

Kā piesaistīt sponsorus un ziedotājus NVO



Ievadā

Ikviena nevalstiska organizācija (NVO) savas attīstības gaitā saskaras ar finansējuma pieejamības izaicinājumiem. Galvenais NVO finanšu avots tipiski ir valsts un Eiropas Savienības finansējums, taču projektu neregularitāte, konkurence un likumos noteiktie ierobežojumi bieži rezultējas finansējuma nepietiekamībā īpaši NVO pamatdarbības – administratīvo izmaksu un telpu uzturēšanas izdevumiem. Tāpēc NVO Latvijā svarīgi ir ziedotāji un sponsori, jo finansiālais atbalsts no šiem avotiem bieži vien ir nozīmīgs avots, kas ļauj organizācijām veikt savus mērķus un misiju.

Ziedošanas kultūra Latvijā ir zema, salīdzinot ar citām valstīm, piemēram, ASV vai Lielbritāniju, kur ziedošana ir izplatītāka un aktīvāka tradīcija. Lai arī Latvijā ir daudz cilvēku un organizāciju, kas ziedo un atbalsta labdarības organizācijas, tomēr liela daļa sabiedrības nav pieraduši ziedot regulāri, un viens no galvenajām izaicinājumiem ziedošanas kultūrai Latvijā ir informācijas trūkums par ziedošanas priekšrocībām un iespējām. Iedzīvotāji nav informēti par to, kā viņu ziedošana var palīdzēt uzlabot sabiedrības dzīvi, īpaši par ilgspejīgas ziedošanas nozīmi, kas palīdz veikt sistēmiskas izmaiņas ilgtermiņā.

Šo izaicinājumu dēļ, NVO nereti meklē atbalstītājus ārpus Latvijas robežām – mecenātus, organizācijas ar līdzīgām vērtībām, ziedotāju kopas, īpaši latviešu komūnas, kas dzīvo citās valstīs, kur ziedošanas kultūra ir spēcīgāka un vēlme palīdzēt dzimtajai zemei lielāka. NVO var spēlēt būtisku lomu mecenātisma iedzīvināšanai un ziedošanas kultūras attīstībai arī Latvijā!

Tātad, lai nodrošinātu regulāru finanšu plūsmu NVO - nepieciešama finanšu avotu dažādība. Šī materiāla mērķis ir apkopot būtiskākās vadlīnijas un piedāvāt algoritmu ilgtspējīgas stratēģijas izstrādei finansējuma piesaistē NVO pamatdarbības nodrošināšanai un mērķu īstenošanai galvenokārt ziedotāju un sponsoru piesaistē.

TERMINI

Ziedotājs un sponsors ir divi dažādi jēdzieni, kas attiecas uz personām vai organizācijām, kuras var sniegt finansiālu atbalstu un kuras pilda divas atšķirīgas lomas finanšu atbalsta nodrošināšanai nevalstiskajām valsts organizācijām Latvijā.

Ziedotājs

Ziedotājs ir persona vai organizācija, kas brīvprātīgi sniedz finansiālu atbalstu nevalstiskajai organizācijai, bez jebkāda materiāla vai tūlītēja labuma gaidīšanas preti. Ziedojs parasti tiek sniegts kā dāvinājums organizācijas darbības finansēšanai, un ziedotāji var ziedot naudu, mantas vai laiku.

Sponsors

Sponsors ir persona vai organizācija, kas sniedz finansiālu atbalstu nevalstiskajai organizācijai, ar nolūku paaugstināt savu sabiedrības atpazīstamību, reklamēt produkciju vai pakalpojumus, palielināt uzņēmuma reputāciju u.c. Sponsori var būt gan uzņēmumi, gan valsts iestādes, gan privātpersonas.

Mecenātisms un filantropija

Mecenātisms un filantropija ir augstākā līmeņa ziedošanas veids. Tie var būt privātpersonas, uzņēmumi, valsts, kas sniedz brīvprātīgu finansiālu vai citu resursu nodrošinājumu. Filantropija atbalsta vispārējus sabiedrības mērķus, paredz ilglaicīgu iesaistīšanos un atbalsta arī ar prasmēm un zināšanām, kamēr mecenātisms atbalsta konkrētu projektu vai iniciatīvu, kas biežāk ir saistīta ar kultūru un mākslu. Mecenāti un filantropi nav ieinteresēti gūt peļņu no savas investīcijas, bet gan vēlas atbalstīt darbu, kas ir nozīmīgs sabiedrības attīstībai.

