

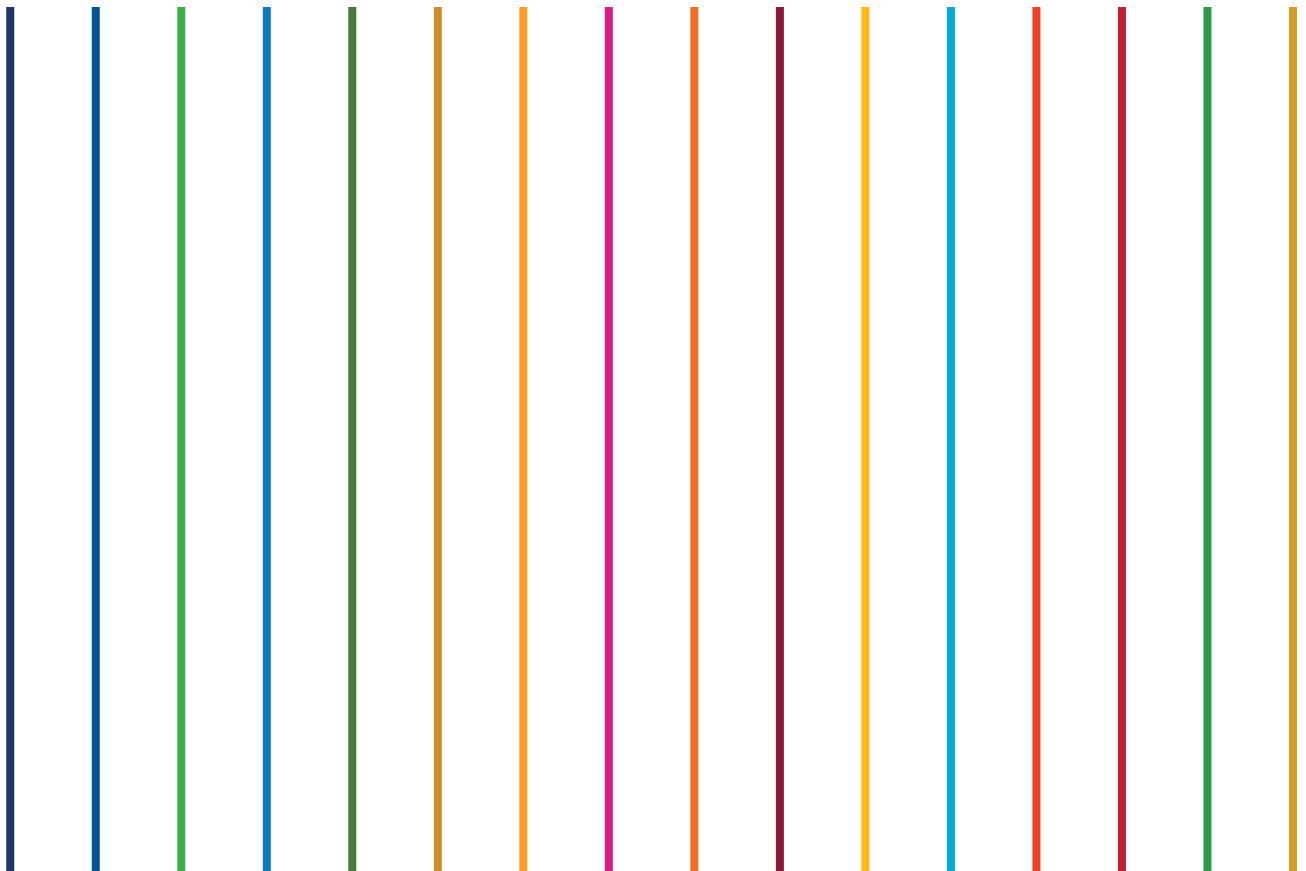


ევროკავშირი  
საქართველოსთვის  
The European Union for Georgia



# არამომგებიანი ორგანიზაცია VS სოციალური სანარმო

დონორებზე დამყარებული მოდელებიდან კომბინირებულ  
შემოსავალზე დამყარებული მოდელებისაკენ



# შესავალი

გამარჯობა. კეთილი იყოს თქვენი სტუმრობა ონლაინ სახელმძღვანელოში, რომელიც სავსეა საკუთარი სოციალური ბიზნესის დასაწყებად საჭირო პრაქტიკული რჩევებითა და მასალებით.

