



Kauno technologijos universitetas

Ekonomikos ir verslo fakultetas

Nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis tyrimas

Baigiamasis magistro projektas

Karina Guzevičiūtė

Projekto autorė

Doc. Dr. Šviesa Leitonienė

Vadovė

Kaunas, 2025



Kauno technologijos universitetas

Ekonomikos ir verslo fakultetas

Nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis tyrimas

Baigiamasis magistro projektas

Apskaita ir auditas (6211LX037)

Karina Guzevičiūtė

Projekto autorė

Doc. Dr. Šviesa Leitonienė

Vadovė

Doc. Dr. Kristina Kundelienė

Recenzentė

Kaunas, 2025



Kauno technologijos universitetas

Ekonomikos ir verslo fakultetas

Karina Guzevičiūtė

Nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis tyrimas

Akademinio sąžiningumo deklaracija

Patvirtinu, kad:

1. baigiamąjį projektą parengiau savarankiškai ir sąžiningai, nepažeisdama(s) kitų asmenų autoriaus ar kitų teisių, laikydamasi(s) Lietuvos Respublikos autorių teisių ir gretutinių teisių įstatymo nuostatų, Kauno technologijos universiteto (toliau – Universitetas) intelektinės nuosavybės valdymo ir perdavimo nuostatų bei Universiteto akademinės etikos kodekse nustatytų etikos reikalavimų;
2. baigiamajame projekte visi pateikti duomenys ir tyrimų rezultatai yra teisingi ir gauti teisėtai, nei viena šio projekto dalis nėra plagijuota nuo jokių spausdintinių ar elektroninių šaltinių, visos baigiamojo projekto tekste pateiktos citatos ir nuorodos yra nurodytos literatūros sąrašė;
3. įstatymų nenumatytų piniginių sumų už baigiamąjį projektą ar jo dalis niekam nesu mokėjęs (-usi);
4. suprantu, kad išaiškėjus nesąžiningumo ar kitų asmenų teisių pažeidimo faktui, man bus taikomos akademinės nuobaudos pagal Universitete galiojančią tvarką ir būsiu pašalinta(s) iš Universiteto, o baigiamasis projektas gali būti pateiktas Akademinės etikos ir procedūrų kontrolieriaus tarnybai nagrinėjant galimą akademinės etikos pažeidimą.

Karina Guzevičiūtė

Patvirtinta elektroniniu būdu

Guzevičiūtė, Karina. Nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis tyrimas. Magistro baigiamasis projektas / vadovė doc. dr. Šviesa Leitonienė; Kauno technologijos universitetas, Ekonomikos ir verslo fakultetas.

Studijų kryptis ir sritis (studijų kryptių grupė): Apskaita, Verslas ir viešoji vadyba.

Reikšminiai žodžiai: nevyriausybinės organizacijos, atskaitomybė, sutelktinis finansavimas, sutelktinio finansavimo platformos.

Kaunas, 2025. 81 p.

Santrauka

Sutelktinio finansavimo platformos šiandien tampa svarbia alternatyva tradiciniams nevyriausybinių organizacijų (NVO) finansavimo būdams. Skaitmeninių technologijų plėtra sudarė sąlygas organizacijoms lengviau pasiekti platesnę auditoriją, tačiau kartu iškėlė naujų iššūkių, susijusių su skaidrumu, atskaitomybe ir rėmėjų pasitikėjimu. Augant finansavimo konkurencijai ir donorų lūkesčiams, NVO tampa būtina ieškoti inovatyvių sprendimų, kurie užtikrintų efektyvų lėšų pritraukimą ir stiprintų jų reputaciją viešojoje erdvėje. Todėl aktualu tirti, kokie veiksniai lemia sėkmingą finansavimo lėšų pritraukimą naudojantis sutelktinio finansavimo platformomis.

Tyrimo tikslas – ištirti veiksnius, kurie skatina nevyriausybinių organizacijų sėkmę pritraukiant finansavimo lėšas per sutelktinio finansavimo platformas. Darbe atlikta teorinė analizė, kurioje aptarti pagrindiniai NVO veiklos principai, finansavimo šaltinių įvairovė, sutelktinio finansavimo modeliai ir platformų rūšys, taip pat atskaitomybės svarba stiprinant pasitikėjimą. Empirinėje tyrimo dalyje atlikta internetinė apklausa tarp Lietuvos NVO atskleidė jų patirtį, motyvacinius veiksnius, susiduriamus iššūkius bei sutelktinio finansavimo platformų taikymo ypatumus. Duomenys analizuoti taikant aprašomąją statistiką bei kokybinę atvirų atsakymų analizę.

Tyrimo rezultatai parodė, kad organizacijos, kurios aktyviai komunikuoja su rėmėjais, turi didesnes galimybes pritraukti finansavimą per sutelktinio finansavimo platformas. Tam taip pat svarbus aukštas skaidrumo lygis ir reguliarius veiklos redižerzultatų viešinimas. Be to, aiški ir emociškai paveiki informacija apie organizacijos veiklą sustiprina rėmėjų įsitraukimą ir pasitikėjimą. Diversifikuoti finansavimo šaltiniai, profesionalus organizacijos įvaizdis ir veiklos atskaitomybė reikšmingai prisideda prie rėmėjų pasitikėjimo stiprinimo. Tyrime pateiktos rekomendacijos gali būti naudingos NVO sektoriaus atstovams, siekiantiems efektyviau panaudoti sutelktinio finansavimo platformų galimybes, didinti savo veiklos matomumą ir plėsti finansavimo šaltinių bazę.

Guzevičiūtė, Karina. Study of Fundraising of Non-Governmental Organizations Through Crowdfunding Platforms. Master's Final Degree Project / supervisor Assoc. Prof. Dr. Šviesa Leitonienė; School of Economics and Business, Kaunas University of Technology.

Study field and area (study field group): Accounting, Business and Public Management.

Keywords: non-governmental organizations, accountability, crowdfunding, crowdfunding platforms.

Kaunas, 2025. 81 pages.

Summary

Crowdfunding platforms are increasingly becoming an important alternative to traditional funding methods for non-governmental organizations (NGOs). The development of digital technologies has enabled organizations to reach a broader audience more easily, but it has also introduced new challenges related to transparency, accountability, and donor trust. With the growing competition for funding and rising donor expectations, it has become essential for NGOs to seek innovative solutions that ensure effective fundraising and enhance their public reputation. Therefore, it is crucial to examine the factors that influence successful fundraising through crowdfunding platforms.

The aim of the study is to investigate the factors that drive the success of non-governmental organizations in attracting funding through crowdfunding platforms. The theoretical part of the research discusses the core principles of NGO activities, the diversity of funding sources, crowdfunding models and platform types, as well as the importance of accountability in building trust. In the empirical part, an online survey conducted among Lithuanian NGOs revealed their experiences, motivational factors, challenges encountered, and specific aspects of crowdfunding platform utilization. The collected data were analyzed using descriptive statistics and qualitative analysis of open-ended responses.

The research results showed that organizations that actively communicate with donors have greater opportunities to attract funding through crowdfunding platforms. A high level of transparency and regular dissemination of activity results are also essential. In addition, clear and emotionally engaging information about the organization's activities enhances donor engagement and trust. Diversified funding sources, a professional organizational image, and accountability significantly contribute to building donor confidence. The recommendations presented in the study may be useful for representatives of the NGO sector who seek to more effectively use the potential of crowdfunding platforms, increase the visibility of their activities, and expand their funding base.

