

I daļa. Finansējuma avoti

Jaunatnes organizācijām, kā arī citām bezpeļņas organizācijām, kas strādā ar jauniem cilvēkiem, ir pieejami daudzi finansējuma avoti. Vispārinot var izdalīt triju veidu finansējuma avotus:

- pašu resursi, ienākumi un naudas līdzekļu piesaiste no indivīdiem;
- publisks finansējums no dažādiem valdības līmeņiem amplitūdā no starptautiska/Eiropas līdz vietējam;
- neatkarīgi finansētāji, galvenokārt fondi.

Pirmā daļa sniedz īsu ievadu par visiem šiem finansējuma avotiem un to pazīmēm. Jums vajadzētu tos visus uzmanīgi apsvērt, lai izstrādātu savu individuālo finansēšanas stratēģiju, vienalga vai specifiskam projektam vai jūsu organizācijai kā tādai. Vairumā gadījumu jūs izmantosiet vismaz divus no trijiem finansējuma avotiem. Tādēļ laba izpratne par to atšķirībām ir būtiska jūsu panākumiem gan kā līdzekļu piesaistītājam, gan kā finanšu menedžerim.

1. Pašu resursi, ienākumi un līdzekļu piesaiste no indivīdiem

Domājot par dažādiem finansējuma avotiem, jums nevajadzētu novērtēt par zemu savus resursus: vispirms ir svarīgi identificēt visus iespējamus veidus, kā jūsu organizācija var sagādāt naudu, nevērsoties pie finansētājiem no ārpusē vai ziedotāju organizācijām.

Jebkurai organizācijai ir būtiski apsvērt visus iespējamus veidus finansiālās ilgtspējas nodrošināšanai. Pieredze rāda, ka labākais veids ir būt pēc iespējas neatkarīgākiem no tādiem ārējiem faktoriem kā biežas izmaiņas finansētāju politikā. Tādēļ mēs gribētu vērst jūsu uzmanību uz vairākiem veidiem, kā piekļūt finansējumam jūsu tuvākajā apkaimē vai sabiedrībā.

1.1. Biedru naudas - īpašumtiesību un līdzdalības atslēga

Lielāko daļu jauniešu aktivitāšu organizē jauniešu organizācijas, kurās jauni cilvēki ir to individuālie biedri. Biedru naudas nav svarīgas tikai tādēļ, lai savāktu naudu, bet pat vairāk tādēļ, ka to dēļ biedros attīstās īpašuma izjūta un atbildība pret savu organizāciju. Cilvēkiem, kuri maksā biedru naudas, tiek periodiski atgādināts, ka viņi ir daļa no organizācijas, kura eksistē viņiem un pateicoties viņiem. Kad biedri saprot, kā viņu biedru naudas tiek izmantotas, var būt vieglāk tās paaugstināt vai lūgt speciālus ziedojumus.

Maksājošie biedri arī vēlas par savu naudu saņemt kaut ko pretī: pakalpojumus, iespējas brīvprātīgi darboties un piedalīties, sabiedriskus pasākumus, jaunus draugus utt. Tādēļ svarīga ir pareizas maksas noteikšana. Ja maksa ir pārāk zema, būt par biedru var šķist nesvarīgi, vadoties no finansiālās nesaistes. Tādējādi - jo augstāka maksa, jo biedri mēdz būt motivētāki. Viņi kļūst par aktīviem biedriem, nevis pasīviem.

1. Spifija padoms



Pārāk augsta biedru nauda jūsu organizācijā var diskriminēt vai būt šķērslis jauniem cilvēkiem, kuri nāk no ne tik labi situētām ģimenēm. Daži, iespējams, vispār nevarēs samaksāt biedru naudu. Tomēr vienkārša atbrīvošana no biedru naudas maksāšanas ne vienmēr ir risinājums. Pielāgot maksājamo summu finanšu iespējām vai aizstāt to ar brīvprātīgu ieguldījumu ir labāks problēmas risinājums. Nekad neaizmirstiet, ka biedru naudas maksāšana liek cilvēkiem justies atbildīgiem un kā daļai no organizācijas aktivitātēm. Dalības maksa var arī iesaistīt biedrus turpmākās naudas līdzekļu piesaistes aktivitātēs.

