

Finansējuma piesaistīšana

Situācija Latvijā

Latvijai iestājoties Eiropas Savienībā, strauji samazinājies fondu skaits, kas atbalsta pilsoniskās sabiedrības iniciatīvas. Tajā pašā laikā nav izveidojušies citi (tiešie un netiešie) NVO finansiālā atbalsta avoti, kas nodrošinātu nepārtrauktu un efektīvu finanšu atbalstu NVO sektora darbībai Latvijā.

Pētījumi rāda, ka Latvijā pamazām attīstās ziedošanas kultūra, tomēr ne visās jomās, kurās darbojas NVO, tās var pastāvēt no privātpersonu ziedojumiem. Uzņēmumi vislabprātāk ziedo sporta, kultūras, kā arī sociālajās jomās aktīvām organizācijām. Iedzīvotāji ir gatavi ziedot līdzekļus un brīvo laiku mazaizsargāto sabiedrības grupu atbalstam. Tradicionālās, ar pilsoniskās sabiedrības attīstīšanu saistītās jomas ir cilvēktiesības, pretkorupcija, demokrātijas nostiprināšana, sabiedrības līdzdalības veicināšana, tomēr šo jomu attīstībā Latvijas iedzīvotāji vēl nav gatavi ieguldīt laiku un līdzekļus. Līdz ar to tās vēsturiski ir atbalstījuši ārvalstu fondi.

Līdzekļu piesaiste un tās nozīme organizācijas darbībā

Kas ir līdzekļu piesaiste?

Līdzekļu piesaiste (fundraising - angļu val.) ir process, kura ietvaros no privātpersonām, fondiem, asociācijām, uzņēmējiem u. c. tiek piesaistīti un nodrošināti līdzekļi, kas sedz organizācijas mērķu sasniegšanai nepieciešamās izmaksas.

Līdzekļu piesaistes stratēģija

Līdzekļu piesaistes stratēģija ir finanšu plāna integrēta sastāvdaļa, kas vērsta uz:

- 1) atbalsta gūšanas avotu apzināšanu un identificēšanu;
- 2) līdzekļu piesaistes apmēru noteikšanu.

Līdzekļu piesaistes nozīme

Bieži vien organizācijas kā lielāko problēmu min tieši finansiālo situāciju. Kopš iestāšanās Eiropas Savienībā Latvijā ir ievērojami samazinājies ārvalstu finansējums sektora atbalstam. Tāpat Latvijā nevalstisko organizāciju darbību nevar nodrošināt tikai no uzņēmēju atbalsta, jo sociāli atbildīga uzņēmējdarbība, kad uzņēmēji ir aktīvi filantropi un ziedotāji, nav attīstīta pietiekamā līmenī.

Organizācija nevar darboties vienīgi uz projektu finansējumu pamata. Līdzekļi, kas paredzēti projekta aktivitātēm, tiek izlietoti, taču neveidojas rezerves turpmākam organizācijas darbības nodrošinājumam. Līdzekļu piesaiste ir viens no risinājumiem: tā ir nevalstiskās organizācijas mērķu sasniegšanai nepieciešamo finanšu un cilvēkresursu sistemātiska identificēšana, apgūšana un attīstīšana. Tas nozīmē, ka līdzekļu piesaiste ietver ne tikai finanšu, bet arī citus līdzekļus - cilvēkresursus - laiku, prasmes, zināšanas, kontaktus u. tml. vērtības, kas palīdz organizācijai sasniegt izvirzītos mērķus.

Līdzekļu piesaistes aktivitātes un īpašo pasākumu rīkošana

Līdzekļu piesaistes aktivitātes

Pastāv vairākas līdzekļu piesaistes aktivitātes. Organizācijas piesaista līdzekļus, ne tikai rakstot projektu pieteikumus, bet meklējot arī citus risinājumus.

Aktivitātes, ko īsteno līdzekļu piesaistes procesā:

- individuālas tikšanās ar ziedotājiem;
- apaļā galda diskusijas;

- aicinājumi ziedot pa pastu, izsūtot vēstules;
- iespēja veikt ziedojumus internetā;
- līdzekļu piesaiste, izmantojot tālruņu līnijas, u. c.

Visatraktīvākā un mediju uzmanību īpaši saistoša līdzekļu piesaistes aktivitāte (lai gan no finansiālo ieguvumu puses raksturota kā īstermiņa vai vienreizējs ieguvums) ir līdzekļu piesaistes īpašie pasākumi.

Līdzekļu piesaistes pasākumu rezultāts

Veiksmes gadījumā:

- iegūtie līdzekļi var palīdzēt konkrētas problēmas risināšanā vai veidot finanšu uzkrājumus organizācijas turpmākajam darbam (iegūtie līdzekļi ir, piemēram, dalības maksa pasākumos, līdzekļi no loterijām, līdzekļi no ziedojumiem, līdzekļi no ieejas biļetēm pasākumos, no gadatirgū pārdoto preču ienākumiem u. c.);
- organizācija gūst plašāku atpazīstamību;
- tiek veicināta darbinieku un brīvprātīgo piederības sajūta un lojalitāte;
- ir iespēja iepazīt un motivēt ziedotājus;
- ir iespēja nodibināt kontaktus.

Neveiksmes gadījumā:

- pūliņi var izrādīties tikai nelietderīga ieguldīto līdzekļu izmantošana.

Līdzekļu piesaistes pasākumi

Pirmais likums: tiem jābūt atraktīviem un radošiem!