Turinys

Lentelių sąrašas	6
Paveikslų sąrašas	7
Įvadas.....	8
1. Sutelktinio finansavimo platformos ir jų vaidmuo NVO veiklos finansavime: iššūkiai ir galimybės	10
1.1. Sutelktinio finansavimo procesas ir pagrindiniai jo dalyviai	10
1.2. Sutelktinio finansavimo patrauklumo augimo priežastys.....	11
1.3. Sutelktinio finansavimo platformos Lietuvoje	15
1.4. Sutelktinio finansavimo platformų nauda ir galimybės NVO	16
1.5. NVO sutelktinio finansavimo platformų naudojimo iššūkiai.....	18
2. Veiksnių, lemiančių NVO finansavimo lėšų pritraukimo galimybes sutelktinio finansavimo platformomis, teorinis pagrindimas.....	20
2.1. NVO charakteristikos ir pagrindiniai finansavimo šaltiniai	20
2.1.1. NVO samprata, raida ir vaidmuo visuomenėje	20
2.1.2. Pagrindinės NVO veiklos sritys	23
2.1.3. NVO veiklos suinteresuotosios šalys	27
2.1.4. NVO veiklos pagrindiniai finansavimo šaltiniai ir jų pritraukimo būdai.....	30
2.1.5. NVO veiklos iššūkiai.....	32
2.2. Sutelktinio finansavimo veikimo modeliai ir platformų rūšys	34
2.2.1. Sutelktinio finansavimo samprata ir pagrindiniai veikimo modeliai	34
2.2.2. Pagrindinės sutelktinio finansavimo platformų rūšys	36
2.3. NVO atskaitomybės svarba sutelktinio finansavimo platformų naudojimo požiūriu	38
2.3.1. NVO atskaitomybės rūšys ir jų svarba visuomenėje.....	38
2.3.2. NVO atskaitomybės užtikrinimo iššūkiai.....	40
2.3.3. NVO atskaitomybės formos ir mechanizmai	41
2.3.4. NVO veiklos skaidrumo ir atskaitomybės poveikis suinteresuotųjų šalių pasitikėjimui	44
2.4. Veiksnių, kurie lemia NVO sprendimą naudotis sutelktinio finansavimo platformomis, konceptualus modelis	45
3. Nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis tyrimo metodologija	47
4. Nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis empirinio tyrimo rezultatai	52
4.1. Respondentų charakteristikos.....	52
4.2. Sutelktinio finansavimo naudojimas	56
4.3. Motyvai ir naudos pasirinkus platformas	60
4.4. Skaidrumas ir atskaitomybė	64
4.5. Empirinio tyrimo rezultatų apibendrinimas.....	69
Išvados	73
Rekomendacijos.....	74
Literatūros sąrašas	75
Informacijos šaltinių sąrašas	81
Priedai.....	82
1 Priedas. NVO finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis apklausa	82

Lentelių sąrašas

1 lentelė	Suinteresuotosios šalys SF kontekste (Misciagna, 2024).....	13
2 lentelė	Pagrindinės SF problemos, priežastys ir galimi sprendimai (Šneiderienė, Zonienė, 2021).....	18
3 lentelė	NVO veiklos sritys	23
4 lentelė	NVO sutelktinio finansavimo šaltiniai ir pritraukimo būdai.....	30
5 lentelė	Pagrindiniai NVO veiklos iššūkiai ir rekomendacijos jų įveikimui (Bodi ir kt., 2024).....	32
6 lentelė	Sutelktinio finansavimo platformų rūšys ir jų tinkamumas NVO.....	37
7 lentelė	Empirinio tyrimo hipotezių ir apklausos klausimų sąsaja.....	48
8 lentelė	Apklausos klausimų suskirstymas pagal paskirtį	51
9 lentelė	Finansavimo modelių naudojimo dažnumas NVO organizacijose	55
10 lentelė	SFP naudojimas pagal organizacijos dydį.....	57
11 lentelė	SFP naudojimas pagal organizacijos veiklos trukmę	58
12 lentelė	NVO nurodytos SF nenaudojimo priežastys skirtingose veiklos srityse.....	59
13 lentelė	SF pasirinkimo priežastys pagal NVO veiklos sritis.....	61
14 lentelė	SF pasirinkimo priežastys pagal organizacijos dydį	63
15 lentelė	Patirti sunkumai naudojant SFP pagal organizacijos veiklos sritį	64
16 lentelė	Organizacijų ataskaitų skelbimo dažnumas pagal jų dydį.....	65
17 lentelė	Ataskaitų skelbimo dažnumas pagal sutelktinio finansavimo platformų naudojimą	65
18 lentelė	NVO požiūris į papildomus atskaitomybės reikalavimus pagal veiklos sritį.....	67
19 lentelė	Statistinis ryšys tarp veiklos srities ir naudojimosi SFP.....	69
20 lentelė	Statistinis ryšys tarp pagrindinių finansavimo modelių ir naudojimosi SFP	69
21 lentelė	Statistinis ryšys tarp finansinių ataskaitų skelbimo ir naudojimosi SFP	69
22 lentelė	Statistinis ryšys tarp NVO veiklos trukmės ir naudojimosi SFP.....	70
23 lentelė	Statistinis ryšys tarp organizacijos dydžio ir naudojimosi SFP.....	70
24 lentelė	Statistinis ryšys tarp informacijos stokos ir NVO veiklos srities	70
25 lentelė	Statistinis ryšys tarp platformų patikimumo abejonių ir NVO veiklos srities.....	71
26 lentelė	Statistinis ryšys tarp administracinių reikalavimų ir NVO veiklos srities	71
27 lentelė	Hipotezių tikrinimo rezultatai ir jų vertinimas	72

Paveikslų sąrašas

1 pav. SF veikimo principas (Bykanova, 2020).....	10
2 pav. Finansuotų projektų skaičius (Lietuvos bankas, 2023)	16
3 pav. NVO, naudojančių SFP, konceptualus modelis	45
4 pav. Tyrimo eigos schema.....	47
5 pav. Respondentų veiklos sritys	53
6 pav. NVO veiklos trukmės pasiskirstymas	53
7 pav. NVO klasifikacija pagal organizacijos dydį.....	54
8 pav. SF naudojimo paplitimas tarp apklaustų NVO.....	56
9 pav. SFP naudojimo pasiskirstymas tarp respondentų.....	60
10 pav. Respondentų patirti sunkumai naudojant SFP	62
11 pav. Respondentų nuomonė apie didesnės atskaitomybės poreikį SFP	66
12 pav. NVO įvardytos priemonės efektyvesniam SF: žodžių debesis	68

Įvadas

Temos aktualumas. Prieš interneto atsiradimą, sutelktinio finansavimo (toliau – SF) šaknys buvo bendruomenių inicijuotuose projektuose, kai menininkus ir viešus renginius rėmė vietos bendruomenės. Šiuolaikinio SF pradžia laikoma 1997 m., kai britų roko grupė pasinaudojo internetinėmis aukomis, kad surinktų lėšų savo sugrįžimo turui. Tai paskatino pirmosios platformos „ArtistShare“ sukūrimą 2000 m. Nors ir išsivystė platesnis šiuolaikinis SF, jo pagrindinė idėja išlieka nepakitusi – bendruomenės susivienijimas bendro tikslo palaikymui (Ananian, 2024). Šiandien nevyriausybinės organizacijos (toliau – NVO) yra pripažįstamos kaip svarbios ir lygiavertės partnerės šiuolaikinėje viešojo valdymo sistemoje. Jos aktyviai prisideda prie visuomenės progreso, bendruomenių stiprinimo, visuomenės sveikatos gerinimo ir viešojo valdymo kokybės užtikrinimo (Butkevičienė ir kt., 2021). Sutelktinio finansavimo platformos (toliau – SFP) iš esmės pakeitė būdą, kurio pagalba NVO susijungia su rėmėjais. Jos suteikia NVO patogų, skaidrų ir įtraukiantį būdą rinkti lėšas bei skleisti savo tikslus. Rėmėjai tuo pačiu gauna galimybę prisidėti prie įvairių projektų ir tiesiogiai dalyvauti kuriant teigiamus pokyčius (Funds for NGOs, 2021). SF sektorius tapo svarbia alternatyva smulkiojo ir vidutinio verslo finansavimui, konkuruojančia su bankais ir kredito unijomis. Anot Vaido Cibo, šis sektorius sparčiai auga ir artimiausiu metu atvers naujas plėtros galimybes bendroje Europos rinkoje. Be to, suteiks naujų šansų tiek Lietuvoje, tiek užsienyje veikiančioms SF paslaugų teikėjoms (Lietuvos bankas, 2023).

