

# **Ko su donatori i zašto daju novce?**

VRNJAČKA BANJA, 14.10.2017.



**Koje donatore poznajemo?**



# Vrste donatora

- Pojedinci - Individualne donacije
- Biznis - Korporativna filantropija
- Nacionalne i lokalne vlasti
- Donatorska zajednica
  - Privatni fondovi
  - Privatne zadužbine i legati
  - Korporacijski fondovi
  - Fondovi državnih organa
  - Religijski fondovi
  - Fondovi političkih partija
  - Fondovi međudržavnih organizacija (multilateralna pomoć)
  - Medjunarodne razvojne agencije

# Individualne donacije

- U razvijenom svetu veći deo rada u neprofitnim delatnostima finansiran je od strane individualnih donacija
- Individualne donacije dobijaju NVO i državne institucije/ustanove isključivo za realizaciju konkretnih programa ili projekata
- U razvijenom svetu individualne donacije čine preko 70% sredstava koja se izdvajaju za neprofitne delatnosti

# Korporacijski fondovi i korporativna davanja

- Vezani za poslovanje korporacija
- Društveno odgovorno poslovanje (DOP) jeste standard modernog poslovanja
- Država podstiče firme da se bave DOP-em kroz poreske olakšice
- Izuzetno profesionalizovane i precizno usmerene
- Izdvojene iz korporacije
- Charles Stewart Mott, Phillip Morris

# Nacionalne vlasti

- Nacionalni interesi i prioriteti definisani kroz politike, strategije i razvojne programe
- Konkursne procedure i rokovi
- Predlog projekta
- Zastupnje i lobiranje
- Uspeh kao početak dugoročnog partnerstva

# Lokalne vlasti

- Grant
- Honorar za uslugu
- In kind podrška kroz ustupanje resursa
- Partnerstvo (javno-neprofitno)
- Budžetsko zastupanje
- Sufinansiranje

# Privatni fondovi

- Formirani od strane privatnih lica, poput udruženja građana
- Tu je reč o privatnom interesu osnivača
- Najuspešniji privatni fondovi su vezani za bogate pojedince i porodice, ali ima i uspešnih menadžera koji kroz svoje fondove prikupljaju sredstva
- Rockefeller Brothers Fund, BCIF, Clinton Global Initiative, Bill and Melinda Gates Foundation (MDGs)



# Privatne zadužbine i legati

- Fondacije koje imaju svoje programske oblasti i koje se finansiraju na osnovu prihoda ostvarenih po osnovu vlasništva nad novcem, nekretninom ili pokretnim stvarima od vrednosti
- Najčešći slučaj jeste rad na osnovu kamate za oročenu štednju
- Programski su najčešće opredeljene prema zahtevima fizičkih i pravnih lica koja predaju vlasništvo fondu

# Fondovi državnih organa

- Strane države vrše doniranje projekata preko svojih razvojnih agencija, ministarstava spoljnih poslova i ambasada
- Podržavaju se programi koji su u skladu sa spoljnom politikom tih zemalja
- Vezani su za političke promene i često su vrlo nestabilni
- Ambasade SAD, Norveške, Kanade, USAID, CIDA, Japana, Nemačke, Vlada Italije...
- Razvojne agencije pri ambasadama

# Religijski fondovi

- Vezani su za religijske pokrete i crkve
- Najčešće se bave socijalnim i ekonomskim pitanjima
- Najčešće pomažu pripadnicima svih veroispovesti
- International Orthodox Christian Charity, Catholic Relief Service, UMCOR

# Fondovi političkih partija

- Fondove osnivaju političke partije u svojim zemljama, a ostvaruju programe u zemljama u kojima imaju ideološke istomišljenike
- Finansiraju programe koji ostvaruju političku promenu za koju se ideološki zalažu političke partije
- Podložne političkim promenama i izuzetno nestabilni
- Demohrišćanska partija Nemačke, Konzervativna partija u Velikoj Britaniji

# Fondovi međudržavnih organizacija (multilateralna pomoć)

- Podržavaju programe u zemljama koje su njihove članice ili su potencijalni kandidati
- Cilj im je da podrže uspostavljanje standarda i kriterijuma koji su potrebni za učlanjivanje ili uspešno članstvo u toj instituciji
- Evropska Agencija za rekonstrukciju, UNDP, Savet Evrope, OEBS...