სახელმძღვანელოს წინამდებარე ნომერში თქვენ გაეცნობით ბიზნესის ისეთ იდეებს, რომლებსაც საზოგადოებაზე გავლენის მოხდენა შეუძლიათ, მიიღებთ ინფორმაციას მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში არსებული სოციალური საწარმოებისა და ქსელების შესახებ. ვიმედოვნებთ, რომ ეს ინფორმაცია ადამიანებს, განსაკუთრებით ახალგაზრდებს, საკუთარი სოციალური ბიზნესსაქმიანობის დაწყებაში დაეხმარება.

წინამდებარე სახელმძღვანელოს მიზანია, დაეხმაროს სომხეთისა და საქართველოს ახალგაზრდულ ორგანიზაციებს საკუთარი შესაძლებლობების გაძლიერებაში არსებული სოციალურ-პოლიტიკური და ეკონომიკური მრავალფეროვნების გათვალისწინებით. ის განკუთვნილია კერძო მენარმეებისა და სოციალური მენარმეობის სფეროში მომუშავე ორგანიზაციებისათვის მათი ცოდნის, გამოცდილების, ლიდერობის უნარებისა და მდგრადობის გასაძლიერებლად.

სახელმძღვანელოს რჩევების გათვალისწინებისა და გამოყენების შედეგად თქვენ:

- უკეთ გაიგებთ სოციალური საწარმოების მოდელების ღირებულებასა და მიზნებს;
- მიიღებთ ცოდნასა და გამოცდილებას რეალური სოციალური საწარმოების მაგალითებიდან;
- შეძლებთ სახსრების მოზიდვის და შემოსავლების მოდელების იდენტიფიცირებას;
- გაიაზრებთ შემოსავლის მიღების მოდელებზე წარმატებით გადასასვლელად აზროვნების შეცვლის აუცილებლობის მნიშვნელობას;
- უკეთ გაიგებთ თემის განვითარების აუცილებლობის მნიშვნელობას;
- თქვენი ორგანიზაციისა თუ სოციალური საწარმოსთვის გამოიყენებთ ისეთ პრაქტიკულ საშუალებებს, როგორცაა „სთორითელინგი“ (ამბის თხრობა) და ბრენდირება;
- შეისწავლით და დანერგავთ ზემოქმედების შეფასების მეთოდებს.

გარდა ამისა, სახელმძღვანელო შეგიქმნით თქვენი ორგანიზაციისა თუ სოციალური საწარმოს გრძელვადიანი მდგრადობის მისაღწევად მისი გაუმჯობესების, სრულყოფის ან შეცვლის მოტივაციას.

**კეთილი იყოს თქვენი მობრძანება!**

# არამომგებიანი ორგანიზაცია vs სოციალური სანარმო

დონორებზე დამყარებული მოდელებიდან კომბინირებულ შემოსავალზე დამყარებული მოდელებისაკენ

ფინანსური მდგრადობა ბევრი არასამთავრობო ორგანიზაციის მთავარ პრობლემას წარმოადგენს, ძირითადად, გრანტებსა და დონორთა დაფინანსებაზე მათი დამოკიდებულების გამო. საკუთარი შემოსავალი (სოციალური სანარმოს მოდელების გამოყენებით) არასამთავრობო ორგანიზაციებს ფინანსური მდგრადობისა და დამოუკიდებლობის მიღწევის შესაძლებლობას აძლევს. ამიტომ, ორგანიზაციებმა არსებული გარემოს შესაბამისად უნდა იმოქმედონ. ჩვენს შემთხვევაში სოციალურმა სანარმოებმა რესურსების მოსაპოვებლად სხვა სუბიექტებთან ერთად უნდა იმუშაონ. ორგანიზაციებს მუშაობა კონკურენტულ და მუდმივად ცვალებად გარემოში უნევთ, სადაც ფინანსურ რესურსებზე წვდომა შეზღუდულია, რაც მათ ორგანიზაციულ მდგრადობას დიდ საფრთხეს უქმნის.