Pasākumi var būt:

- gadatirgus;
- izstādes (mākslas, modes u. c.);
- konferences un semināri ar ekspertu piedalīšanos;
- labdarības pusdienas;
- labdarības koncerti (pop, rock, klasiskie u. c.);
- tematiskie vakari;
- maratoni, turnīri (teniss, golfs u. c.);
- loterijas, bingo;
- atklāšanas;
- TV un radio izklaides raidījumi;
- ziedojumu vākšana uz ielas u. c.

Kā izveidot veiksmīgu pasākumu?

Priekšnoteikumi:

- pamatots un saistošs iemesls pasākuma rīkošanai;
- precīzi noteikta mērķauditorija;
- radošs, vienkāršs, līdzdarboties veicinošs pasākuma vēstījums;
- rūpīgi izplānotas aktivitātes;
- visu iespējamo ienākumu avotu definēšana;
- izmaksu rūpīga plānošana;
- darba uzdevumu rūpīga sadale;
- darbaspēka nodrošinājums;
- rīkotā pasākuma norises laiks nesakrīt ar citu organizāciju rīkotiem nozīmīgiem pasākumiem.

Lai pasākums piesaistītu līdzekļus

Rūpīgi veic finanšu plānošanu, aprēķinot ienākumus un izdevumus. Ikvienam izdevumam atrod alternatīvu ziedojumam.

Pirms pasākuma īstenošanas pārbauda:

- vai pasākuma mērķis ir skaidrs un saprotams;
- vai uzaicināto personu skaits ir atbilstošs un pietiekams;
- vai pasākuma vēstījums ir vienreizējs un saistošs;
- vai mediji ir informēti un uzaicināti piedalīties;
- vai laika grafiks izplānots rūpīgi;
- vai pasākuma budžets (ienākumi un izdevumi) ir pamatoti;
- vai ir uzaicināta kāda atpazīstama persona?

Soli pa solim

1. Novērtē organizācijas darbību donora (līdzekļu devēja) acīm.

Iejūties ziedotāja lomā, lai atbildētu uz jautājumiem:

- Kādēļ gan lai es ziedotu šai organizācijai?
- Ko tik būtisku tā dara, lai es justos aizkustināts un izrādītu pretimnākšanu organizācijas mērķu sasniegšanā?
- Vai organizācija darbojas pietiekami profesionāli, pārlicinoši?
- Vai manis ziedotie līdzekļi patiešām risinās problēmu tā, kā organizācija to piedāvā?
- Vai organizācija ir drošs ieguldījums maniem līdzekļiem?
- Vai organizācijai var uzticēties?
- Vai organizācija būs drošs un uzticams sadarbības partneris?

Pajautā pats sev: Vai es kā ziedotājs atbalstītu organizāciju, ko pārstāvu? Ja atbilde ir - nē, tad kritiski jāizvērtē organizācijas misija, mērķi un darba paņēmieni. Šajā situācijā noder objektīva organizācijas stipro un vājo pušu analīze, priekšrocību un draudu identificēšana, salīdzinot to ar citām tajā pašā jomā aktīvām organizācijām.

2. Iegūsti skaidru un pārlicinošu izpratni par organizācijas stratēģiskajiem mērķiem un paņēmieniem, lai tos sasniegtu. Vai skaidri zini, kāds ir organizācijas galvenais mērķis? Kādus pasākumus veiksi no mērķa izvirzīšanas līdz īstenošanai? Ja pats to nezini, visdrīzāk arī ziedotāju neizdosies pārliecināt par konkrēto ideju.

Tādēļ ir vērtīgi izstrādāt līdzekļu piesaistes stratēģiju - finanšu plāna integrētu sastāvdaļu, kuras uzdevums ir gūt atbalstu ārpus organizācijas, nosakot šo resursu avotus un apmērus.

3. Izstrādā rīcības plānu līdzekļu piesaistes īstenošanai.

Bieži vien ģeniālas un fantastiskas idejas netiek īstenotas tieši neefektīvas plānošanas dēļ. Kad noskaidrots, kādas ir organizācijas stiprās un vājās puses, iespējas un draudi, kad zini un redzi mērķu īstenojumu, ir būtiski izplānot visas aktivitātes un darbības, ko veiksi, lai sasniegtu izvirzīto mērķi:

- apzināties iespējamus riskus, kas traucē sasniegt konkrētos mērķus;
- sadalīt katra pienākumus un atbildību. Skaidri zināt valdes, direktora, projektu koordinātoru, speciālistu, brīvprātīgo, konsultantu un citu iesaistīto personu uzdevumus, pienākumus un veicamās aktivitātes.

Kad plāns izstrādāts, darba procesā seko laika, pienākumu sadales un izpildes grafikam!

Resursi Internetā

Kas ir resursu un līdzekļu piesaiste

www.amputee-coalition.org/communicator/vol2no1pg2.html
www.fundraising.com

Vadlīnijas līdzekļu piesaistei

www.mapnp.org/library/fndrsng/np_raise/fndraise.htm

Iejas resursu un līdzekļu piesaistei

www.aabc.org.uk/fund/ideas.shtml

Līdzekļu piesaistes institūts
www.fundraising.co.uk/

Līdzekļu piesaiste internetā
<http://www.nwrel.org/index.php>
http://michaelstein.typepad.com/michael_stein

Līdzekļu piesaistes forums NVO
www.gdrc.org/ngo/funding/cafe-strategies.html

Pakalpojumi resursu piesaistei
www.papillonpress.co.za/copy/services.asp

Meklējiet resursus par līdzekļu piesaisti arī [Latvijas Pilsoniskās alianšes \(eLPA\) bibliotēkā](#).