



Taip ir ne: sėkmingo ir ilgalaikio bendradarbiavimo su labdaros ir paramos fondais paslaptys. 1 dalis

2023 m. birželio 22-23 dienomis Lietuvos nacionalinėje Martyno Mažvydo bibliotekoje vyko Nacionalinės bibliotekos Adolfo Damušio demokratijos studijų centro, Kazickų šeimos fondo ir organizacijos Lietuvos Caritas surengta konferencija „Dosnumo anatomija: filantropijos tradicija Lietuvoje ir diasporoje“. Konferencijos rėmuose buvo surengta diskusija „Taip ir ne: sėkmingo ir ilgalaikio bendradarbiavimo su labdaros ir paramos fondais paslaptys“, kuria siekta prie vieno stalo suburti paramos teikėjus ir prašančius paramos (įvairių kultūros, mokslo, socialinių iniciatyvų sumanytojus ir vykdytojus) iš Lietuvos ir išeivijos. Norėta, kad paramos prašytojai, iš pirmų lūpų išgirstų paramos teikėjų pastebėjimus ir pastabas apie paramos prašymo-teikimo-ryšių išlaikymo procesą.

Tikime, kad ši informacija bus naudinga daugeliui paramos prašytojų Lietuvoje ir išeivijoje ir prisidės prie įvairių sumanymų sklاندus ir sėkmingo įgyvendinimo bei ilgalaikio bendradarbiavimo su paramą teikiančiais fondais.

Diskusijoje dalyvavo: Kazickų šeimos fondo Niujorko biuro generalinė direktorė Neila Baumilienė ir Vilniaus biuro generalinė direktorė Agnė Vertelkaitė, Lietuvių katalikų religinės šalpos vykdomoji direktorė Jūratė Žukauskienė, Lietuvių fondo atstovas Lietuvoje Leonas Narbutis, UAB „Eika“ generalinis direktorius Domas Dargis, Jungtinių Tautų vaikų fondo UNICEF Lietuvos nacionalinio komiteto vykdomasis direktorius Vaidotas Ilgius.

Rėmėjo DNR, bendrosios paramos teikimo tendencijos

I. Strumickienė: Kaip paramos ieškotojui rasti paramos teikėją. Koks yra paramos prašytojų kelias pas jus? Kaip jus suranda, kur geriausia ieškoti informacijos. Kokius patarimus, įžvalgas turėtumėte iš to pradinio laikotarpio, kai dar tik ieškoma paramos teikėjų, deramasi?

V. Ilgius: Europos lėšų pritraukimo asociacijos (European Fundraising Association) direktorius yra pastebėjęs, jog lėšų pritraukimo sėkmė, pirmiausia, priklauso nuo aiškaus žinojimo, kam tie pinigai reikalingi. Neretai atsitinka, kad ateidamas prašyti pinigų, prašytojas negali aiškiai išdėstyti savo sumanymo. O turėtų pakeltas net trečią valandą nakties per 20 sekundžių pasakyti.

Dažnai organizacijoms, kurios aiškiai demonstruoja, kad turi savo PARDUODAMĄ DAIKTĄ, net ir prašyti nereikia, pas jas pinigai ateina patys.

Kita vertus, aš suprantu, kad daliai organizacijų, pavyzdžiui, dirbančių su negalia turinčiais žmonėmis ar veikiančių kultūros srityje, yra sunku apčiuopti, kas tiksliai yra tas dalykas, kurį jos nori „parduoti“ ir kaip jį reikia „supakuoti“, kad „Eika“ ar dar kas nors sutikę mus per penkias minutes suprastų esmę ir nuspręstų remti ar ne.

