot vem, ste botra pri tej organizaciji, in me zanima, ali ste poleg botrstva še z kakšnimi drugimi metodami (finančni ali materialni) pripomogli organizaciji pred vašim prihodom v Gambijo?

Zdaj sem tukaj že drugič in vsakič, ko sem prišla, sem zbirala donacije, materialne ali denarne, na različne načine preko socialnih omrežij in oglasnih deskah po vaseh. Prav tako sem dala tudi objavo v Barjanski list (novice od občine Brezovica) in tako so se ljudje pričeli odzivati. Zbrala sem 800 € in v letu 2021 in v letu 2022 sem izbrala 740 €. Pri materialnih donacijah pa mi je pomagala OŠ Vipava.

Glede nato, da prostovoljci za opravljeno delo nismo plačani in vse opravljamo praktično zastonj, zakaj ste se kljub temu odločili za prostovoljstvo ter botrstvo?

Mislim, da smo ljudje že po naravi takšni, da radi raziskujemo svet, sedaj pa ali greš nekam na dopust in še poleg počitnic prostovoljno pomagaš mislim, da lahko samo pripomore h boljšemu počutju in prideš iz dopustna še dodatno poln ljubezni. Jaz sama zase lahko potrdim, da bi bistveno pomaga in pozitivno vpliva na moje počutje. Prav tako sem se za projekt botrstvo odločila, ker sem se ob pomoči ljudem (sploh otroku) počutila izpopolnjeno. Počutila sem se bolj povezano z skupnostjo in vplivno, ker lahko z mojim denarjem nekemu dobesedno pomagam do izobrazbe pa konec koncev ni niti moj otrok. Jaz s tem kar dajem

dobim veliko več povrnjeno in to na povsem drugačen način. Mislim, da kot prostovoljec ne potrebuješ bit plačan, da si srečen, ker te osrečijo dejanja s katerimi si pomagal.

Ali imate kakšno idejo, predlog kako bi se lahko organizacija še drugače financiranja in s tem pomagala izšolati čim več otrok?

Mislim, da bi bil eden izmed dobrih predlogom, če želijo prodreti tudi na tuji trg, da svojo spletno stran naredijo večjezično ali pa vsaj v angleški verziji. Mnenja sem tudi, da bi se morali tudi več posvetiti dnevnu oglaševanju na socialnih kanalih, osvežitvi svoje spletne strani z trenutnimi informacijami saj tam zajamejo in z svojimi objavami informirajo največje število ljudi.