Pašu resursi



MM Finansējums
un finanšu vadība

1.2. Dalības maksa - sāciet savu projektu

Biedri ir uzticīgi jauniešu organizācijām un to mērķiem. Viņi bieži iesaistās to aktivitātēs, bet viņi nebūt nav vienīgie, kas piedalās. Tādēļ jūs varētu gribēt ieviest dažādas dalības maksas biedriem un tiem, kas nav biedri. Bieži organizācijas piesaista jaunus biedrus, piedāvājot biedra statusu kombinācijā ar dalības maksu. Tādējādi ir iespēja radīt ienākumus, kas pārsniedz pamatprojekta ieceres.

2. Spifija padoms

Jauniešu aktivitātēm jābūt pieejamām visiem jauniem cilvēkiem, kuri ir ieinteresēti, tas pats attiecas uz biedru naudām - dalības maksa nevar būt diskriminējoša, tā jāpielāgo jaunu cilvēku finanšu situācijai. Tām nekad nevajadzētu kļūt par šķērslī līdzdalībai.



Tātad, ja kāds vēlas piedalīties kādā aktivitātē un vistiešākajā viedā gūst labumu no konkrētā projekta, tas ir pietiekami labs iemesls, lai lūgtu viņam/viņai finansiālu ieguldījumu. Dažreiz dalības maksa ir simboliska vai zema, jo ir pieejami citi finansējuma avoti. Šādā gadījumā dalības maksa ir labākais avots budžeta sadaļai "pašu ieguldījums", kuru pieprasa finansētāji vai ziedotāji. Dalības maksa ir arī labs radītājs, lai pārlicinātos, vai jūsu projekts ir svarīgs un pievilcīgs jūsu mērķa grupai. Lūdzot dalībniekus samaksāt daļu no dalības maksas, tiks nodrošināta laba skaidras naudas plūsma jūsu projektam, kā arī lielākā daļa finansētāju piešķirto summu izmaksās avansā pa daļām.

Ja projekts ir īpaši svarīgs un pievilcīgs tiem, kas tajā iesaistīti, bet ir grūti savākt finansējumu, var lūgt dalībniekiem segt visas projekta izmaksas ar to dalības naudu. Tas ietver netiešas izmaksas, piemēram, administrācijas, darbinieku darba laika izmaksas utt. Šajā gadījumā dalības nauda var būt diezgan liela, taču vēl joprojām ir pieļaujams visiem noteikt vienu dalības maksu. Tādējādi jūs varat savākt visus pieejamos finanšu resursus un ikviens piedalīsies ar vienādiem (vismaz līdzīgiem) finansiāliem nosacījumiem.

Dažām jauniešu organizācijām dalības nauda ir būtiska to budžeta sastāvdaļa. Organizācijas, kas piedāvā darba nometnes un apmaiņas pasākumus, bieži ir atkarīgas no maksājumiem, kas savākti no cilvēkiem, kuri ir ieinteresēti piedalīties. Ja jūs varat iekasēt dalības maksu, tas liecina arī par to, cik svarīgs un pievilcīgs ir projekts jūsu mērķa grupai.

3. Spifija padoms

Dalības maksas saņemšana ne vienmēr ir vienkārša. Naudas iekasēšana var jūs ievest finansiālu darījumu jomā, jo jūs, atbildzinot par samaksu, piedāvājat konkrētu pakalpojumu. Jūsu valsti to var uzskatīt par darījumu, kas rada ar nodokli apliekamus ienākumus, un tas var būt pretrunā ar jūsu organizācijas bezpeļņas statusu. Dažās valstīs visi ienākumi, kas tiek apzīmēti kā dalības maksa, tiek uzskatīti par ienākumiem no komercdarbības, savukārt citās valstīs tikai dalības maksa, kas kopsummā pārsniedz konkrētu summu, tiek apzīmēta kā "komercdarbība". Tādēļ ir svarīgi noskaidrot juridiskos nosacījumus dalības naudas iekasēšanai.



1.3. Pakalpojumu sniegšana - jūsu slēptais finansējuma potenciāls

Pakalpojumi, kurus jūsu organizācija piedāvā, īstenībā varētu būt daļa no jūsu pamatdarba, kuru jūs nekad nebijāt iedomājušies piedāvāt citiem par samaksu. Daudzām jauniešu organizācijām ir zināšanas, kas būtu interesantas citiem. Tās varētu izpausties caur brīvprātīgajiem un darbiniekiem, kas ir apmācību eksperti, vai citās jomās, kurās jūsu organizācija ir iesaistīta. Visas jauniešu organizācijas zina daudz par jauniem cilvēkiem no to sabiedrības. Šīs zināšanas varētu piedāvāt uzņēmumiem, citām organizācijām vai individiem, kuri atrodas pozīcijā, kur gatavi maksāt.