JURIDISKI TERMINI

Ar “ziedojumu” nevalstiskajai organizācijai tiek saprasta naudas vai lietu ziedošana bez savtīga aprēķina sabiedriski nozīmīgu problēmu risināšanai vai līdzcilvēku vajadzību apmierināšanai. Tomēr **precīzāk būtu izšķirt “ziedojums” un “dāvinājums”.**

Ziedojums

Ziedojums saskaņā ar Sabiedriskā labuma organizāciju likuma 9.pantu pirmo daļu ir manta vai finanšu līdzekļi, kurus persona (ziedotājs) bez atlīdzības, pamatojoties uz savstarpēju vienošanos, nodod sabiedriskā labuma organizācijai tās statūtos, satversmē vai nolikumā norādīto mērķu sasniegšanai.

Dāvinājums

Dāvinājums un tā definīcija ir atrodama Civillikuma 1912.pantā, un tas ir tiesisks darījums, kuru kāds aiz devības piešķir otram bez atlīdzības kādu mantisku vērtību.

Lai vieglāk izšķirt, kad mantiskais piešķirums ir dēvējams par ziedojumu un kad par dāvinājumu, ir jāatceras šī nianse - **ziedot var sabiedriskā labuma organizācijai, dāvināt - biedrībai un nodibinājumam.** Šāds izšķirums rodas saskaņā ar Sabiedriskā labuma organizāciju likuma normu, kas nosaka, ka ziedojums ir tāds mantisks piešķirums, kuram var piemērot nodokļu atvieglojumus.

Nodokļu atvieglojumi

Nodokļu atlaidi ziedotājiem, tostarp arī mecenātiem, piemēro 85% apmēra no summām, kuras ziedotas - budžeta iestādēm, valsts kapitālsabiedrībām, kuras veic valsts kultūras funkcijas, Latvijā reģistrētām biedrībām, nodibinājumiem un reliģiskām organizācijām vai iestādēm, kurām piešķirts sabiedriskā labuma organizācijas statuss - tās statūtos, satversmē vai nolikumā noteikto mērķu sasniegšanai. Savukārt, sponsorēšanas gadījumā saskaņā ar Uzņēmumu ienākuma nodokļa likumu uzņēmuma ienākuma nodokļa atlaides nav paredzētas.

Izaicinājums!

Kad NVO ir izdevies veiksmīgi piesaistīt finansu līdzekļus no ziedotājiem vai sponsoriem, nereti jāsaskaras ar finanšu līdzekļu izlietojuma ierobežojumiem, kas neļauj segt NVO pamatdarbību.

Ziedojums var būt vispārējs vai mērķziedojums: pēc Sabiedriskā labuma organizāciju likuma 10.panta ziedojums ar noteiktu mērķi ir mērķziedojums, un tas **izlietojams tikai līgumā paredzētajiem mērķiem**, savukārt ziedojums, kuram nav noteikts izlietojuma mērķis vai par kura nodošanu nav noslēgts rakstveida līgums, ir vispārējs ziedojums, un tas **izlietojams statūtos, satversmē vai nolikumā norādītajiem mērķiem**. Sabiedriskā labuma organizācija administratīvajiem izdevumiem drīkst izlietot **ne vairāk kā 25%** no attiecīgajā taksācijas periodā (kalendārā gadā) izlietotajiem vispārējiem ziedojumiem. Likumos noteiktajos ierobežojumos arī rodas atbilde, kāpēc **NVO pietrūkst finansējuma tieši administratīvo izdevumu un pamatdarbības nodrošināšanai.**

KUR IEGŪT LĪDZEKĻUS NVO PAMATDARBĪBAS NODROŠINĀŠANAI

Efektīvākais veids ir **gudra plānošana**, kas ietver vairāku finanšu avotu kombināciju:



Valsts un Eiropas Savienības finansējums

projekti, kas paredz vismaz daļēju atbalstu telpu nomu, grāmatvežu algu, kancelejas preces utml