ბოლო დროს ბევრი არასამთავრობო ორგანიზაცია უფრო აქტიურად ეძებს მდგრადობის უზრუნველყოფის გზებს. ეს ნიშნავს იმას, რომ დონორების დაფინანსებაზე დამოკიდებულების შესამცირებლად ისინი შემოსავლის წყაროების დივერსიფიკაციას ახდენენ. სოციალური სანარმოს სახით სამუშაოდ ბევრი გარდამავალი არამომგებიანი ორგანიზაციის მოდელს ირჩევს. ყველაზე მნიშვნელოვან ასპექტს წარმოადგენს ისეთი მოდელის პოვნა, რომელიც ორგანიზაციას საკუთარი მიზნების შესაბამისი შემოსავლების მიღების შესაძლებლობას მისცემს და ორგანიზაციას საკუთარი მისიიდან გადახვევა არ მოუწევს. ასეთ ვარიანტს, რომელიც ორგანიზაციის მისიასთან შემოსავლების შესაბამისობას უზრუნველყოფს, სოციალური სანარმო წარმოადგენს.

## წმინდა საქველმოქმედო ←————→ წმინდა კომერციული

მოტივაცია, მეთოდები და მიზნები	კეთილი ნება მისიაზე ორიენტირებული სოციალური ღირებულება	შერეული მოტივაცია მისიასა და ბაზარზე ორიენტირებული სოციალური და ეკონომიკური ღირებულება	საკუთარი ინტერესი ბაზარზე ორიენტირებული ეკონომიკური ღირებულება	
მთავარი დაინტერესებული მხარეები	ბენეფიციარები	არ იხდიან	სუბსიდირებული ტარიფები, ან შერეული სქემა - ნაწილი იხდის სრულად, ნაწილი არ იხდის	საბაზრო ფასები
	კაპიტალი	შემოწირულობები და გრანტები	კაპიტალი საბაზროზე დაბალი განაკვეთით, ან შერეული სქემა - შემოწირულობები და კაპიტალი საბაზრო განაკვეთით	კაპიტალი საბაზრო განაკვეთით
	სამუშაო ძალა	მოხალისეები	საბაზრო განაკვეთზე დაბალი ხელფასები, ან შერეული სქემა - მოხალისეები და სრულად ანაზღაურებადი თანამშრომლები	ანაზღაურება საბაზრო განაკვეთით
	მიმწოდებლები	არაფულადი შემოწირულობები	ფასდაკლებები, ან შერეული სქემა - არაფულადი და არამატერიალური შემოწირულობები	საბაზრო ფასები

ახასამთავრობო ორგანიზაციები უნდა ხელმძღვანელობდნენ ახა მხოლოდ თვითგადახრენის სუხვიდით, ახამედ იმ მიზნებით, რომელთა მიღწევაც მათ საკუთარი ბენეფიციარებისა და თემების საკეთილდღეოდ სუხით. სოციალური მეწახმოება აეხითიანებს საბაზრო ოჩიენგაციასა და სოციალური მიზნებს, ხაც ქმნის ხოგოხც ფინანსური, ასევე სოციალური სახგებელს.

### სოციალური სანარმოების სპექტრი

წყარო: ჯ.გ. დიისი, 1998 წ., სოციალური მენარმოების არსი.

როგორც ვიცით და ვხედავთ **სოციალური საწახმოების სპექტრის** ცხრილიდან, სოციალური სანარმო არის ორგანიზაციის ტიპი, რომელშიც სოციალური მისია არის მკაფიოდ გამოკვეთილი და წარმოადგენს მთავარ კრიტერიუმს, და მისი მიზანი, ისევე, როგორც არამომგებიანი ორგანიზაციების შემთხვევაში, ქონების დაგროვება არ არის. მთავარი განსხვავება მდგომარეობს იმაში, რომ სოციალური სანარმოები გარკვეული მომსახურების განწვევისთვის საფასურს ითხოვენ, თუმცა მათ ასევე შეუძლიათ მიიღონ შემოწირულობები, ისარგებლონ მოხალისეებისა და სხვა სახის მხარდაჭერით ისევე, როგორც ამას არამომგებიანი ორგანიზაციები აკეთებენ.