Ja jūs nevēlaties vai nevarat piedāvāt zināšanas, jūs varat piesaistīt naudas līdzekļus, "radot darbu" sev vai pelnot naudu no tā. Jūsu organizācijas brīvprātīgie un darbinieki ir vērtīgi cilvēkresursi, kas savu darbu var piedāvāt par naudu, kuru pēc tam viņi var ziedot jūsu organizācijai.

Dalības maksa

Pakalpojumi



MM Finansējums
un finanšu vadība

Skrejlapu izdalīšana vai mašīnu mazgāšana pāris stundu neprasa lielu piepūli. Organizācijas biedrus un brīvprātīgos var mobilizēt laba mērķa vārdā. Labs mērķis varētu būt savākt pietiekami naudas, lai nosegtu biroja īri vai nopirktu mācību materiālus nabadzīgiem bērniem. Jo vairāk cilvēku piedalās, jo vairāk naudas var savākt, piedāvājot pakalpojumus jūsu sabiedrībā. Lai arī tas izklausās viegli, paturiert prātā, ka šādas līdzekļu vākšanas aktivitātes ir rūpīgi jāplāno un labi jākoordinē. Visbūtiskākais ir, lai cilvēki justu, ka galu galā arī viņi paši kaut ko no tā visa iegūst.

4. Spifija padoms



Katreiz, kad nauda ienāk jūsu organizācijas bankas kontā, jums jābūt skaidrībā par tās izmantošanu. Pajautājiet sev: "Vai man par to ir jāmaksā nodokļi? Kā es varu izvairīties no nodokļu maksāšanas?" utt. Ir svarīgi, lai jūs noskaidrotu tiesiskos apstākļus, pirms esat sākuši darbības līdzekļu piesaisti.

Lielākajā daļā Eiropas valstu organizācijām nav jāmaksā nodokļi par ziedojumiem (vismaz līdz noteiktam līmenim), tātad jūs varat organizēt pasākumus, kuros cilvēki vāc ziedojumus jūsu organizācijai. Saņemot ziedojumu, organizācija bieži var izsniegt kvīti, kas apliecina, ka ziedojums ir atbrīvots no nodokļiem, tādējādi ziedotājs arī iegūst kādu labumu.

1. pieredzes piemērs

Schuler Helfen Leben - savāca 3,5 miljonus eiro vienā dienā

"2002.gada 18. jūnijā bija labklājības diena. Klases telpas Ziemeļvācijā (Šlēsvīgā-Holšteinā, Hamburgā, Lejassaksijā un Berlīnē) palika tukšas, jo skolēni tā vietā, lai dotos uz stundām, devās strādāt sabiedrības labā. 210 000 skolēnu kopa dārzus, nesa koferus viesnīcās un tirīja lidmašīnas. To, ko viņi nopelnīja, viņi ziedoja jauniešu organizācijai "*Schuler Helfen Leben*" ("Skolēni palīdz dzīvot"). Labklājības dienā tika nopelnīti 3,5 miljoni eiro. Vairāk nekā 150 000 uzņēmumu un privātu indivīdu atbalstīja projektu un piedāvāja nelielus darbiņus visu dienu. Pēc tam Ziemeļvācijas skolēni varēja atpūsties, bet "*Schuler Helfen Leben*" grūtais darbs Bosnijā-Hercegovinā un Kosovā tikai sākas."

Plašāka informācija pieejama vāciski www.sozialertag.de

1.4. Līdzekļu piesaistes klasika

Nekad neaizmirstiet, ka uzņēmums naudu gūst praktiski visur. Ja uzņēmums to var, jūs arī to varat, jo īpaši tādēļ, ka tas tiek darīts labam mērķim. Naudu jūs varat iegūt no jebkā. Dažas idejas naudas līdzekļu piesaistei:

- sezonas tirgi
- izsoles
- tombolas
- ielu uzkopšana
- ballītes/disko
- sporta sacensības
- loterijas

Ja jūs organizējat pasākumu, kura prioritāte ir naudas vākšana, ir divi veidi, kā jūs to varat darīt. Jūs varat samazināt izmaksas līdz minimumam, un jūs varat iegūt tik daudz ienākumu, cik vien iespējams. Izdevumu samazināšana nebūt nenozīmē, ka jums ir



jāsamazina pakalpojumi vai aprikojums. Tas nozīmē, ka jūs samazināt izmaksas savai organizācijai. Ienākumu pavairošana nozīmē, ka jūs aplūkojat katru sava pasākuma aspektu un izpētāt visas iespējas gūt papildu ienākumus. Visumā labāk ir organizēt mazāk, bet lielākus pasākumus nekā daudz mazu pasākumu, jo tajos ir iespējams savākt vairāk naudas un jūs arī neprasāt cilvēkiem izgriezt kabatas uz āru atkal un atkal.