Saimnieciskās darbības vai sociālo uzņēmumu ienākumi

daži NVO izmanto sociālo uzņēmējdarbību kā līdzekli ienākumu gušanai – sociālas uzņēmējdarbības ienākumi var tikt izmantoti, lai segtu NVO pamatdarbības izmaksas



Ziedotāji un sponsori

25% no ziedojumos iegūtajiem līdzekļiem



Sadarbība ar citām organizācijām

NVO var meklēt sadarbību ar citām organizācijām, kas strādā ar līdzīgiem mērķiem un vērtībām – sadarbība var ietvert kopīgu projektu veikšanu, resursu dalīšanu un finanšu līdzekļu savstarpēju atbalstu

01

02

03

04

+ Biedru nauda: Latvijā tiek uzskatīta par maznozīmīgu finansiālo atbalstu, taču arī tā veido daļu NVO resursa.

ALGORITMS

AKTĪVĀ FĀZE

FUNDAMENTĀLĀ FĀZE

Atgriezeniskā saite

Sniedz atgriezenisko saiti un sāk no sākuma!

Piesaiste

Soli pa solim ej pretim savam ziedotājam!

Atlase

Izvēlies savu potenciālo ziedotāju un tā piesaistes veidu!

Profils

Izveido skaidru un pārliecinošu organizācijas profilu!

Mārketinga

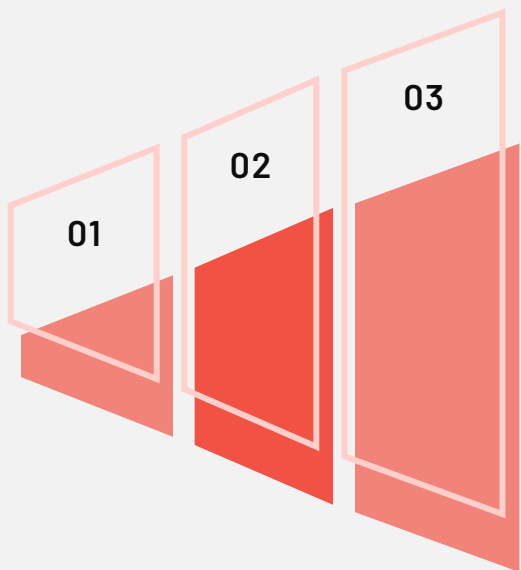
Izveido efektīvu mārketinga stratēģiju!

Sadarbība

Izveido spēcīgu sadarbību un partnerību tīklu!

FINANSĒJUMA PIESAISTES SĀKUMĀ JEB FUNDAMENTĀLAJĀ FĀZĒ JĀPARŪPĒJAS, LAI IR SAKĀRTOTI BŪTISKĀKIE ORGANIZĀCIJAS PAMATI: **PROFILS, MĀRKETINGA UN SADARBĪBA**

PROFILS



Organizācijas profils

Definē skaidru un pārliecinošu organizācijas profilu un darbības plānu, kas parāda: kas ir organizācija, kāda ir tās vēsture, darbības, stratēģija un izpildes plāns - šajā plānā jāiekļauj arī informācija par to, kā organizācija plāno izmantot ziedojumus un sponsorējumu.



Tehniskā puse

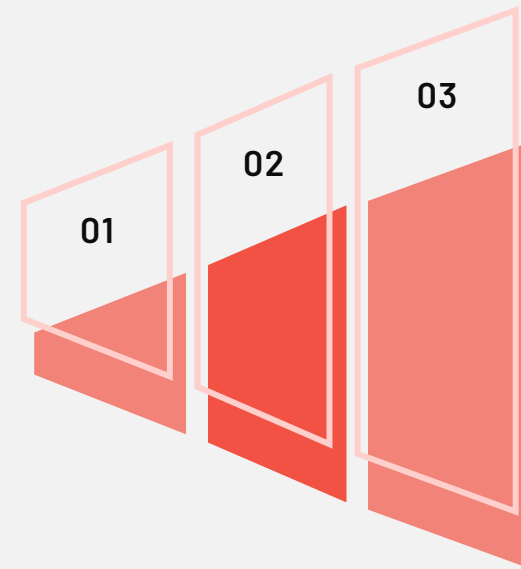
Izveido mājaslapu-vietni, kurā skaidri atspoguļots organizācijas profils, kā arī ziedojumu iespējas - informācija par to, kā var ziedot. Vietnē var iekļaut informāciju par to, kā tiek izmantoti ziedojumi un sponsorējumi, kā arī attēlus un video, kas parāda jūsu darbu. Pārliecinies, ka ziedojumu iespējas tehniski funkcionē bez aizķeršanās!



