

מכון ציגלמן לחקר השיווק

רח' שבדיה 27, דניה, חיפה 34980, טל' 04-8257966; פקס: 04-8255434
דואר אלקטרוני: zieg_exp@netvision.net.il, אתר אינטרנט: www.ziegelman.co.il

י"ח בחשוון, תשס"ט
16.11.2008

דמי חבר בעמותה

הרבה עמותות, כמו כאלו המייצגות ארגון חברתי מסוים, גובות דמי חבר מאת חבריהן.

גובה הסכום המשולם בתור דמי חבר הוא שונה בהתאם ליעודה של העמותה. כאשר העמותה מייצגת ארגון חברתי שאין צורך לתחזק עבורו מנגנון עובדים בעמותה, אזי דמי החבר השנתיים המשולמים יהיו בסכום של כחמישים שקלים בלבד.

כאשר העמותה מייצגת רעיון ציבורי, כמו איכות השלטון, והיא נסמכת על כמה סניפים אזוריים, אזי, דמי החבר השנתיים בה יהיו יותר גבוהים וינועו סביב סכום של מאה ועשרים שקלים.

כאשר העמותה מאגדת מתפללים בבית כנסת, דמי החבר השנתיים בה יגיעו לכמה מאות שקלים.

כאשר העמותה מייצגת ארגון מקצועי, כמו גילדה של בעלי מקצוע חופשי, אזי דמי החבר השנתיים יגיעו לסכום של כאלף שקלים.

לבסוף,

כאשר העמותה מייצגת ארגון של עסקים, כדוגמת לשכת מסחר או מכון היצוא, דמי החבר השנתיים יגיעו אף לסכום של כמה אלפי שקלים.

דמי החבר נהוגים רק בחלק מבין כשבע עשרה אלף העמותות הפעילות בישראל. במקום זאת, רוב העמותות מסתפקות בהזרמת כסף מצד כמה ממקימיהן, בגיוס כספים הנעשה אד-הוק, ובמכירה של שירותים מסוימים תמורת כסף.

הקושי העיקרי ביחס אל דמי החבר הוא דווקא בחידוש של החברות בעמותה. מסתבר כי דווקא בעמותות, אשר בהן דמי החבר הם נמוכים יחסית, שיעור החידוש של חברות, המושג במעבר משנה לשנה עוקבת שלאחריה, אינו עולה על שמונים אחוזים. שאר החברים בוחרים שלא לחדש את החברות בעמותה כזו אם מכיוון שהפרוטה אינה מצויה בכיסם ואם מכיוון שהם לא שוכנעו בחיוניות של הוצאה כספית זו דווקא עבור העמותה בה הם היו חברים.

לעומת זאת,

באגודות המקצועיות ("גילדות"), אשר בהן דמי החבר היו גבוהים מלכתחילה, שיעור החידוש של דמי החבר המושג במעבר משנה לשנה עוקבת אחריה, הוא גבוה יותר ויכול להגיע לתשעים אחוזים.

כדי להתגבר על הקושי בגיוס של דמי החבר מאת חברי העמותה, עמותות רבות נוהגות להחתים את חבריהן על הוראת קבע המאפשרת לגבות את דמי החבר מחשבון הבנק של החבר. הניסיון מורה כי הרבה יותר קל לעמותה לחדש חברות בה כאשר חבר בה נתן לה בעבר הרשאה לחייב את חשבון הבנק שלו מאשר במקרה בו העמותה צריכה "לרוץ" אחרי החבר כדי שיחדש בה את חברותו.

לגביית דמי חבר יש יתרונות וגם חסרונות מנקודת מבטה של העמותה הגובה.

היתרונות העיקריים של דמי החבר הם זרם הכנסות ידוע, היכרות עם זהות האנשים שעומדים מאחורי העמותה ותדמית טובה של העמותה כלפי עלמא. בהתייחס ליתרון השלישי, ניתן לומר כי למנהל של עמותה, נוח לטעון, בעת שהוא מייצג אותה כלפי עלמא, כי מאחוריו יש, לדוגמה, שלוש מאות איש המשלמים לעמותה דמי חבר באופן קבוע.

החסרונות העיקריים של דמי החבר הם הצורך לקיים בעמותה פעילות ולדווח אודותיה לחברים בה, והקושי לגבות את דמי החבר. גביית דמי החבר אינה ניתנת להיעשות על ידי מתנדב בזמנו החופשי והיא מצריכה, בדרך כלל, החזקה בעמותה של עובד אחד או אף של כמה עובדים בשכר, אשר תפקידם העיקרי הוא לגבות את דמי החבר מאת החברים בעמותה.

הציניקנים יאמרו לפיכך, כי חלק מדמי החבר משמשים כדי לפרנס את המנגנון אשר קם כדי לגבות אותם בתוך העמותה.

ישראל ציגלמן.

הכותב הוא מנכ"ל של מכון ציגלמן לחקר השיווק וכן, מדריך מיטיבי הלכת באגודת חובבי הטבע-חיפה. ישראל הוא כלכלן, משפטן, מוסמך למינהל עסקים ומומחה לחקר שווקים. דואר אלקטרוני: zieg_exp@netvision.net.il, אתר אינטרנט: www.ziegelman.co.il