D. Dargis: Mūsų įmonės požiūris į mecenatystę, rėmimą keičiasi. Anksčiau bendradarbiavimas buvo veikiau atsitiktinis, dabar jis tampa labiau strateginis. Prašymų gauname labai daug ir įvairių, mes RENKAMĖS, ką norime daryti, kuria kryptimi ir su kuo. Reikia suprasti, kad verslai į rėmimą žiūri pragmatiškai. Taip elgiasi ir bendrovė „Eika“. Mes siekiame, kad mūsų investuoti pinigai, mūsų skiriama parama duotų didžiausią efektą. Dėl šios priežasties dažniausiai pasirenkame remti stipriausias organizacijas. Kaip ir versle, renkamės stabilius partnerius. Kita vertus, nors mums rūpi organizacijų tvarumas, tai nereiškia, kad neremiame startuolių. Tik dirbant su startuoliais, juos dažnai reikia ne tik remti pinigais, bet ir dirbti su jų organizacija, dalintis valdymo įrankiais ir įgūdžiais. Tampame savotiškais jų mentoriais. Tikiu, kad tokiu būdu verslas gali iš tikrųjų padėti padaryti proveržį organizacijoms, kurios prašo paramos. Pernai patys ėmėmės iniciatyvos – paleidome „Smartuolių“ platformą, kurioje dalyvaujame, skiriame tam laiko. Po truputį matome ir vaisius.

L. Narbutis: Lietuvių fondas, kaip žinia, buvo įsteigtas 1962 m. Fondo steigėjas daktaras Antanas Razma kartu su bendraminčiais pakvietė lietuvius steigti milijoninį fondą, kurio pagrindinis kapitalas būtų neliečiamas, o palūkanomis būtų remiamas lituanistinis švietimas, kultūra, mokslas, menas, jaunimas ir visuomeninė veikla išeivijoje ir fondo veiklą tvarkytų patys aukotojai.

Užtruko 12 metų, kol Lietuvių fondas peržengė vieno milijono dolerių ribą, suaukotą 3964 narių. Laikotarpiu nuo 1962 m. iki 2022 m. įvairiems lietuviškiems projektams įgyvendinti ir studentijai paremti Lietuvių fondas yra paskyręs 25 milijonus dolerių.

Remiant Lietuvių fondui, vykdoma lituanistinė veikla, steigiamos mokyklos ir leidžiamos knygos ir vadovėliai, rengiami pasaulio lietuvių seimai, suvažiavimai, dainų ir tautinių šokių šventės, taip pat remiamos meno ir kultūros organizacijos, jų renginiai, šventės, jaunimo stovyklos, Pasaulio lietuvių jaunimo kongresai ir jaunimo organizacijos, lietuvių spauda ir radijas.

Noriu pastebėti, kad visą reikalingą informaciją galima rasti Lietuvių fondo tinklalapyje. Skiriant paramą, vadovaujamas Lietuvių fondo pelno skirstymo gairėmis. Fondo taryba nustato metinę sumą, skirtą pelnui skirstyti, ir išmokėjimo procentą specialioms fondams. Pirmenybė teikiama išeivijai aktualiai veiklai, ypač lituanistiniam švietimui, kultūrai, mokslui visame pasaulyje.

Lietuvių fondas finansinės paramos neteikia pelno siekiančioms įmonėms, organizacijoms ir asmenims, vyriausybiniams institucijoms ir politinėms organizacijoms, JAV įsikūrusių lietuviškų organizacijų patalpų ir pastatų remontui arba rekonstrukcijai, jei šios organizacijos nėra tų patalpų ar pastatų savininkės; nefinansuojamos asmeninių kelionių, aprangos ir asmeninės labdaros išlaidos. Specifiniai projektai gali būti svarstomi tik pateikus išsamų aprašymą, nurodant, kad projektas atitinka ne pelno siekiančio projekto reikalavimus, ir detaliai paaiškinus, kaip ne pelno lėšos bus atskirtos nuo pelno siekiančio sektoriaus lėšų. Lietuvių fondas turi ir vardinius fondus, vadinamuosius fondelius. Asmenys aukoja Lietuvių fondui ir pasako: „Aš noriu, kad mano įdėtų pinigų palūkanos eitų ten ir ten.“ Pavyzdžiui, Algimanto Kezio šeima pageidavo, kad palūkanos tektų Kristijono Donelaičio Kybartų gimnazijai.