Uzticamība

Lai pārliecinātu sponsorus un ziedotājus, ir svarīgi izveidot uzticamu un efektīvu organizācijas pārvaldības sistēmu; organizācijas darbība ir jāveic profesionāli, pārredzami un efektīvi, lai attiecības ar sponsoru un ziedotāju kļūtu stabilas un cilvēki varētu būt droši, ka viņu ziedojumi tiek izmantoti atbilstoši.

MĀRKETINGA



Stratēģija

Svarīgi izveidot spēcīgu un pārliecinošu vēstījumu, kas parāda organizācijas vērtības un misiju.



Aktivitāte

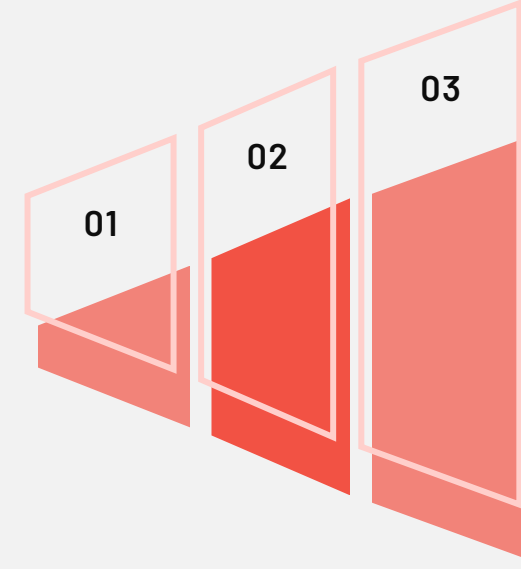
Izmanto mājas lapu, sociālo mediju kontus, reklāmas un prezentācijas, lai informētu sabiedrību par savu darbu un panākumiem. Informē un izglīto!



Efektivitāte

Nodrošini savus ziedotājus ar savlaicīgiem un regulāriem paziņojumiem par organizācijas darbībām un sasniegumiem.

SADARBĪBA



Partnerība

Izveido spēcīgu partnerību tīklu - meklē iespējas sadarboties ar citām organizācijām, kuras ir līdzīgas jūsu darbībai, kā arī uzņēmumiem, kuriem ir līdzīgas intereses un vērtības. Šāda partnerība var būt gan finansiāla, gan praktiska un var dot iespēju piesaistīt jaunus sponsorus un ziedotājus.



Atbalstītāji

Veido un uzturi attiecības ar atbalstītājiem - esiet aktīvi, izmantojot e-pasta sarakstus, zvanot, organizējot pasākumus un tikšanās, lai uzturētu saikni ar cilvēkiem, kas jūs atbalsta. Jo labāk cilvēki jūs pazīst un saprot, jo vairāk viņi būs gatavi atbalstīt jūsu organizāciju. Varat to panākt, piedaloties dažādās kopienas pasākumos, organizējot savus pasākumus un pārstāvēt savu organizāciju sociālajos medijos.



Tīklošanās

Izveido sadarbības tīklus, lai varētu sniegt vairāk informācijas par organizāciju un tās mērķiem. Šie sadarbības tīkli var būt arī partnerības ar citām organizācijām, sabiedriskajām personībām un vietējām uzņēmējdarbības sabiedrībām.

KAD SAKĀRTOTI FUNDAMENTI, FINANSĒJUMA PIESAISTE VAR IEIET AKTĪVAJĀ FĀZĒ, KURĀ VEIC TIEŠĀS DARBĪBAS ZIEDOTĀJU UN/VAI SPONSORU PIESAISTĒ:
ATLASI, PIESAISTI UN ATGRIEZENISKO SAITI.