**სოციალური მენარმოება მრავალი განსხვავებული ფორმითა და განსხვავებული ხასითის სამენარმოო საქმიანობების გზით ხორციელდება.** სოციალური სანარმოები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ადგილობრივი და ეროვნული ეკონომიკის განვითარებაში, განსაკუთრებით ამჟამად არსებული კრიზისების დროს (Weaver, 2020; Kuckertz, A., et al., 2020). ისინი, სამუშაო ადგილების შექმნის, მონყვლადი პირების საზოგადოებასა და შრომის ბაზარზე რეინტეგრაციის გზით, ხელს უწყობენ ინკლუზიურ ზრდას და საყოველთაო კეთილდღეობის ამაღლებას (Buckingham et al., 2013).



**ნახ. 1:** სოციალური სანარმო სახელმწიფო პოლიტიკის, მომგებიანი კომპანიებისა და მესამე სექტორის გზავარედინზე: [Jacques Defourny](#)

**ნახ. 1-ზე** ნაჩვენებია სოციალური სანარმოების ადგილი „ტრადიციულ“ არამომგებიან ორგანიზაციებს, მომგებიან ბიზნესებს, საჯარო სექტორსა და კოოპერატივებს შორის. ორგანიზაციები კატეგორიებად დაფინანსების წყაროების მიხედვით არის დაყოფილი.

საქველმოქმედო ორგანიზაციები და არამომგებიანი ორგანიზაციები საკუთარ საქმიანობას მხოლოდ შემოწირულობების, სუბსიდიების და გრანტების საშუალებით ახორციელებენ. ისევე, როგორც საქველმოქმედო და არამომგებიანი ორგანიზაციები, სოციალური საწარმოებიც სოციალურ ცვლილებებზე არიან ორიენტირებული, თუმცა ფინანსური მდგრადობის მისაღწევად ისინი საბაზრო მექანიზმებსაც იყენებენ.

### **პრაქტიკული სავარჯიშო:**

- გადახედეთ თქვენი ორგანიზაციის ფინანსურ მოდელს. *აა შეგიძლიათ შეცვალოთ? თუ თქვენი ორგანიზაცია არამომგებიანია, აა სახის გადასახადები შეგიძლიათ შემოიღოთ იმისათვის, რომ თქვენი მოდელი ნაკლებად იყოს დამოკიდებული დონორებზე? თუ თქვენი ორგანიზაცია უკვე სოციალური საწარმოა, აა შეიძლება გაუმჯობესდეს იმისათვის, რომ გიქვევადიან პეხსპექტივაში ის უფრო მდგრადი გახდეს?*

### **რას ნიშნავს სოციალური კასუხისმგებლობა?**

მდგრადი განვითარების მისაღწევად აუცილებელია სამი - ეკონომიკური, სოციალური და გარემოსდაცვითი ელემენტის ჰარმონიზება.