1.5. Publikācijas - sarežģīts instruments

Daudzas organizācijas izdod savus materiālus. Dažas mēģina aptvert plašāku mērķauditoriju nekā to biedri. Pārdodot izdevumus, kuriem ir liela tirāža, iespējams, var iegūt vairāk naudas nekā samaksāts par to izdošanu. Papildus jūs varat pārdot arī reklāmas laukumus. Taču daudzas organizācijas komunicē, izmantojot internetu, un ražošanas izmaksas ir augstas, tādēļ jums vajadzētu veikt rūpīgus aprēķinus, pirms izšķiraties par drukāšanu. Galvenais ar publikācijām saistītais izaicinājums ir veiksmīga izplatīšana. Mēs visi esam redzējuši ar putekļiem apaugušas brošūru kaudzes jauniešu organizāciju noliktavās, jo neviens iepriekš nav izstrādājis kārtīgu izplatīšanas plānu. Bet kā ar reklāmas izvietojumu jūsu mājaslapā?

1.6. Pasta kampaņas - Eiropas dažādība

Pasta kampaņas ir ļoti specifisks veids, kā piesaistīt līdzekļus no individiem. Jūs nekad nesatiksiet visus cilvēkus, no kuriem lūgsiet atbalstu. Jūsu organizācija par viņiem neko nezina, izņemot viņu adreses. Visticamāk, arī viņi par jūsu organizāciju nebūs neko dzirdējuši, tātad kampaņas veiksmē ir pilnībā atkarīga no jūsu vēstījuma, tā prezentācijas un ticamības. Pasta kampaņas veiksmi var ietekmēt tādi ārēji faktori kā sabiedrības informētība par šo jautājumu, kas bieži ir pilnībā atkarīga no tā, cik plaši šis jautājums ir apskatīts medijos.

Vispirms jums jāpārliecinās, ka jūs lūdzat naudu mērķim, kuru cilvēki varētu atbalstīt. Piemēram, cilvēki nebūs ieinteresēti maksāt jūsu biroja īri. Jūsu kampaņas veiksmē būtisks ir izcils grafiskais izkārtojums, skaidrs un kodolīgs vēstījums, labi piemēri no jūsu līdzšinējām aktivitātēm, viegli saprotams teksts un patīkams stils.

Svarīgi ir arī iekļaut precīzu informāciju, kā var ziedot. Nokārtojiet, lai tas būtu cik viegli vien iespējams. Piemēram, lietojiet formas (kreditkartes debets, bankas čeks, bankas pārskaitījums utt.), kuras cilvēki var viegli nosūtīt atpakaļ. Ja jūs izvēlaties kādu no šīm formām, parūpējieties, lai ziedotāji var tās nosūtīt atpakaļ bez maksas (tas nozīmē, ka jums ir vai nu jāapmaksā, vai jānodrošina nosūtīšana).

Saistībā ar tiešo pastu Eiropā ir lielas kulturālas atšķirības. Dažās valstīs cilvēki ir pieraduši ziedot šādā veidā un lielā mērā uzticas organizācijām. Citās valstīs (piemēram, vairumā Austrumeiropas un Centrālās Eiropas) pasta kampaņām ir zemas veiksmes iespējas. Vēl būtisks faktors ir tas, cik pārtikuši ir cilvēki, kurus jūs uzrunājat. Skaidrs, ka ļoti nabadzīgiem nebūs līdzekļu, bet ļoti bagātie var dot priekšroku personiskākai pieejai. Jūs varat arī saskarties ar negatīvu reakciju uz nelūgtām vēstulēm. Daži cilvēki tās uztver kā iejaukšanos viņu personīgajā dzīvē, dažās valstīs izteiktāk nekā citās.

Tādēļ pasta kampaņām ir jābūt ļoti izplānotām un sīki apspriestām jūsu organizācijā, jo tām ir augstas sākuma izmaksas. Ja jūs domājat tādu sākt, pacenties iegūt padomu no cilvēkiem, kas jau ir realizējuši līdzīgas kampaņas jūsu valstī. Viņi varētu dot labus padomus.