ATLASE

Gatavojoties aktīvai ziedotāju un sponsoru piesaistei, svarīgi atlasīt un nofokusēties uz mērķtiecīga finansējuma un tā piesaistes veidu.

ZIEDOJUMA FORMĀTS

- PĀRSKAITĪJUMS
- ELEKTRONISKA POGA
- FIZISKA ZIEDOJUMU KASTĪTE

"ZIEDOT"

ZIEDOJUMA VEIDS

- SPONSORĒŠANA
- ZIEDOJUMS
 - VIENREIZĒJS
 - REGULĀRS
- MECENĀTISMS UN FILANTROPIJA
- DĀVINĀJUMS
- PRODUKTOS/PAKALPOJUMOS VAI BRĪVPRĀTĪGAIS DARBS

POTENCIĀLAIS ZIEDOTĀJS

- VIETĒJAIS VAI ĀRVALSTU ZIEDOTĀJS
- UZNĒMUMI
- PRIVĀTPERSONAS
 - INDIVIDUĀLI ZIEDOTĀJI
 - ZIEDOTĀJU KOPIENAS
 - "CROWDFUNDING" JEB PŪLA ZIEDOJUMS
- SADRAUDZĪBAS PILSĒTAS

ZIEDOJUMA PIESAISTES VEIDS

- KAMPAŅA
- LABDARĪBAS PASĀKUMS
- "FUNDRAISING" MĀJASLAPAS VAI OPCIJAS SOCIĀLAJOS TĪKLOS
- "DOOR TO DOOR" ZVANI UN E-PASTI

Vai Tu zini, cik € Tev vajag?

PIESAISTE

Atbilstoši atlasītajam un izvēlētajam ziedotāja un ziedojuma piesaistes veidam - sper praktiskus soļus ziedojuma piesaistē:

Ziedojuma formāts

Ja vēl neesi to izdarījis - sakārto tehniskos pusi ziedošanas iespējām savam NVO, lai ziedotājam veikt ziedojumu ir ātri, viegli, ērti.

Ziedojuma veids

Aprēķini vēlamo summu, ko vēlētos piesaistīt ar ziedojumu, izstrādā spēcīgu piedāvājumu, ar kuru uzrunāt potenciālos mecenātus, izvērtē, kādai sava NVO pamatdarbības veikšanai vari lūgt ziedojumu produktos/pakalpojumos utt.

Potenciālais ziedotājs

Uzzini visu par izvēlēto potenciālo ziedotāju - ja tas ir uzņēmums, tad atlasī uzņēmumus ar līdzīgām vērtībām, kurus gribētu uzrunāt, ja sadraudzības pilsētas - noskaidro tā savā pašvaldībā, ja ziedotāju kopienas - pameklē vietējās un ārvalstu kopienas, kas vāc ziedojumus Tava NVO mērķiem utt.

Ziedojumu piesaistes veids

Izveido jaudīgu ziedojumu vākšanas kampaņu, ar saviem sadarbības partneriem sarīko publisku labdarības pasākumu, apskati populārākās labdarības līdzekļu vākšanas mājaslapas utt

ATGRIEZENISKĀ SAITE

Atgriezeniskā saite



Novērtēšana

Pēc katras saņemtās ziedojuma vai sponsorēšanas vajadzētu parūpēties par atgriezenisko saiti atbalstītājiem, lai sponsorētāji un ziedotāji varētu uzzināt, kā viņu ziedojumi tiek izmantoti.



Caurspīdīgums

Var publicēt mēneša vai gada pārskatus par organizācijas darbu vai citā veidā sniegt sīkāku informāciju par to, kā tiek izmantoti ziedojumi un sponsorējumi.



Pateicība

Atzinīgi novērtē ziedotājus un piegādā tiem informāciju par to, kā viņu ziedojumi palīdzēs organizācijai sasniegt tās mērķus un veikt tās darbu.

Atkārtot?!

Kā Tev gāja?