Temos naujumas. SF (angl. *digital crowdfunding*) – tai metodas, leidžiantis surinkti lėšų verslui, projektui ar labdarai per socialinę žiniasklaidą ar internetines platformas, taip pasiekiant šimtus potencialių rėmėjų. Daugelis SF laiko naujove, tačiau tai nėra taip nauja, kaip galima manyti. Kaip idėja, jis gyvuoja jau kelis šimtmečius. Naujumą lėmė išsivysčiusios technologijos, kurios suteikė SF procesui naują postūmį ir leido spręsti sunkias finansines problemas. Žymiausia pasaulyje SFP yra „Kickstarter“, įkurta 2009 m. Ši platforma yra orientuota į inovatyvių projektų įgyvendinimą. Joje pateikiamos idėjos, susijusios su techniniais išradimais, muzika, programine įranga, vaizdo įrašais ir kitomis įvairiomis sritimis (Ptashchenko & Chechelashvili, 2018). Visgi SF NVO tapo vis populiaresnis tik pastaraisiais metais ir tapo priimtinas socialiniams verslams ir aplinkosaugos iniciatyvoms. Pavyzdžiui, atliktas tyrimas atskleidžia, kad SF padeda socialiniams verslininkams (angl. *social entrepreneurs*), stokojantiems tradicinių finansavimo šaltinių, pasiekti platesnę auditoriją ir įgyvendinti socialiai atsakingus projektus (Talukder & Lakner, 2023). SFP Lietuvoje pradėtos naudoti NVO finansuoti po 2016–2017 m., kai šis finansavimo modelis buvo reglamentuotas ir pradėjo aktyviau plisti. Nors iš pradžių jos labiau orientavosi į verslo projektus, vėliau jos buvo pasitelktos NVO socialinių projektų finansavimui ir bendruomenių įtraukimui. Tai tapo alternatyva tradiciniams finansavimo šaltiniams ir padėjo didinti viešą paramą per internetines platformas (15 min, 2024).

Problema. Tam, kad būtų išlaikytas pasitikėjimas, organizacijoms būtina veikti skaidriai ir tinkamai naudoti gautus išteklius. Vis dėlto, lyginant su kitomis finansavimo formomis, aukojimu pagrįstas SFP tebėra retas pasirinkimas tarp NVO. Tai kelia klausimą: kodėl šis finansavimo būdas dar nėra plačiai paplitęs? Atsakymas gali slypėti keliuose veiksmuose. Aukojimu pagrįstų platformų pranašumai išryškėja toms NVO, kurios orientuojasi į socialinį poveikį ir siekia tiesioginio ryšio su rėmėjais. Šis modelis leidžia labiau įtraukti visuomenę ir komunikuoti savo veiklos rezultatus. Tačiau, tuo pačiu, šis būdas reikalauja aukšto skaidrumo lygio, kuris gali būti iššūkis dėl ribotų skaitmeninių įgūdžių, išsamios atskaitomybės teikimo galimybių bei nevienodo teisinio reguliavimo tarptautiniu

mastu (Ortega-Rodríguez ir kt., 2020; Sirisawat ir kt., 2022). Kitas svarbus klausimas – kokia yra NVO atskaitomybė donorams, surinkus lėšas per tokias platformas? Kadangi donorų pasitikėjimas yra esminis organizacijos išlikimui, būtina užtikrinti, kad surinktos lėšos būtų panaudotos tikslams, dėl kurių NVO buvo įsteigtos. Šiuo požiūriu iššūkiai kyla dėl nepakankamo informacijos pateikimo. Taip pat trūksta galimybių aiškiai parodyti ataskaitinius duomenis. Dėl to ilgalaikio rėmėjų pasitikėjimo palaikymas tampa dar sudėtingesnis. Todėl svarbu atsakyti į kelis klausimus. Kodėl tik nedaug NVO renkasi aukojimu pagrįstas SFP? Kokios organizacijos šį finansavimo būdą vertina kaip patrauklų? Kokios priemonės gali padėti užtikrinti aukštą atskaitomybės lygį donorams? Mokslinė problema: kokie veiksniai ar priežastys ir kaip lemia NVO finansavimo lėšų pritraukimo galimybes naudojantis SFP?

Tyrimo objektas: nevyriausybines organizacijas, naudojančios sutelktinio finansavimo platformas.

Tyrimo tikslas: ištirti nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimą sutelktinio finansavimo platformomis ir jį lemiančius veiksnius.

Uždaviniai:

1. Atskleisti nevyriausybinių organizacijų sutelktinio finansavimo platformų naudojimo lėšų pritraukimui problematiką;
2. Išskirti veiksnius lemiančius nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo galimybes sutelktinio finansavimo platformomis;
3. Parengti NVO finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis tyrimo metodologiją;
4. Empiriškai ištirti Lietuvos nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimą sutelktinio finansavimo platformomis ir jį lemiančius veiksnius.

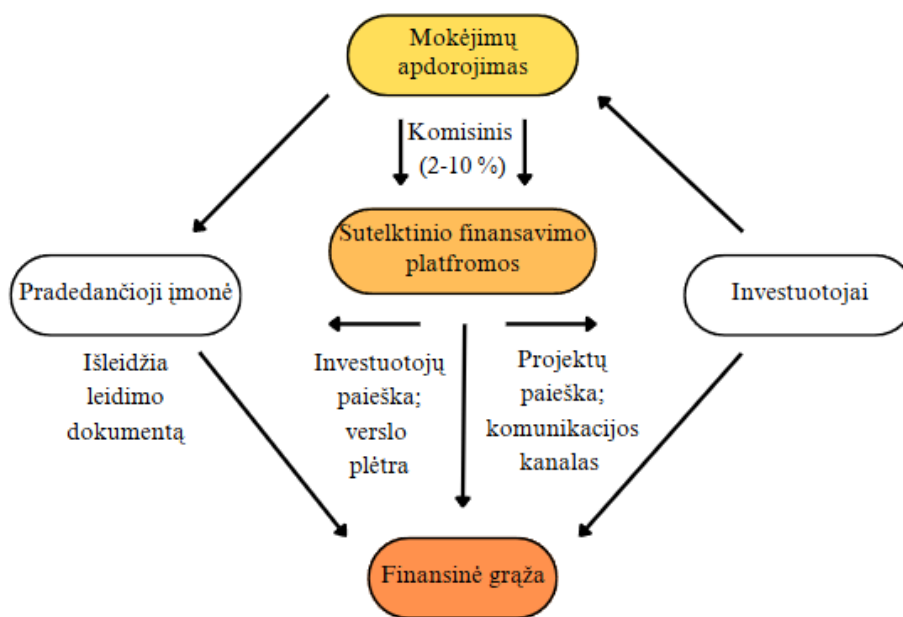
Tyrimo metodai. Darbe taikyta mokslinių šaltinių analizė ir sisteminimas, siekiant pagrįsti teorinį tyrimo pagrindą bei identifikuoti svarbiausius tiriamos problemos aspektus. Empirinėje tyrimo dalyje buvo atlikta anketinė apklausa, skirta Lietuvos nevyriausybiniams organizacijoms, kurios naudoja arba planuoja naudoti SFP. Apklausos tikslas – identifikuoti pagrindinius finansavimo lėšų pritraukimo motyvus, iššūkius, pasitikėjimo formavimo veiksnius bei skaidrumo užtikrinimo praktiką. Surinkti duomenys buvo analizuoti naudojant „Microsoft Excel“ programinę įrangą; taikyta aprašomoji statistika, kryžminių lentelių analizė bei rezultatų vizualizacija diagramų pavidalu. Hipotezių tikrinimui taikytas χ^2 (chi kvadrato) kriterijus, o analizė atlikta naudojant „SPSS 28.0“ statistinę programą. Atvirų klausimų analizė atlikta pasitelkiant kokybinės analizės programą „MAXQDA“, kuri leido išryškinti respondentų atsakymuose pasikartojančias temas ir gilesnes įžvalgas apie tiriamą problematiką.