J. Žukauskienė: Kiekvienas fondas turi savo specifiką, nes kiekvieno fondo ir misija, ir tikslai yra skirtingi. Rekomenduočiau tiems, kurie kreipiasi į fondą ar fondus, perskaityti tai, kas rašoma smulkiu šriftu, vadinamąjį „small print“. Kaip ir Lietuvių fondas, mes turime savo aplikacijos formą. Tiesiog reikia išsiskaityti, ko yra prašoma. Mūsų specifika yra tokia, kad mes reikalaujame vietinio vyskupo ar

ordinaro patvirtinimo. Tai tarsi saugiklis, kuris saugo fondą nuo nemalonių patirčių. Šiuo metu direktorių taryboje turime du arkivyskus: naują organizacijos prezidentą arkivyskupą Gintarą Grušą ir arkivyskupą Lionginą Virbalą. Tokie lyderiai fondui labai padeda. Jie dalijasi savo išvalgomis, patarimais, kuriuos projektus remti, o kuriuos – ne.

Mūsų organizacija remia daugiau katalikišką ugdymą, religinę veiklą, yra daug vyresnio amžiaus žmonių, kurie teikia prašymus. Susiduriame su situacija, kai vyresnio amžiaus žmonės neturi galimybės naudotis internetu ar nemoka pildyti kompiuteriu formų, kurios tik tokiu būdu ir yra pildomos. Todėl mes labai vertiname, kad vyresni žmonės sugeba parašyti elektroninį laišką ar kreipiasi telefonu. Jie rodo didelį rūpestį ir norą gauti paramą.

Kita vertus, yra jaunimo, kuris neįsiskaito ir praleidžia tai, ko mes reikalaujam, tų reikalavimų neįvykdo. Tada ir paramos negauna. Mano patarimas: pasirinkę fondą, atkreipkite dėmesį į tai, ko fondas prašo, prieš paduodami paraišką.

N. Baumilienė: Viena iš problemų kyla tada, kai į užklausimo formą internete nepasižiūrima rimtai. Pavyzdžiui, formoje yra parašyta: „Pavartodami šimtą žodžių suformuluokite savo tikslą ir problemą.“ Jeigu tiesiog nukopijuojate iš savo tinklalapio penkių šimtų žodžių istoriją, tai žinokit, kad niekas į jūsų paraišką rimtai nežiūrės. O jei net ir tuo šimtu žodžių nesugebėjote suformuluoti tikslo – irgi nelabai rimtai būsite priimti.

Atsakydama į kitų kalbėtojų mintis, norėčiau paminėti vadinamuosius „elevator pitch“ ir „one pager“ ar „one page ask“ mokymus. Juose mokoma, kaip išdėstyti savo prašymą per 20 sekundžių arba aprašyti vieno puslapio formoje.

Norėčiau rekomenduoti amerikietišką platformą „Candid“. Joje yra daug mokymų. Jeigu įeitumėt į „Candid search“ arba „Candid research“ ir įvestumėt raktinį žodį „Lithuania“, jums išmestų visas organizacijas, kurios yra įrašiusios Lietuvą į savo domėjimosi regioną. Toliau reikia išsinagrinėti tų organizacijų PF-990 formas. Jos yra viešos, patikrintos JAV mokesčių inspekcijos. Jos gali būti kelių metų senumo, bet ten irgi galima rasti naudingos informacijos. Pavyzdžiui, jei organizacija remia vaikus su negalia Latvijoje ir deklaruoja, kad ir Lietuva jai yra įdomi, galite drąsiai kreiptis į tą fondą (net jei fondas iki tol projektų iš Lietuvos ir nėra parėmęs). Taip pat reikia atkreipti dėmesį, kokiomis sumomis fondas remia. Jeigu duoda 5000, neprašykit 50 000.

Kalbant apie filantropiją, laikomasi 4T principo, slepiančio keturis anglų kalbos žodžius: time (liet. laikas), treasure (liet. turtas), talent (liet. talentas, gebėjimai), ties (liet. ryšiai). Norėčiau atkreipti dėmesį į ryšių svarbą. Dažnai atsitinka, kad

parama teikiama tiems, kuriuos žinome, kurie patinka, kuriais pasitikime. Sutinku su D. Dargio mintimi, kad į filantropiją žiūrima per tą pačią prizmę, kaip į verslą. Fondai nenori investuoti į jūsų egzistenciją, jūsų kasdienę sriubą. Jie nori investuoti į poveikį, kurį jūs galite padaryti visuomenei.

