

# Delnas līdzekļu piesaistes stratēģija 2016. līdz 2020.gadam

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 ir vērsta uz:

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

Organizācija nevar darboties vienīgi uz projektu finansējumu pamata. Līdzekļi, kas paredzēti projekta aktivitātēm, tiek izlietoti, taču neveidojas rezerves turpmākam organizācijas darbības nodrošinājumam.

## Līdzekļu piesaistes stratēģijas galvenās vajadzības:

1. Ikdienas biroja uzturēšanas vajadzībām;
2. Delnas līdz šim pro *bono* darbs ar valdību, Saeimu, tiesībsargājošo iestāžu uzraudzību;
3. Līdzfinansējumi projektiem. Projektu līdzfinansējuma summas atkarīgas no projekta nosacījumiem. Retos gadījumos projektam tiek piedāvāts 100% finansējums. Lielākai daļai projektu Delnai ir jābūt pašu līdzfinansējumam, viesbiežāk 10% - 20% apmērā. Papildus, Delnai ir jābūt pietiekamam apgrozāmo līdzekļu apjomam, lai priekšfinansētu projektā paredzētās aktivitātes.
4. Finansējums nodrošinātai Delnas attīstībai. Šim nolūkam ir izveidots Delnas atbalsta fonds:
  - a. Delnas vispārīgai finansiālai ilgtermiņa stabilitātei;
  - b. aizstāt īstermiņa naudas plūsmas sarukumu sakarā ar aizkavētām Delnas darba atlīdzībām;
  - c. lai nodrošinātu līdzfinansējumu būtiskiem projektiem, ja rodas neparedzētas problēmas atrast šiem projektiem līdzfinansējumu no potenciāliem šo projektu atbalstītājiem.

## Galvenie Delnas līdzekļu piesaistes avoti:

- 1) Dažādi fondi līdzekļu piesaistei –
  - Ziemeļu Ministru Padomes (NORDEN) NVO programmas ([norden.lv/grantu-programmas/nvo-programmas/](http://norden.lv/grantu-programmas/nvo-programmas/));
  - Konrad Adenauer Stiftung (<http://www.kas.de/wf/en/>);
  - Fiedrich Ebert Stiftung (<http://www.fesdc.org/>).
- 2) Uzņēmumi, uzņēmēju atbalsta grupas Latvijā, piemēram, Lielbritānijas tirdzniecības kamera Latvijā.

- 3) Uzņēmumi un uzņēmēji diasporā;
- 4) Sabiedrība, atbalstītāji (fiziskas personas) Latvijā;
- 5) Sabiedrība, (fiziskas personas) diasporā;
- 6) Delnas biedri, kuru skaitu nepieciešams palielināt no šobrīd esošajiem 50 biedriem, līdz 150 biedriem līdz 2020.gadam;
- 7) Latvijas valdība – paredzot noteiktu finansējumu ikgadējā valsts budžeta likumā NVO attīstībai un līdzdalībai;
- 8) Starptautiskās organizācijas: ES,OECD, GRECO, OLAF.
- 9) Ārvalstu vēstniecības Latvijā. Nozīmīgākās vēstniecības no līdzekļu piesaistes viedokļa – Ziemeļvalstis (Somija, Zviedrija, Norvēģija, Dānija), Nīderlande, Vācija, Lielbritānija, ASV, Kanāda.
- 10) Interneta platformas ziedotājiem:
  - a. PINS (<http://www.pinsforme.com/lv-lv/faq>)
  - b. [www.ziedot.lv](http://www.ziedot.lv) (zem sadaļas “valsts drošība”)
  - c. u.c.

### **Galvenās aktivitātes līdzekļu piesaistei**

Pastāv vairākas līdzekļu piesaistes aktivitātes. Delna piesaista līdzekļus, ne tikai rakstot projektu pieteikumus, bet meklējot arī citus risinājumus. Galvenās aktivitātes, ko Delna īsteno līdzekļu piesaistes procesā:

- 1) Sabiedriskie un plašsaziņas mediji;
- 2) Internets un sociālie tīkli;
- 3) Tālrunis un e-pasts;
- 4) Personīga individuālas tikšanās ar ziedotājiem – gan fiziskām un juridiskām personām, gan vēstniecībām un citām organizācijām. Delnas darbinieki regulāri (vismaz reizi gadā) tiekas ar nozīmīgāko vēstniecību iespējami augstāk stāvošiem darbiniekiem un ekonomisko departamentu pārstāvjiem (lai novērtē, cik adekvāti izlietojam grantus);
- 5) Darbs ar esošajām atbalsta grupām – uzturēšana (tajā skaitā – atgriezeniskās saites nodrošināšana par to, kā tērējam līdzekļus; personalizēti papildus ZuD), paplašināšana;
- 6) PR pasākumi - konferences, semināri, intervijas, raksti;

- 7) Citi sadarbības partneri – akadēmiskais sektors (Rīgas Juridiskā augstskola, Rīgas ekonomikas augstskola), citas NVO;
- 8) Ietekmīgu personu loks (piemēram, bijušie un esošais Valsts prezidents).

### **Delnas atbalsta fonds**

Lai nodrošinātu finansiālu ilgtspēju Delnas Atbalsta fondu nepieciešams pakāpeniski papildināt papildinot to līdz 25 000 eiro 2016.g. beigās, 40 000 eiro 2017.g.beigās un no 2018.g.beigām uzturēt 50 000 eiro apmērā. Atbalsta fonda līdzekļi jāiegulda Delnas attīstībā iepriekš aprakstīto mērķu īstenošanai.

### **Prioritātes**

Delnas līdzekļu izlietošanas prioritātēm līdz 2020.gadam jāskan ar Delnas stratēģiskās attīstības 2016 – 2020 dokumentā norādītajām stratēģiskās attīstības prioritātēm, vienlaikus nodrošinot stabilu un ilgtspējīgu naudas plūsmu un uzkrājumu veidošanu Delnas Atbalsta fondā. Par šī dokumenta ievērošanu atbildīgs ir Delnas Direktors.

### **Veiksmīga līdzekļu piesaistes pasākuma 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.

### **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 ir āķis);
- 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?

### **Informācijas avoti par līdzekļu piesaisti internetā:**

[www.amputee-coalition.org/communicator/vol2no1pg2.html](http://www.amputee-coalition.org/communicator/vol2no1pg2.html)

[www.fundraising.com](http://www.fundraising.com)

[www.mapnp.org/library/fndrsng/np\\_raise/fndraise.htm](http://www.mapnp.org/library/fndrsng/np_raise/fndraise.htm)

[www.aabc.org.uk/fund/ideas.shtml](http://www.aabc.org.uk/fund/ideas.shtml)

[www.fundraising.co.uk/](http://www.fundraising.co.uk/)

<http://www.nwrel.org/index.php>

[http://michaelstein.typepad.com/michael\\_stein](http://michaelstein.typepad.com/michael_stein)

[www.gdrc.org/ngo/funding/cafe-strategies.html](http://www.gdrc.org/ngo/funding/cafe-strategies.html)