1. Sutelktinio finansavimo platformos ir jų vaidmuo NVO veiklos finansavime: iššūkiai ir galimybės

1.1. Sutelktinio finansavimo procesas ir pagrindiniai jo dalyviai

Technologijoms sparčiai tobulėjant, pastaraisiais metais SF tapo viena iš alternatyvių finansavimo galimybių, kurią jaunieji verslininkai gali apsvarstyti. Šis modelis suteikia potencialą pagerinti jaunimo prieigą prie reikalingo kapitalo. SF yra finansavimo būdas, naudojantis interneto galimybes surinkti mažas pinigų sumas iš didelės auditorijos, kuri nori prisidėti prie projekto ar verslo plėtros. Šis modelis eliminuoja poreikį turėti finansinę istoriją, užstatą, ar net tiesioginį susitikimą su investuotojais (Kassim & Salim, 2019).

Kaip matyti iš 1 paveikslu duomenų, SF procesas prasideda nuo to, kad asmuo sukuria savo projektą ar organizaciją ir siekia gauti papildomą finansavimą. Galiausiai jie nusprendžia pasiekti tikslą naudodamiesi SFP. Tuomet SFP pradeda ieškoti asmenų, pasiruošusių investuoti į projekto finansavimą. Kitas etapas – investuotojų apsilankymas platformos svetainėje, kur jie priima sprendimą ir pateikia paraišką sudaryti sutartį. Vėliau su investuotoju susisiekiama, siekiant patikslinti detales ir suteikti pagalbą sandorio metu. Mokėjimą apdoroja platforma, o lėšos pervedamos į įmonės sąskaitą, kur jos naudojamos veiklai plėtoti. Po tam tikro laiko įmonė privalo grąžinti dalį lėšų platformai, kuri jas paskirsto investuotojams (Solovey ir kt., 2020).



1 pav. SF veikimo principas (Bykanova, 2020)

Skaitmeninės SFP veikia kaip svarbūs tarpininkai, sujungiantys įvairias žmonių grupes, kurios turi skirtingus interesus, susijusius su finansuojamais projektais. Šios platformos suteikia galimybę žmonėms ir organizacijoms, kurios nesugeba pasiekti tradicinių finansavimo šaltinių, gauti kapitalą. Platformų kūrėjai užtikrina technines galimybes atlikti sandorius tarp dalyvių, o kampanijų organizatoriai naudoja šias platformas, kad surinktų reikiamas lėšas ir pasiektų savo tikslus. Rėmėjai ir investuotojai skiria lėšų mainais į įvairius atlygius, dividendus arba tiesiog dėl pasitenkinimo, prisidedant prie prasmingų socialinių ar ekonominių tikslų. Platformos taip pat suteikia galimybę skleisti idėjas, pritraukti žmones ir sukurti didesnį poveikį bendruomenėje. Be pagrindinių dalyvių,

platformose veikia ir trečiosios šalys. Jos teikia finansines paslaugas ir gauna užmokestį. Pavyzdžiui, mokėjimų paslaugų tiekėjai gauna nedidelį procentą nuo kiekvieno sandorio. Taip pat yra SF palaikymo įmonės, kurios užtikrina, kad projekto duomenys būtų patikimi ir sekami, pavyzdžiui, „Kicktraq.com“. Be šių tiesioginių dalyvių, yra ir netiesioginių naudos gavėjų. Jie galbūt nesinaudoja platformomis, tačiau jų gyvenimas ar veikla yra paveikiama bendruomenės ar meninių projektų, kurie naudojami šiomis platformomis finansavimui. Visa ši įvairių grupių sąveika ir bendradarbiavimas kuria sociotechninę sistemą, kuri leidžia įgyvendinti SF projektus (Light & Briggs, 2017).

SFP tampa vis populiarese alternatyva tradiciniams finansavimo šaltiniams ir gali būti skirstomos į kelias pagrindines rūšis. Aukojimo pagrindu veikiančios platformos (angl. *Donation-Based Crowdfunding*) skirtos socialiniams, labdaros ar aplinkosauginiams projektams, kur žmonės skiria lėšas be jokio finansinio atlygio. Tokios platformos dažnai naudojamos NVO veiklai remti (Mane, 2022). Atlygio pagrindu veikiančios platformos (angl. *Reward-Based Crowdfunding*) suteikia rėmėjams galimybę gauti simbolinį ar materialų atlygį, pavyzdžiui, naują produktą ar kitą paskatą, todėl jos populiarios tarp kūrybinių ir technologinių startuolių (Wahjono ir kt., 2015). Akcinio finansavimo platformos (angl. *Equity-Based Crowdfunding*) leidžia investuotojams įsigyti įmonės akcijų ar nuosavybės dalį, tikintis būsimo pelno, todėl jos dažnai naudojamos verslo plėtrai (Thakur, 2024). Paskolų pagrindu veikiančios platformos (angl. *Debt-Based Crowdfunding* arba *Peer-to-Peer Lending*) suteikia galimybę žmonėms ir įmonėms pasiskolinti pinigų iš daugybės investuotojų su grąžinimo ir palūkanų sąlygomis – tai populiarus pasirinkimas smulkiam ir vidutiniam verslui (Sasso, 2023). Be to, egzistuoja mišrios arba hibridinės platformos, kurios apjungia kelis aukščiau išvardintus modelius, suteikdamos lankstesnes finansavimo galimybes (Fu ir kt., 2021). Kiekvienas šių modelių turi savo privalumų ir yra tinkamas skirtingiems projektams, priklausomai nuo jų tikslų ir auditorijos lūkesčių.

Apibendrinant, SFP tapo reikšmingu alternatyviu finansavimo šaltiniu tiek NVO, tiek verslo iniciatyvoms, leidžiančiu pritraukti lėšas iš plačios visuomenės ir išplėsti savo veiklą (Kankpang ir kt., 2024). Šis modelis ne tik suteikia galimybę gauti finansavimą, bet ir stiprina bendruomeniškumą bei organizacijų skaidrumą. Tačiau sėkmingam SF naudojimui būtina įveikti įvairius iššūkius, tokius kaip platformų algoritmų veikimo neaiškumas, rėmėjų pasitikėjimo užtikrinimas bei ilgalaikių finansavimo strategijų kūrimas (Gregori ir kt., 2023). Skaitmeninės platformos ir jų dalyviai – kūrėjai, rėmėjai, investuotojai bei reguliavimo institucijos – vaidina svarbų vaidmenį užtikrinant šio modelio efektyvumą (Misciagna, 2024). Todėl NVO, siekiančios pasinaudoti SF, turi aktyviai prisitaikyti prie skaitmeninės aplinkos, taikyti naujoviškas rinkodaros strategijas ir skatinti ilgalaikį rėmėjų įsitraukimą.

1.2. Sutelktinio finansavimo patrauklumo augimo priežastys

SF augimą lemia kelios svarbios priežastys, susijusios su finansavimo prieinamumu, pasitikėjimu, technologijų plėtra ir socialiniu bei ekonominiu kontekstu. Pasak Čijunskytės (2023), ši finansavimo forma tapo reikšminga galimybe mažoms įmonėms ir kūrėjams gauti kapitalą, kurio jie nebūtų galėję pritraukti per tradicinius finansavimo kanalus. Be to, tiesioginė komunikacija su rėmėjais užtikrina didesnę skaidrumą ir pasitikėjimą, kurie yra esminiai sėkmingų kampanijų veiksniai. Skaitmenizacija sudarė sąlygas pasiekti globalią auditoriją, o socialiniai bei ekonominiai veiksniai paskatino investicijas į socialiai atsakingus projektus, kurie siekia spręsti visuomenės problemas.