Kitas aspektas – fondai nenori būti vieninteliai investuotojai. Būkit protingi, jeigu gavote iš kažkokio fondo, kuris turi gerą vardą, kad ir 500 eurų ar 100 eurų paramą, naudokitės ja kaip vėliava. Galite visiems kitiems sakyti: jeigu manimi pasitiki Religinė šalpa ir Lietuvių fondas, pasitikėkit manim, prisidėkit, irgi padėkite.

A. Vertelkaitė: Kai galvojat apie paramos prašymą, apsišarvuokit kantrybe, padarykit tyrimą, žinokit savo rėmėjo DNR, ko jie nori iš besikreipiančių.



Į diskusiją dalyviai jungėsi ir nuotoliniu būdu.

Projekto idėjos pristatymas

I. Strumickienė: Koks turėtų būti pirmasis kontaktas su galimu rėmėju? Kaip žmogui ar organizacijai geriausia pristatyti savo idėją?

D. Dargis: Dabar bandau prisiminti tuos pirmus kartus. Apskritai, pirmų kartų mažėja. Mes jau turime savo ratą draugų ir sunkiai priimam naujus. Tai gal ir nėra labai gera žinia, bet mums taip lengviau dirbti. Dėl paramos galima kreiptis per bendrus pažįstamus. Pasiteisina, jei turite bendrų pažįstamų „LinkedIn“. Vadinamieji antrojo lygio (angl. second-degree) ryšiai yra labai svarbūs. Jeigu yra abiejų gerai pažįstamas žmogus, jis net jaus džiaugsmą suveddamas jam svarbius žmones. Tokiu būdu „Eika“ pradėjo dirbti su „Krizių įveikimo centru“. Mano geras bičiulis iš verslo perėjo į politiką ir dirbo Vilniaus savivaldybėj. Jam šio centro, kuriam grėsė išmetimas į gatvę, likimas labai rūpėjo ir jis kreipėsi į mane pagalbos.

Jei kreipiamasi ne per pažįstamus, tuomet labai svarbu, kad nustebintų pats projektas, kad organizacija, kuri prašo paramos, būtų MATOMA, kad žavėtų savo veikla. Taip atsiradome „Midsummer Vilnius“ festivalyje. Mus sužavėjo labai kokybiškas kultūrinis turinys.

Norėčiau pastebėti, kad organizacijos matomumas, žinomumas tikrai yra ne paskutinėje vietoje ir į jį taip pat reikia investuoti.

J. Žukauskienė: „Religinė šalpa“ paprastai paraiškas priima du kartus per metus. Paraiškos priimamos ir ataskaitos teikiamos mūsų svetainėje. Pirmas paramos davimas ir gavimas vyksta vasaros pradžioje, kitas – rudenį. Apie paraiškų priėmimo pradžią skelbiame savo svetainėje. Tie, kas jau yra gavę mūsų paramą, seka, kada pradėsime prašymų priėmimą. Kas dar niekada nėra teikę prašymo, paprastai pasiteirauja elektroniniu paštu. Tada aš galiu jiems patarti, ar verta teikti prašymą.

N. Baumilienė: Mes turime tinklalapį ir anglų, ir lietuvių kalba. Jame rasite paklausimo formą. Kai ją užpildote, gausite automatinį pranešimą, kur sakoma, kad per tris savaites gausite atsakymą. Tai nėra paraiškos forma. Paklausimo forma yra tiesiog skirta pasidomėti. Jeigu negavot atsakymo po trijų savaitių, mokėkit priimti „ne“. Jeigu jūsų tema yra įdomi ir galime skirti paramą, kalbėsime toliau – atsiųsime jums pildyti paraiškos formą.

Kitas dalykas, neskubinkit mūsų, sakydami „mums reikia tos paramos už savaitės“. Netgi jei jūsų tema sudomins ir parama bus skirta, ji realiai jus pasieks po kokių šešių mėnesių.

Atkreipiu dėmesį, kad neduodame paramos fiziniams asmenims. Pagal fondo įstatus, to negalime daryti.

Kalbant apie rekomendacijas, Kazickų šeimos fondas yra šeimos fondas,

puoselėjantis šeimai svarbias temas ir vertybės. Jei jūsų tema yra svarbi fondui ir jei gausite rekomendaciją, į tai yra kreipiamas dėmesys. Pavyzdžiui, gaudavome rekomendacijų (dabar jau ne tiek daug) iš Prezidento V. Adamkaus ar ponios Adamkienės. Kazickų ir Adamkų šeimos buvo labai artimos, todėl į šias rekomendacijas atsižvelgdavome.