# Medjunarodne razvojne agencije/NVO

- Prikupljaju novac od razvijenih zemalja za finansiranje razvojnih programa nerazvijenih zemalja.
- ActionAid, Oxfam, Care, WorldVision, Help, Intresos, DRC, Mercy Corps, CHF, ACIDI Voca .....
- Često rade partnerski sa lokalnim NVO

# NAPOMENA

- Neke od spomenutih agencija nemaju kao svoju primarnu delatnost davanje finansijske pomoći
- Davanje grantova može biti i prateća aktivnost rada neke internacionalne nevladine organizacije koja se može pojaviti kao korisnik neke od pomenutih fondova, ali i kao donator tih sredstava (Institut za održive zajednice, CHF, IRD...)

# Kakva je struktura našeg prikupljanja sredstava?

- Koji su izvori finansiranja vaših organizacija?



# Šta vole donatorske agencije?

- Odgovorno upravljanje finansijama
- Praćenje i procenjivanje uspeha
- Dokaze o uspehu
- Uitcaj na zajednicu
- Dokaz o entuzijazmu
- Studije slučaja
- Medijsku pokrivenost
- Mobilizaciju finansijske podrške kroz vladine i lokalne programe
- Održivost

# Kako pišemo predlog za prikupljanje sredstava

- Planiranje pristupa: aplikacija, koliko donatora, veličina donatora, mogući ishod
- Ciljanje predloga: hitnost, skala potrebe, tip projekta, personalizacija
- Sadržina: vera u vrednosti projekta, strategija, planiranje, interesi i prioriteti krajnjih korisnika, kredibilitet, realistični budžet, specifični kontekst, konciznost i činjeničnost, jezik.
- Upravljanje vremenom

# 15 DA i NE

1. Adresiraj zahtev na pravu osobu
2. Skroji zahtev po onom koga prima
3. Prikaži jasne ciljeve svoje NVO
4. Jasno objasni svrhu za koju su potrebna sredstva
5. Krupan zahtev na sitnije jasne delove
6. Prkaži poslednji završni račun organizacije
7. Ponudi sastanak i javi se nedelju dana nakon što je zahtev prosledjen
8. Iskoristi sve VIP kontakte
9. Drži ih obaveštenim

# 15 DA i NE

1. Nemoj da ti zahtev izgleda kao masovni produkt
2. Nemoj da uključuješ nebitne informacije ili velike količine štampanog materijala
3. Nemoj se ljutiti zbog odbijanja – donatori ne mogu da podrže sve inicijative iako zadovoljavaju kriterijume
4. Ne odustaj – pokušaj ponovo sledeće godine
5. Nemoj se osećati obaveznim da nudiš skupu gostoljubivost potencijalnom donatoru
6. Ne ostavljaj malo vremena- nekada su potrebni meseci da bi se aplikacija procesuirala i donela odluka

## Da bi se odbijanje svelo na minimum:

1. Dobro pročitati uputstva donatora
2. Istražiti pristup donatora
3. Telefoniraj i uspostavi kontakt sa nadležnom osobom koja ti može dati sva uputstva
4. Zakaži sastanak radi upoznavanja i razmene ideja
5. Pozovi donatora da poseti neki tvoj projekat
6. Saznaj što više o procesu donošenja odluka
7. Pripremi projektni predlog da što više odgovara zahtevima pojedinačnog donatora, zatraži komentare pa ga finalizuj
8. Pripremi i pošalji finalnu aplikaciju uz ostala tražena dokumenta