**სოციალური**



**გარემოსდაცვითი**



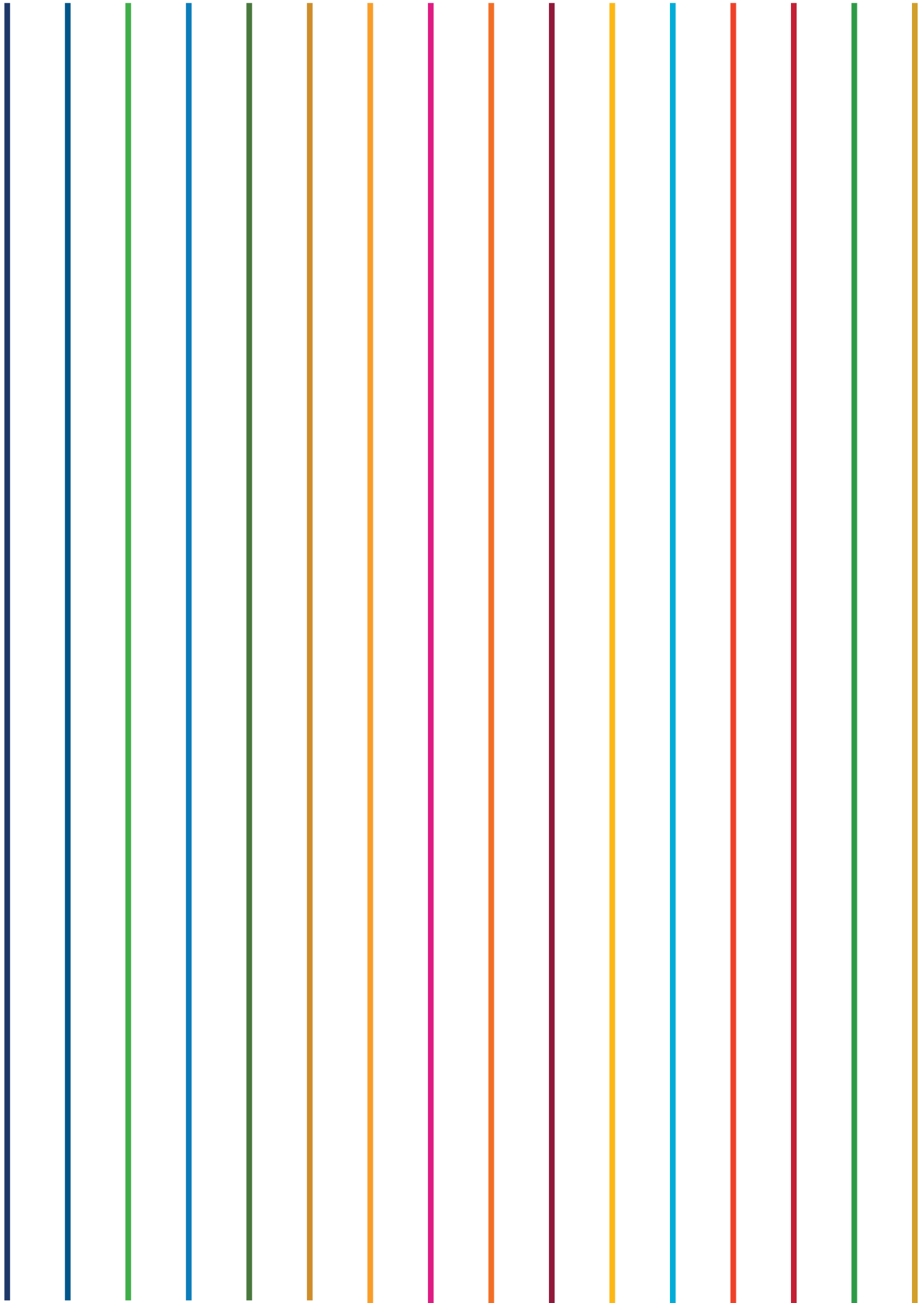
**ეკონომიკური**

- დაასახელოთ თქვენს ორგანიზაციაში მომუშავე თქვენთვის სამაგადითო სუდ მცხიე 2 ორგანიზაცია, რომლებსაც, თქვენი აზრით, ჰარმონიზებული აქვთ სამივე ელემენტი. აა ზემოქმედებას ახდენენ ისინი ადგილობრივ, ეროვნულ თუ საერთაშორისო დონეზე? აა აკეთებენ ისინი სხვებისგან განსხვავებულად?

# სახელმძღვანელოს მომზადებისთვის მადლობას ვუხდით:



წინამდებარე სახელმძღვანელო შექმნილია ევროკავშირის მხარდაჭერით, ჰევიონური პროექტის „EU4Youth: სოციალური მეწაჩემობის ეკოსისტემის განვითარება (SEED) მწვანე ზეღისთვის საზღვისპირა ჰევიონებში“ ფაჩვებში. მის შინაჩსზე სხუდად პასუხისმგებელია CENN და შესაძლოა, ჰომ იგი აჩ გამობატავდეს ევროკავშირის შეხედულებებს.



# არამომგებიანი ორგანიზაცია VS სოციალური სანარმო

დონორებზე დამყარებული მოდელებიდან კომბინირებულ  
შემოსავალზე დამყარებული მოდელებისაკენ