Tuo tarpu mokslinių tyrimų srityje SF augimą lemia finansavimo prieinamumas, teisinis reguliavimas, visuomenės įtraukimas ir akademinės bendruomenės požiūris (Lenart-Gansiniec & Chen, 2023). Viena pagrindinių priežasčių, kodėl mokslininkai renkasi šį finansavimo būdą, yra ribotos galimybės gauti tradicines lėšas, ypač jauniems tyrėjams ar tiems, kurie vykdo inovatyvius, tačiau mažiau populiarius projektus. Be to, aiškus teisinis reguliavimas ir institucijų teikiama teisinė bei techninė pagalba didina pasitikėjimą šiuo modeliu. SF taip pat leidžia mokslininkams replikuoti sėkmingus pavyzdžius, gauti tiesioginį grįžtamąjį ryšį iš visuomenės ir įvertinti savo tyrimų aktualumą. Autorių teigimu, ši finansavimo forma skatina bendradarbiavimą tarp tyrėjų ir visuomenės, didina mokslinių idėjų matomumą, stiprina pasitikėjimą mokslu bei prisideda prie mokslo sklaidos.

Pasitikėjimas yra vienas pagrindinių SF augimą lemiančių veiksnių, ypač platformų patikimumas ir jose pateikiamos informacijos kokybė (Moysidou & Hausberg, 2020). Autoriai nustatė, kad didžiausią įtaką investuotojų sprendimams turi ne tiek pats projekto kūrėjas, kiek pasitikėjimas platforma. Kadangi SF vyksta anoniminėje aplinkoje, kur investuotojai neturi tiesioginio kontakto su projekto iniciatoriumi, pasitikėjimas platforma tampa esminiu veiksnium, lemiančiu finansavimo sėkmę. Kokybiška ir išsami informacija apie projektą padeda mažinti informacijos asimetriją, investuotojų neapibrėžtumą ir didina jų įsitraukimą. Be to, pasitikėjimas gali būti perduodamas – jei investuotojai pasitiki platforma, jie labiau linkę pasitikėti ir pačiais projektais bei jų kūrėjais. Taigi, SF augimą skatina ne tik alternatyvių finansavimo šaltinių poreikis ar technologijų plėtra, bet ir pasitikėjimo mechanizmai, kurie užtikrina šio modelio veiksmingumą ir tvarumą.

SFP yra itin patrauklios NVO, nes leidžia pritraukti finansavimą iš plačios visuomenės, mažinant priklausomybę nuo tradicinių donorų ir valstybės subsidijų (Talukder & Lakner, 2023). Šis modelis suteikia galimybę ne tik surinkti lėšas konkrečioms iniciatyvoms, bet ir stiprinti ryšį su rėmėjais bei didinti organizacijos matomumą. SF padeda NVO pasiekti potencialius rėmėjus visame pasaulyje, o skaitmeninės platformos užtikrina skaidrumą ir atskaitomybę, nes rėmėjai gali stebėti, kaip panaudojamos jų aukos (Banerjee, 2021). Be to, tokios platformos skatina bendruomenės įsitraukimą ir lojalumą, nes žmonės jaučiasi esantys pokyčio dalimi (Zaborek ir kt., 2024). Tačiau NVO susiduria ir su iššūkiais, susijusiais su konkurencija dėl matomumo, efektyvia komunikacija bei pasitikėjimo užtikrinimu. Siekdamas sėkmingai išnaudoti šią finansavimo galimybę, jos turi investuoti į skaitmenines strategijas ir aktyviai bendrauti su auditorija.

Namhyun Um (2024) atliko išsamų kiekybinį tyrimą, kuriame analizuoti įvairūs veiksniai, lemiantys vartotojų požiūrį į aukojimo pagrindu veikiančias SFP. Tyrime buvo nagrinėjami tokie svarbūs aspektai kaip suvokiama nauda, naudojimo paprastumas, platformų patikimumas, saviveiksmingumas bei šių veiksnių poveikis vartotojų požiūriui, jų ketinimui aukoti ir informacijos sklaidai internete. Tyrime dalyvavo 326 universiteto studentai, o surinkti duomenys buvo analizuojami pasitelkiant struktūrinių lygčių modelį, siekiant nustatyti pagrindines vartotojų įsitraukimą ir elgseną lemiančias tendencijas.

Rezultatai atskleidė, kad teigiamas platformų vertinimas reikšmingai skatina vartotojų įsitraukimą, aukojimo veiksmus bei aktyvų dalijimąsi informacija internete. Šie duomenys patvirtina, jog pasitikėjimas platformomis, jų naudojimo paprastumas ir techninis patikimumas yra esminiai veiksniai, motyvuojantys vartotojus dalyvauti ir veikti aktyviai. Remdamasis tyrimo rezultatais, autorius Um (2024) rekomenduoja platformų kūrėjams sutelkti dėmesį į naudotojų patogumo

gerinimą ir pasitikėjimo stiprinimą, taip užtikrinant didesnę vartotojų įsitraukimą bei ilgalaikį platformų skaitmeninį tvarumą.

Pirmoje lentelėje pateikiamos pagrindinės SF suinteresuotosios šalys ir jų įsitraukimo priežastys (Misciagna, 2024). Lentelė leidžia aiškiai pamatyti, kaip kiekviena suinterasuotoji šalis – nuo kūrėjų iki SF asociacijų – prisideda prie bendro tikslo. Pavyzdžiui, kūrėjai yra kampanijos iniciatoriai, o platformos užtikrina komunikaciją ir paramos gavimą. Svarbu pabrėžti, kad kiekvienos grupės dalyvavimas yra unikalus ir atlieka tam tikrą funkciją, kuri užtikrina visos ekosistemos stabilumą ir augimą.

1 lentelė Suinterasuotosios šalys SF kontekste (Misciagna, 2024)

Suinterasuotosios šalys	Įtraukimo priežastys
Kūrėjai.	Svarbūs SF kampanijų inicijavimui ir vystymui.
SFP.	Palengvina sąveiką tarp finansuotojų ir gavėjų, sudaro esminę infrastruktūrą.
Rėmėjai.	Suteikia būtiną kapitalą projektams, yra pagrindinis SF sėkmės veiksnys.
Konsultantai.	Teikia ekspertines žinias apie kampanijų strategiją ir rinkos pozicionavimą.
Profesionalūs investuotojai.	Užtikrina reikšmingas finansines investicijas ir profesionalią priežiūrą.
Priežiūros institucijos.	Reguliuoja ir užtikrina kampanijų teisėtumą bei etikos laikymąsi.
SF asociacijos.	Atstovauja SF bendruomenės interesus, daro įtaką politikai.

Pirmoje lentelėje pateikti pagrindiniai SF dalyviai ir kiekvieno iš jų vaidmenys ir svarba procese:

1. kūrėjai – tai asmenys ar organizacijos, tame tarpe ir NVO, inicijuojančios SF kampanijas. Jie kuria idėjas ir projektus, pristato juos platformose bei siekia pritraukti finansavimą. Literatūroje jie vadinami įvairiai: „kūrėjai“, „verslininkai“, „savininkai“ ar „startuoliai“. Kūrėjai ne tik ieško finansavimo, bet ir testuoja rinkos susidomėjimą bei užmezga ryšius su rėmėjais;
2. SFP – šios platformos užtikrina sąsają tarp finansuotojų ir projektų kūrėjų. Jos yra esminė infrastruktūra, leidžianti vykdyti kampanijas, administruoti lėšas ir didinti projektų matomumą. Platformos skiriasi pagal finansavimo modelį: nuosavybės, paskolų, atlygio ar paramos pagrindu;
3. rėmėjai – tai asmenys, suteikiantys finansinę paramą projektams. Jie atlieka svarbų vaidmenį, nes be jų investicijų projektai negalėtų būti įgyvendinti. Jų motyvacija skiriasi: nuo altruizmo iki noro tapti projekto dalimi ar gauti finansinę grąžą;
4. konsultantai – profesionalai, teikiantys strategines ir rinkodaros konsultacijas kampanijų vykdytojams. Jie užtikrina teisinių, finansinių ir komunikacinių aspektų priežiūrą, padėdami kurti sėkmingas kampanijas;
5. profesionalūs investuotojai – tai bankai, rizikos kapitalo fondai, investuojantys didesnes sumas ir siekiantys reikšmingos finansinės grąžos. Jie vertina kampanijas kaip būdą patikrinti rinkos poreikį ir sumažinti investicijų riziką;
6. priežiūros institucijos – nacionalinės ir tarptautinės institucijos, reguliuojančios SF veiklą, siekdamos užtikrinti teisėtumą ir apsaugoti dalyvius;
7. SF asociacijos – organizacijos, ginančios SF bendruomenės interesus, teikiančios paramą ir skatindamos politikos formavimą šioje srityje.