1.7. Ziedojumi no algu sarakstiem - interesanta iespēja dažās valstīs

Viens no individuālajiem naudas līdzekļu piesaistes veidiem, kam ir nepieciešams darba devēju atbalsts, ir "ziedojumi no algu sarakstiem". Šajā gadījumā darbinieki nolemj, ka vēlas atbalstīt konkrētu organizācijas projektu, tiešā veidā ziedojot no savas algas. Darbinieki nolemj, kurai organizācijai ziedot, un darba devējs izveido sistēmu, lai nauda no ikmēneša vai iknedēļas algas tieši tiktu pārskaitīta saņēmējorganizācijai.



Dažās valstīs algas daļu, kas tiek ziedota, atbrīvo no ienākuma nodokļa. Dažās valstīs ir nosacījumi, ka darba devējam ir jāatsaucas uz darbinieku iniciatīvu, sedzot administratīvās izmaksas.

2. Pieredzes piemērs

Katholische Jugend Kastl - vietējo resursu aktivizētāji visu gadu

Katholische Jugend Kastl ir jauniešu grupa, kas reģistrēta Kastlā, ciematā Vācijas dienvidos, kurā ir 1500 iedzīvotāju. Grupā ir 70 biedru, no tiem patiešām aktīvi ir 30. Tā ir pašorganizēta grupa, kuras aktivitātes finansē galvenokārt par biedru naudām: jauniešu klubs, ekskursijas, vietējās volejbola sacensības un dalība sporta sacensībās, ko organizē jauniešu grupas no apkārtnējiem ciemiem. Visi biedri maksā biedru naudu, kas sedz tikai apdrošināšanas izmaksas.

Grupa ļoti aktīvi organizējot pasākumus tās biedriem un visai sabiedrībai kopumā, tas kalpo gan sabiedriskiem mērķiem, gan kā līdzekļu piesaiste:

- Diskotēka karnevāla laikā ir pilnībā grupas organizēta. Nauda tiek savākta par ieejas naudu un pārdodot dzērienus. Pasākumā tiek savākti apmēram EUR 2000. Ārējās izmaksas (dīdžejs, aparatūras ire, utt.) grupa cenšas noorganizēt pēc iespējas zemākas.
- Tradicionālajās 1. maija svinībās ("Maibaum" jeb "Maypole") grupa ir atbildīga par koka nopirkšanu, uzstādīšanu un izrotāšanu ciemata centrā. Brīvprātīgie arī organizē dzērienu un pārtikas standus. Pasākumā tiek savākti apmēram EUR 500.
- Johana tirgus (Johannisfeuer), vēl vienas tradicionālas svinības vasaras sākumā. No vietējiem iedzīvotājiem tiek savākta nederīgā malka, kas tiek izmantota, lai uzceltu lielu ugunsgrāvi. Iestājoties naktij, iekur ugunsgrāvi. Arī šajā pasākumā jauniešu grupa tirgo ēdienus un dzērienus, un ienākumi ir aptuveni EUR 500.
- Ziemassvētku tirdziņā tiek tirgoti grupas dalībnieku izgatavotie Ziemassvētku rotājumi.
- Ik pēc desmit gadiem ciematā tiek organizētas lielas svinības - lieliska iespēja jauniem cilvēkiem organizēt vērienīgu pasākumu. Pēdējā reizē viņi organizēja rok koncertu, kura savāca apmēram EUR 10 000.

Nemiet vērā, ka neviens no šiem pasākumiem nav tikai naudas vākšana. Jauniešu grupa organizē svētkus vietējai sabiedrībai. Pasākumi ir labi apmeklēti, jo vietējie iedzīvotāji par tiem priecājas. Tajā pašā laikā grupa izmanto visas naudas vākšanas iespējas, kādas šie pasākumi sniedz. Viņi saglabā zemas izmaksas, jo sadarbojas ar citām vietējām organizācijām (piemēram, vietējo ugunsdzēsēju brigādi), izmantojot brīvprātīgos un personīgos kontaktus, lai iegūtu labākas cenas precēm, kas viņiem nepieciešamas.

Pasākumos savāktā nauda tiek izmantota, lai segtu tādas grupas izmaksas kā istabas apsildīšana, kuru tā izmanto, ekskursijas un nometnes (arī dalībnieki sedz daļu no izmaksām), mazas ballītes aktīvajiem biedriem. Grupa bieži ziedo naudu labdarībai - piemēram, visu naudu, kas tiek savākta Ziemassvētku tirdziņā.