A. Vertelkaitė: Norėčiau atkreipti dėmesį į tai, kad paramos ieškojimas yra susijęs ir su kantrybe, ir su asmeniniais ryšiais. Kazickų šeimos fondo atveju asmeninis ryšys yra labai vertinamas. Kartais tas ryšys susiformuoja labai greitai, kartais procesas užtrunka ir keletą metų. Ryšio kūrimui labai svarbus „seven points of contact“ (liet. septynių sąlyčio taškų) principas. Ir šiuo atveju reikėtų laiko ir kantrybės, ir nerodyti savo nepasitenkinimo ar suirzimo, kai negaunate paramos. Gali būti, kad po poros metų sugrįšime ir sakysime: „Jūs tikrai labai gerai dirbat, mes matome jūsų darbus, jūs su mumis bendraujate, dalinatės. Dabar galime jus paremti.“ Ryšys kuriamas labai žmogiškai ir nuosekliai.

V. Ilgius: Fondai yra jau institucionalizavęsi, turi savo tvarkas, taisykles, kaip ir organizacijos yra apribotos savo tvarkų ir taisyklių. Ir čia atsiranda savotiškos žirkklės: paramos poreikiai versus paramos pasiūla. Reikia nepamiršti, kad ieškančių paramos yra labai daug. Ir konkuruojame mes pasakodami istorijas ir dramas. Todėl reikia ieškoti, kas nori klausytis ir kas gali padėti, išgelbėti.

Pasitaiko situacijų, kai reikia kreiptis ne į fondus, o į savo bendruomenės žmones. Šimtas bendruomenės žmonių tą pačią sumą pinigų surinks per trumpesnę laiką.

Svarbu ir būdas, kuriuo kontaktuosime su galimais paramos teikėjais. Yra vadinamieji šalti kontaktai (kai kreipiamės į mūsų nepažįstančius žmones ar organizacijas) ir šilti kontaktai (bendravimas su draugais, šeima, bendradarbiais ir pan.). Statistika byloja, kad šalti kontaktai atneša vos 1,3 %, naudos, o šilti kontaktai – iki 30 %. Tai reiškia, kad vienas iš trijų bandymų bus sėkmingas.

Labai svarbu ieškoti būdų, kaip susikurti tuos šiltus kontaktus. Čia svarbu bendradarbiauti, bendrauti renginiuose, skaityti prieinamus šaltinius, domėtis, sveikinti įvairiomis progomis, nebūtinai iš karto eiti prašyti pinigų. Tai lėšų telkimo klasika.

Kita vertus, šios taisyklės ne visada veikia, nes kiekvienu atveju yra skirtingos aplinkybės. Svarbu mokytis darant (angl. learning by doing). Supratimas, kas konkrečiu atveju veikia, kas neveikia, ateina tik per patirtį. Siūlyčiau kuo greičiau knygas ir mokymus padėti į šalį, pradėti daryti, nes vilką kojose peni. Sakoma, kad nevyriausybininkai yra kaip delfinai – jie iššoka, įkvepia virš vandens oro ir tada

vėl neria į savo varganą gyvenimą su savo poreikiais, kurie dažnai nei fondams, nei institucijoms nelabai žinomi būna. Prisipažinkim, kad tie poreikiai nelabai ir rūpi. Tikrai yra mažai privačių fondų, kurie sako „aš prisitaikysiu, man svarbus yra pokytis, aš pažiūrėsiu, kaip tau padėti ir su tavim eisiu tą kelionę iki galo“. Taip labai retai atsitinka. Todėl į tas žirkles ir žiūrim: kai susikryžiuoja interesai ir poreikiai – švenčiam, kai ne – ieškome kitų galimybių.

Vygaudo Juozaičio nuotraukos.

Projektas „Pasaulio Lietuva.“

Jei norėtumėte publikuoti straipsnį prašome nekeisti straipsnio pavadinimo, nurodyti informacijos šaltinį, autorių ir projekto pavadinimą.

