

# Europejska inicjatywa obywatelska



Jak pozyskiwać fundusze

# SPIS TREŚCI

<b>1 INFORMACJE OGÓLNE</b>	<b>3</b>
<b>2 SPOSOBY POZYSKIWANIA FUNDUSZY</b>	<b>4</b>
<b>3 INNE SPOSOBY POZYSKIWANIA FUNDUSZY</b>	<b>6</b>

# 1

## INFORMACJE OGÓLNE

Mieszkańcy UE mają prawo uczestniczyć w życiu demokratycznym Unii Europejskiej. Jednym ze sposobów wspierania zaangażowania mieszkańców w unijną politykę jest europejska inicjatywa obywatelska – wyjątkowe narzędzie umożliwiające Europejczykom ustalanie programu działań instytucji Unii.

Fakt, że w ciągu pierwszych sześciu lat istnienia tego narzędzia tylko czterem z zarejestrowanych inicjatyw udało się zebrać milion podpisów, pokazuje, że przygotowania są jednym z najważniejszych etapów tej procedury. Wśród niezbędnych nakładów często wymienia się fundusze, zasoby ludzkie, wsparcie informatyczne,

porady prawne i usługi tłumaczy. Organizacja kampanii w ramach europejskiej inicjatywy obywatelskiej pochłania znaczną ilość czasu i środków.

Pozyskanie funduszy na przygotowanie oraz przeprowadzenie skutecznej kampanii ma duże znaczenie na etapie przygotowań i może okazać się wyzwaniem. Więcej informacji o prowadzeniu kampanii znajduje się w wytycznych dotyczących [przygotowywania i prowadzenia kampanii](#).

Tutaj opisano różne kroki mające na celu pozyskanie funduszy na finansowanie koordynacji inicjatywy i działań informacyjnych.

Nawet jeśli utworzysz stowarzyszenie lub inną strukturę prawną do zarządzania inicjatywą, członkowie komitetu obywatelskiego organizującego inicjatywę są indywidualnie odpowiedzialni za wszelkie szkody, jakie wyrządzą podczas organizacji inicjatywy.

# 2

## SPOSOBY POZYSKIWANIA FUNDUSZY

### Zapotrzebowanie na fundusze

Prowadzenie ponadnarodowej kampanii jest jednym z głównych wyzwań stojących przed organizatorami europejskiej inicjatywy obywatelskiej. Wiele kosztów pojawi się zapewne nie tylko na etapie przygotowań, ale także podczas wszystkich etapów procedury.

Po pierwsze, wielojęzyczność Europy powoduje konieczność tłumaczenia wszystkich informacji związanych z inicjatywą na języki urzędowe wszystkich krajów, w których organizatorzy zamierzają zbierać deklaracje poparcia (uwaga: Komisja dostarczy Ci tłumaczenia zaproponowanej przez Ciebie inicjatywy). Po drugie, choć kampanię mogą też prowadzić wolontariusze, zatrudnianie pracowników oznacza dodatkowe koszty. Po trzecie, komunikacja ma kluczowe znaczenie, a tworzenie stron internetowych, zarządzanie mediami społecznościowymi

#### Trzy porady:

- bądź aktywny
- bądź kreatywny
- bądź wytrwały

i organizacja wydarzeń pociągają za sobą koszty. Po czwarte, jeśli potrzebujesz porady prawnika, może to być również kosztowne, a kolejny koszt stanowi druk dokumentów i ulotek oraz reklamy w mediach.

Zalecamy organizatorom, aby rozważyli wykonanie poniższych kroków:

#### Zidentyfikuj potencjalnych zwolenników inicjatywy:

1. Określ potencjalnych partnerów związanych z tematyką/celem inicjatywy na szczeblu lokalnym, regionalnym, krajowym i europejskim.
2. Szukaj partnerów za pośrednictwem Forum europejskiej inicjatywy obywatelskiej.
3. Korzystaj z unijnego [rejestru służącego przejrzystości](#), aby zidentyfikować odpowiednich partnerów na szczeblu UE.
4. Stowarzyszenia sektora prywatnego i stowarzyszenia branżowe mogą być skłonne udzielić wsparcia w kwestiach zgodnych z ich celami.

### Utwórz partnerstwa

Jak określono w [wytocznych dotyczących poszukiwania partnerów](#), nie należy ruszać z inicjatywą, zanim nie utworzy się sieci partnerów mających podobne cele i interesy.