Ziedojumu un papildus finansējuma piesaiste NVO ir garš, toties ar gandarījumu caurvīts process, jo ceļā un rezultātā satiec cilvēkus, kas deg par Tava NVO vērtībām un misiju tikpat ļoti. Ziedojumu piesaiste ir arī nebeidzams process, jo gan jāturpina uzturēt iesāktos, gan attīstīt aizvien jaunus ziedojumu piesaistes veidus, lai dažādotu finansējuma plūsmu savam NVO, tādējādi nodrošinot tā pamatdarbību. Labā ziņa, ka šo algoritmu vari atkārtot cik vien nepieciešams, sākot no paša sākuma - ar sava NVO fundamentu atkārtotu izvērtēšanu. Lai veicas!

Noslēgumā

Lielākā daļa NVO Latvijā ir bezpeļņas organizācijas, kas nozīmē, ka tām nav peļņas kā galvenā mērķa. Tādēļ, lai nodrošinātu turpmāku darbību un turpinātu sniegt vērtīgu pakalpojumu sabiedrībai, organizācijām bieži ir nepieciešama papildu finansiāla palīdzība, kuru var nodrošināt ziedotāji un sponsorori. Lai NVO Latvijā varētu turpināt savu darbu un izpildīt savus mērķus un misiju, ir svarīgi turpināt piesaistīt un uzturēt labas attiecības ar ziedotājiem un sponsororiem. Tas palīdzēs organizācijām nodrošināt nepieciešamo finansiālo atbalstu, kas ir nepieciešams, lai palīdzētu uzlabot sabiedrību un cilvēku dzīves. Lai uzlabotu ziedošanas kultūru Latvijā, būtu nepieciešams veikt pasākumus, kas uzlabotu sabiedrības izpratni par ziedošanas nozīmi un to, kā ziedošana var palīdzēt uzlabot sabiedrības stāvokli. Būtu arī jāparedz vairāk ziedošanas iespēju, kas būtu saistītas ar lielāku pārredzamību un uzticamību, lai cilvēki būtu droši, ka viņu ziedošana tiks izmantota efektīvi un uzlabotu sabiedrības stāvokli. NVO var izmantot materiālā apkopoto informāciju un ieteicamo algoritmu, lai izglītos par ziedotāju un sponsoru piesaisti, un izveidotu savai organizācijai piemērotāko mārketinga stratēģiju.

Materiāls tapis ERAF projekta "Inovāciju granti Liepājas studentiem jeb IGLS" (Nr. 1.1.1.3/21/A/004) ietvaros ar Liepājas Universitāti sadarbībā ar biedrību "Impact Hub Liepāja", Liepājas pilsētas Izglītības pārvaldi, Liepājas Valsts tehnikumu un Liepājas Universitātes attīstības fondu, izstrādāja Ieva Landmane, Rīgas Stradiņa Universitātes Liepājas filiāles studente.

NVO



Latvijas Pilsoniskā alianse

Latvijas Pilsoniskā alianse: <https://nvo.lv/lv/intro/>

Sabiedrības integrācijas fonds

Sabiedrības integrācijas fonds: <https://www.sif.gov.lv/lv>

Sabiedriskā labuma organizāciju likums

Sabiedriskā labuma organizāciju likums: <https://likumi.lv/doc.php?id=90822>



Latvian Crowdfunding Association

Latvian Crowdfunding Association: <https://lcassociation.eu/lv>

Ziedot.lv

Pieteikums biedrībām un nodibinājumiem individuālajiem projektiem: <https://www.ziedot.lv/pieteikt-palidzibu/pieteikums-biedribam-un-nodibinajumiem-individualajiem-projektiem>

Atbalstu Latviju

Atbalstu Latviju: <https://atbalstulativju.lv/>



Desmit soļi veiksmīgai finansējuma piesaistei nevalstiskajām organizācijām – SATEKA:

<https://www.sateka.lv/2022/12/29/izveidots-materials-desmit-soli-veiksmigai-finansejuma-piesaistei-nevalstiskajam-organizacijam/>

Pieci veidi, kā piesaistīt sponsorus: <https://lv1.wikicell.org/Attract-Sponsors-4797>

Pūļa finansējums – viena ideja, kolektīvs finansējums: <https://financer.com/lv/uzkrajumi/investicijas/pula-finansejums/>

How To Start Finding Sponsors For Your Nonprofit: <https://whydonate.com/en/blog/finding-sponsors/>