Kituose tyrimuose, atliktuose Bernardino, Rua ir Santos (2023), gilnamasi į skaitmeninės ekonomikos poveikį vartotojų elgsenai ir jos reikšmę verslo aplinkai. Autoriai pabrėžia, kad skaitmeninės platformos tapo pagrindiniu kanalu, per kurį vyksta vartotojų sąveika su įmonėmis, o ši sąveika daro tiesioginę įtaką vartotojų sprendimų priėmimui. Akcentuojama, kad socialinių tinklų, suasmenintų rekomendacijų ir skaitmeninių įrankių naudojimas skatina vartotojus priimti spontaniškus sprendimus, taip keisdami tradicinius elgsenos modelius ir suformuodami naujus rinkos poreikius.

Viena iš svarbiausių temų, aptartų šiame tyrime, yra personalizacija. Šiuolaikiniai vartotojai tikisi individualizuotų produktų ir paslaugų, todėl verslininkai privalo taikyti duomenų analizės ir dirbtinio intelekto pagrindu veikiančias strategijas, kad geriau suprastų klientų poreikius ir pasiūlytų jiems suasmenintas patirtis. Be to, autorių tyrime akcentuojama pasitikėjimo reikšmė – vartotojai linkę rinktis įmones, kurios demonstruoja skaidrumą, greitą grįžtamąją ryšį ir puoselėja teigiamą skaitmeninę reputaciją, kurią dažniausiai formuoja kitų klientų atsiliepimai ir reitingai internete. Dar vienas svarbus aspektas yra skaitmeninių vartotojų kelių (angl. *customer journeys*) optimizavimas. Skaitmeninė ekonomika leidžia supaprastinti vartotojo kelią nuo pirmojo kontakto su įmone iki galutinio pirkimo, o verslininkai šį procesą tobulina naudodami pažangius duomenų analizės įrankius. Tai ne tik suteikia galimybę operatyviai reaguoti į vartotojų poreikius, bet ir kuria patogesnę bei efektyvesnę patirtį, prisitaikant prie skaitmeninės aplinkos dinamikos.

Abu tyrimai pabrėžia, kad tiek aukojimo platformų, tiek skaitmeninės ekonomikos kontekste vartotojų elgsenos supratimas ir efektyvus valdymas yra raktas į sėkmę. Šie tyrimai kartu atskleidžia, jog nuolatinis dėmesys technologijų pažangai, skaidrumo užtikrinimui ir suasmenintų sprendimų diegimui padeda ne tik patenkinti vartotojų lūkesčius, bet ir užtikrinti ilgalaikį socialinį ir ekonominį poveikį.

Wade ir kt. (2023) bei Sadiyah ir Arifah (2020) analizavo, kaip skaitmeninės SFP, tokios kaip „Kitabisa.com“ ir „Gandeng Tangan“, veikia kaip socialinių inovacijų katalizatoriai. Abu tyrimai siekė suprasti šių platformų vaidmenį kuriant, valdant ir platinant socialines inovacijas. Buvo pasitelkta kokybinė metodologija, įskaitant literatūros analizę, stebėjimą ir interviu su pagrindiniais veikėjais, tokiais kaip platformų kūrėjai, naudotojai bei kitų suinteresuotųjų grupių atstovai.

Atlikti tyrimai atskleidė, kad šios platformos taiko panašius socialinių inovacijų kūrimo procesus, pradedant idėjų generavimu, jų vertinimu ir išgryninimu, o vėliau įgyvendinimu ir platinimu. Platformos užtikrina skaidrų procesą, tačiau susiduria su reikšmingais iššūkiais. Tarp jų – riboti finansiniai ištekliai, finansavimo tęstinumo stoka bei būtinybė sustiprinti bendruomenių įtraukimą. Šie veiksniai yra lemiami siekiant, kad socialinės inovacijos ne tik išliktų aktualios, bet ir ilgainiui būtų išplėtos.

Rezultatai rodo, kad platformų sėkmė tiesiogiai priklauso nuo socialinės atsakomybės principų laikymosi, veiksmingo bendradarbiavimo tarp kūrėjų ir bendruomenių bei inovatyvių valdymo strategijų diegimo. Pabrėžiama, jog platformos, nepaisant iššūkių, sėkmingai inicijuoja pokyčius, prisideda prie svarbių socialinių problemų sprendimo ir tampa svarbiais įrankiais globaliu mastu. Tyrėjai rekomenduoja platformų kūrėjams tobulinti strategijas, kurios leistų pasiekti didesnę ilgalaikį socialinį poveikį, efektyviau įtraukti rėmėjus ir užtikrinti inovacijų tvarumą. Šie aspektai ypač

svarbūs siekiant, kad SF modelis ne tik išliktų aktualus, bet ir prisidėtų prie ilgalaikių socialinių pokyčių kūrimo.

1.3. Sutelktinio finansavimo platformos Lietuvoje

Pagal pateiktus šaltinius, Lietuvos SF rinka pastaraisiais metais ženkliai išsivystė. Pasak Lietuvos banko, šiuo metu šalyje veikia 12 oficialiai registruotų SF paslaugų teikėjų – platformų, kurios suteikia galimybę investuotojams, verslo subjektams, nekilnojamojo turto projektams ir net NVO gauti finansinę paramą ar investicijas (Lietuvos bankas, 2023).

Pagal Lietuvos banko pateiktą oficialų sąrašą, šiuo metu veikiančios platformos apima šiuos pagrindinius rinkos dalyvius:

- „Nordstreet“ – orientuota į investicijas į nekilnojamojo turto projektus, tačiau platforma gali būti pritaikyta ir kitų rūšių finansavimo poreikiams;
- „Gosavy“ (Savy) – siūlo investavimo galimybes bei paskolų paslaugas, kurios gali būti aktualios ir NVO, siekiančioms įgyvendinti socialinius projektus;
- „EstateGuru“ – specializuojasi nekilnojamojo turto (toliau – NT) projektų finansavime;
- „Röntgen“ – viena iš didesnių platformų Lietuvoje, taip pat finansuojanti nekilnojamojo turto plėtrą;
- „Finomark“ – siūlo paskolas verslui ir vystymo projektams.

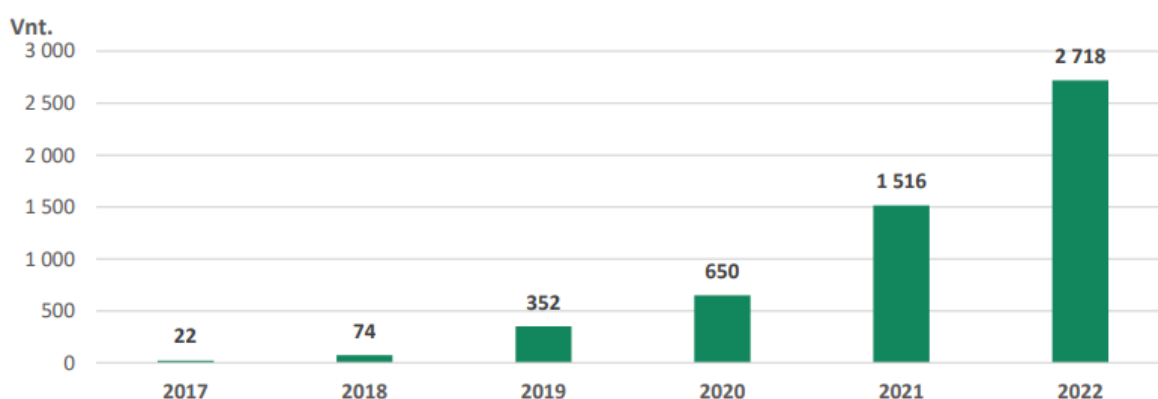
Nors dauguma platformų yra orientuotos į komercinius projektus, kai kurios jų sudaro galimybes prisijungti ir nevyriausybiniais subjektams. Remiantis „Nordstreet“ ir „Finomark“ pateikta informacija, tokie subjektai gali dalyvauti, jei vykdo socialinės paskirties veiklas ar investicinius projektus, pavyzdžiui, susijusius su bendruomenių plėtra ar socialiniu būstu. Tokios galimybės priklauso nuo konkrečių platformų politikos ir vertinimo kriterijų – dažnai prioritetą teikiamas finansiniam tvarumui ir gražos potencialui, tačiau socialinis poveikis taip pat gali būti svarbus veiksnys. Pasak portalą „Verslo žinios“ (2024), SF vis dažniau įvardijamas kaip lanksti alternatyva ne tik verslui, bet ir kitoms organizacijoms, ieškančioms kapitalo, o tai atveria kelią ir NVO naudotis šiomis finansavimo priemonėmis.