#### Wskazówka

- Organizatorzy mogą również zaoszczędzić pieniądze dzięki wsparciu innemu niż finansowe. Najważniejszym źródłem wsparcia jest Forum europejskiej inicjatywy obywatelskiej, ale także Komisja oferuje tłumaczenie treści inicjatywy (tytułu, przedmiotu i celów) oraz bezpłatny system gromadzenia danych online (na Twoją odpowiedzialność). Wreszcie również [Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny](#) zapewnia organizatorom dodatkowe wsparcie.

## Przygotuj wspólny budżet

Podczas przygotowywania budżetu kampanii trzeba jasno określić oczekiwania i ograniczenia.

## Podział obciążenia

Osoby fizyczne – w większości przypadków organizatorzy – mogą również sami wносить niewielkie kwoty na poczet finansowania inicjatywy. Jak pokazują doświadczenia czterech inicjatyw zakończonych sukcesem (np. Jeden z nas czy Zakaz stosowania glifosatu), głównymi źródłami finansowania są zwykle fundacje wraz ze stowarzyszeniami.

## Rady

- Upewnij się, że dysponujesz pisemną umową określającą różne rodzaje wkładu zapewnianego przez partnerów (np. czas pracy personelu, działania informacyjne, środki pieniężne), co pozwoli uniknąć nieporozumień między partnerami podczas kampanii.
- Poproś zwolenników inicjatywy w momencie podpisywania się pod nią o przekazanie darowizny.
- Wykorzystaj listy dystrybucyjne partnerów do kierowania próśb o darowizny.

# 3

## INNE SPOSOBY POZYSKIWANIA FUNDUSZY

### Finansowanie społecznościowe (ang. crowdfunding)

Jednym z najczęściej stosowanych sposobów finansowania projektu lub inicjatywy jest [finansowanie społecznościowe](#). Jest to metoda, w ramach której duża liczba osób przekazuje pieniądze – zazwyczaj niewielkie kwoty – na sfinansowanie projektu lub inicjatywy. Do zbierania funduszy wykorzystywane są szerokie sieci osób, do których dociera się za pośrednictwem mediów społecznościowych oraz wyspecjalizowanych stron internetowych zajmujących się finansowaniem społecznościowym.

Przykłady stron internetowych zajmujących się finansowaniem społecznościowym:

1. [CiviCRM](#)
2. [YouCaring](#)
3. [Classy.org](#)

### Społecznościowa zbiórka pieniędzy (ang. peer-to-peer fundraising)

Celem tego szczególnego rodzaju finansowania społecznościowego jest dotarcie do szerszego grona odbiorców dzięki sieciom

kontaktów poszczególnych zwolenników inicjatywy. Osoby prywatne mogą stworzyć własną stronę internetową ze zbiórką pieniędzy i udostępnić ją swoim sieciom kontaktów (rodzynie, znajomym, współpracownikom itd.), aby uzyskać wsparcie finansowe.

### Merchandising

Doskonałym narzędziem uzupełniającym, umożliwiającym pozyskiwanie funduszy na kampanię, jest merchandising, choć zazwyczaj nie prowadzi do pozyskania dużych kwot.

Bransoletki, koszulki, ulotki, karty, czapki, broszury, szaliki i inne materiały reklamowe mogą pomóc w promowaniu kampanii oraz w pozyskiwaniu środków finansowych.

Alternatywne sposoby pozyskiwania funduszy:

1. media społecznościowe
2. organizowanie imprez
3. gra w bingo
4. loteria fantowa
5. internetowe wyzwania
6. rundka po pubach
7. turniej gier planszowych
8. turniej sportowy

### Wskazówka

→ Powinieneś starannie rejestrować wsparcie finansowe, ponieważ na wszystkich etapach procedury musisz regularnie przedstawiać informacje na temat wszelkich źródeł wsparcia i finansowania o wartości ponad 500 euro rocznie na sponsora.

9. aukcja

10. wieczór karaoke

11. konkurs talentów

Więcej szczegółów na temat tego, w jaki sposób zebrano fundusze w ramach czterech inicjatyw zakończonych sukcesem, można znaleźć w przykładach udanych działań:

→ [Jeden z nas](#)

→ [Prawo do wody](#)

→ [Zakaz stosowania glifosatu](#)

→ [Stop wiwisekcji](#)