Apibendrinant, Lietuvoje veikia 12 SFP, kuriomis potencialiai gali naudotis ir NVO. Nors jos nėra orientuotos vien tik į nevyriausybinių sektorių, tačiau esant tinkamam projektui ir aiškiai apibrėžtam finansavimo poreikiui, NVO gali tapti tinkamomis finansavimo gavėjomis. Tai suteikia galimybę NVO pasinaudoti šiuolaikinėmis finansinėmis technologijomis ir pritraukti lėšų savo veikloms įgyvendinti, ypač kai tradiciniai finansavimo šaltiniai yra riboti.

Lietuvos SFP rinka yra sparčiai auganti ir vis dažniau naudojama alternatyva tradiciniams finansavimo šaltiniams (Lietuvos bankas, 2023). Nepaisant geopolitinių krizių, infliacijos ir reguliavimo pokyčių, 2022 m. SF rinka augo reikšmingu tempu. Finansuotų projektų skaičius padidėjo beveik 80 proc., o bendra finansuota suma siekė 161,07 mln. eurų – tai sudarė 40,3 proc. augimą, palyginti su ankstesniais metais. Tai rodo, kad SF tampa svarbiu įrankiu verslui ir NT projektams finansuoti. Lietuvoje aktyviai veikė 11 platformų operatorių, tarp kurių UAB „Profitus“ pirmavo pagal finansuotas sumas (41,18 mln. eurų), o „EstateGuru Lietuva“ – pagal sudarytų

sandorių skaičių (237,2 tūkst.). Vidutinė vieno sandorio vertė siekė 3 364 eurus, atskleidžiant, kad investuotojai finansuoja tiek didesnius NT projektus, tiek mažesnes verslo paskolas. Tačiau ekonominiai ir politiniai iššūkiai turėjo įtakos pradelstų mokėjimų augimui, ypač NT ir verslo finansavimo srityse.

SF siūlo patrauklias galimybes tiek investuotojams, tiek kapitalo siekiantiems projektams, tačiau kartu kelia ir reikšmingas rizikas. Kaip pastebi Kozikienė (Verslo žinios, 2024), nors šios platformos suteikia galimybę diversifikuoti investicijas ir pasiekti aukštesnę grąžą, investuotojai dažnai neįvertina rizikos veiksnių, kurie gali lemti nuostolius. Vienas svarbiausių aspektų yra užstato vertės ir skolininko patikimumo įvertinimas. Aukštesnės palūkanos dažnai reiškia didesnę riziką, todėl svarbu analizuoti investicinio objekto rinkos situaciją, turto likvidumą bei projekto vykdytojo kredito istoriją. Be to, būtina atsižvelgti į makroekonominis veiksniai, tokius kaip palūkanų normų dinamiką, NT rinkos pokyčius ir bendrą ekonomikos ciklą.



2 pav. Finansuotų projektų skaičius (Lietuvos bankas, 2023)

Iš 2 paveikslo galima pastebėti, kad SFP paskelbtų projektų skaičius nuolat augo. Per laikotarpį nuo 2017 iki 2022 metų buvo paskelbti 5332 projektai, iš kurių 2022 m. – 2718, 2021 m. – 1516, 2020 m. – 650, 2019 m. – 352, 2018 m. – 74, o 2017 m. – vos 22. Paskelbtų projektų skaičius per šį laikotarpį padidėjo daugiau nei 120 kartų. Vien tik 2022 m. finansuota 2718 projektų, o tai yra 79,29 %proc. daugiau nei 2021 m.

Kitas svarbus aspektas yra informacijos skaidrumas SFP. Investuotojai, priimdami sprendimus, turėtų įvertinti platformų veiklos modelius, valdymo praktiką ir taikomus rizikos valdymo mechanizmus. Nepakankamas investuotojų informuotumas ir pernelyg optimistinis grąžos lūkesčių vertinimas gali lemti finansinius nuostolius, ypač jei neįvertinamos ilgalaikės rinkos tendencijos ir galimi ekonominiai sukrėtimai.

Taigi, spartus SF rinkos augimas Lietuvoje rodo, kad ši alternatyva investuotojams ir verslui tampa vis svarbesnė. Tačiau sėkmingas investavimas priklauso nuo gebėjimo tinkamai įvertinti rizikas, laikytis finansinės drausmės ir diversifikuoti investicijas. Kruopšti projektų analizė, atsakingas kapitalo paskirstymas ir informuotų sprendimų priėmimas gali padėti sumažinti riziką ir užtikrinti investicijų saugumą, nepaisant nuolat kintančios ekonominės aplinkos.

1.4. Sutelktinio finansavimo platformų nauda ir galimybės NVO

Autoriai, tokie kaip Namhyun Um (2024), savo tyrimuose nagrinėjo SFP reikšmę NVO finansavime, akcentuodami jų gebėjimą skatinti platesnį visuomenės įsitraukimą. Platformos, tokios kaip

„GoFundMe“ ar „Kickstarter“, suteikia organizacijoms galimybę pasiekti globalią auditoriją. Jos padeda finansuoti įvairius socialinius, aplinkosauginius bei labdaros projektus, kurių įgyvendinimas kitu atveju būtų sudėtingas dėl tradicinių finansavimo šaltinių ribotumo. Um (2024) teigia, kad šių platformų sėkmė daugiausia priklauso nuo trijų pagrindinių aspektų: jų suvokiamo naudingumo, paprastumo naudoti ir patikimumo. Skaidrumas ir vartotojams patogus funkcionalumas stiprina pasitikėjimą platformomis, o tai skatina aktyvesnį dalyvavimą ir finansinius įnašus. Be to, autoriai atkreipia dėmesį į vartotojų pasitikėjimą savo gebėjimais naudotis technologijomis, kuris taip pat tiesiogiai veikia jų įsitraukimo lygį ir finansinį prisidėjimą prie projektų.

Profesorės Mane (2022) teigimu, SFP vaidina svarbų vaidmenį, ypač naudojant technologijas ir strategijas, skirtas paveikti rėmėjų elgseną bei skatinti aukojimą. Analizuojama, kaip šios platformos prisideda prie socialinių projektų finansavimo, taikant tokius sprendimus kaip personalizuoti pasiūlymai, greito mokėjimo funkcijos, socialinių tinklų reklamos bei el. pašto kampanijos. Pagrindiniai akcentai yra platformų dizaino kokybė, naudojimo paprastumas, pasitikėjimo skatinimas ir privatumo užtikrinimas – šie veiksniai itin svarbūs formuojant rėmėjų ketinimus aukoti. Profesorė pabrėžia, kad aukojimo proceso supaprastinimas, pavyzdžiui, greito mokėjimo galimybės ir automatinės atmintinės, skatina impulsinius sprendimus. Taip pat atkreipiamas dėmesys į socialinių tinklų įtaką, kai platformos pasitelkia reklamos įrankius, tokius kaip „Google Ads“, siekdamos didinti rėmėjų susidomėjimą ir įsitraukimą. Tyrimo rezultatai rodo, kad didesnis pasitikėjimas ir geresnė platformos kokybė yra tiesiogiai susiję su didesne rėmėjų ketinimų aukoti tikimybe bei elgsenos pokyčiais.

Wahjono ir kt. (2015) savo tyrime nagrinėjo SF kaip inovatyvų būdą, leidžiantį projektų iniciatoriams pritraukti lėšų iš plačios visuomenės, nesikliaujant tradiciniais finansavimo šaltiniais, tokiais kaip bankai ar kapitalo rinkos. Jie pabrėžia, kad šis finansavimo modelis ne tik suteikia organizacijoms reikalingų lėšų, bet ir skatina bendruomeninį įsitraukimą, nes rėmėjai jaučiasi esantys svarbi projekto dalis. Sėkmingoms kampanijoms būtinos kelios sąlygos: projektų iniciatorių žinios apie SF procesus, gerai suplanuotos ir vizualiai patrauklios kampanijos, patrauklūs atlygiai už aukas (angl. *rewards*) ir socialinių tinklų panaudojimas. Tačiau autoriai taip pat pabrėžia rizikas, tokias kaip platformų konkurencija bei sukčiavimo galimybė, kurioms įveikti būtina aiški reguliacinė aplinka. Ši aplinka ne tik užtikrintų skaidrumą, bet ir padėtų apsaugoti tiek projektų iniciatorius, tiek jų rėmėjus.

Tang ir Zhang (2023) tyrime išryškinamas SFP vaidmuo aplinkosaugos NVO veikloje, ypač kai jos yra derinamos su įmonių socialinės atsakomybės (toliau – ĮSA) iniciatyvomis. Autoriai teigia, kad ĮSA ir SF sąveika sukuria dvigubą naudą: aplinkosaugos organizacijos gauna finansavimą svarbiems projektams, o rėmėjai aktyviai prisideda prie aplinkosauginių veiklų, tokių kaip medžių sodinimas ar ekologiškų sprendimų plėtra. Tai padeda sumažinti priklausomybę nuo tradicinių finansavimo šaltinių, tokių kaip subsidijos ar paskolos. Autoriai taip pat atkreipia dėmesį į tai, kad rėmėjų įsitraukimas stipriai priklauso nuo strateginio planavimo, aiškiai išdėstytų kampanijų tikslų bei efektyvios komunikacijos su visuomene. Be to, jie pabrėžia, kad projektų sėkmę lemia skaidrumas ir patikimumas, o iššūkiai, tokie kaip reguliavimo trūkumai ir konkurencija platformose, turi būti sprendžiami siekiant užtikrinti ilgalaikį platformų efektyvumą.

Apibendrinant, visi šie autoriai vieningai teigia, kad SFP yra ne tik efektyvus lėšų pritraukimo būdas, bet ir svarbi priemonė, leidžianti didinti visuomenės įsitraukimą, stiprinti organizacijų ryšį su rėmėjais bei skatinti ilgalaikius socialinius pokyčius. Tačiau jų sėkmingas naudojimas priklauso nuo

tinkamai suplanuotų strategijų, reguliacinės aplinkos ir inovatyvių technologinių sprendimų, kurie gali padėti spręsti iššūkius ir užtikrinti ilgalaikę kampanijų sėkmę.

1.5. NVO sutelktinio finansavimo platformų naudojimo iššūkiai

SFP tapo svarbiu alternatyviu finansavimo šaltiniu ne tik mažoms ir pradedančioms įmonėms, bet ir NVO, kurios siekia finansuoti savo veiklą ir plėtros galimybes (Kankpang ir kt., 2024). Kadangi tradiciniai finansavimo šaltiniai, tokie kaip vyriausybės subsidijos ar privatūs rėmėjai, dažnai yra riboti, SF leidžia organizacijoms tiesiogiai pasiekti plačią visuomenę ir gauti paramą iš individualių rėmėjų. Šis modelis ne tik suteikia galimybę pritraukti lėšas, bet ir padeda kurti bendruomenes, skatinti socialinį įsitraukimą ir didinti organizacijos skaidrumą.

Tačiau NVO, naudojančios SFP, susiduria su keliais esminiais iššūkiais, susijusiais su platformų algoritmų veikimu, verslo modelių adaptacija ir pasitikėjimo užtikrinimu (Gregori ir kt., 2023). Platformų algoritmai lemia turinio matomumą, tačiau jų veikimo principai dažnai yra neaiškūs, todėl organizacijos negali tiesiogiai kontroliuoti, kaip jų projektai pasieks potencialius rėmėjus. Be to, tradiciniai NVO finansavimo modeliai ne visada atitinka skaitmeninės aplinkos dinamiką, todėl organizacijos turi taikyti naujas strategijas, kad išlaikytų ilgalaikį rėmėjų įsitraukimą ir pritrauktų finansavimą. Kitas svarbus aspektas yra pasitikėjimas. Kadangi SF dažnai vyksta anoniminėje aplinkoje, potencialūs rėmėjai gali abejoti, ar jų lėšos bus tinkamai panaudotos. Siekiant sustiprinti pasitikėjimą, NVO privalo aktyviai komunikuoti su auditorija, teikti aiškią informaciją apie lėšų paskirstymą ir veiklos rezultatus. Taip pat svarbu išnaudoti skaitmeninį ryšį ne tik finansavimo pritraukimui, bet ir ilgalaikių bendruomenių kūrimui, kuriose rėmėjai galėtų aktyviai dalyvauti organizacijos veikloje ir sprendimų priėmime.

Skaidrumo stoka, nepakankami skaitmeniniai įgūdžiai, finansavimo nepastovumas bei rėmėjų pasitikėjimo trūkumas yra tik keletas veiksnių, kurie gali stabdyti tvarių projektų sėkmę. Agnė Šneiderienė ir Aurelija Zonienė (2021) akcentuoja, kad tinkamai įgyvendintos komunikacijos strategijos, darbuotojų mokymai ir ilgalaikių kampanijų planavimas gali padėti įveikti šiuos iššūkius (2 lentelė).

2 lentelė Pagrindinės SF problemos, priežastys ir galimi sprendimai (Šneiderienė, Zonienė, 2021)

Problema	Priežastis	Galimas sprendimas
Skaidrumo stoka.	Nepakankama komunikacija su rėmėjais.	Diegti interaktyvias ataskaitas.
Skaitmeninių įgūdžių trūkumas.	NVO darbuotojų nepakankamos technologinės žinios.	Organizuoti mokymus.
Finansavimo nepastovumas.	Trumpalaikės kampanijos ir netvari rėmėjų bazė.	Planuoti ilgalaikes kampanijas.
Rėmėjų pasitikėjimo trūkumas.	Anonimiškumas ir informacijos trūkumas.	Viešinti ataskaitas ir projekto eigą.

SFP suteikia NVO galimybę pritraukti lėšų, stiprinti bendruomenes ir didinti skaidrumą, tačiau susiduriama su iššūkiais – algoritmų neaiškumu, skaitmeninių įgūdžių trūkumu, finansavimo nepastovumu ir rėmėjų pasitikėjimo stoka. Norint įveikti šias problemas, būtina stiprinti komunikaciją, viešinti veiklos rezultatus, organizuoti mokymus ir planuoti ilgalaikes kampanijas.

Taigi NVO galimybės ir iššūkiai naudojantis SFP išlieka svarbia tyrimų kryptimi, nes šis finansavimo modelis tampa vis reikšmingesne alternatyva tradiciniams finansavimo šaltiniams. Nors SF leidžia

organizacijoms pritraukti lėšas iš plačios visuomenės, stiprinti ryšį su rėmėjais ir didinti veiklos skaidrumą, NVO susiduria su keliais esminiais iššūkiais. Vienas pagrindinių – konkurencija dėl matomumo skaitmeninėje erdvėje, nes platformų algoritmai lemia, kurie projektai pasieks potencialius rėmėjus, tačiau jų veikimo principai dažnai yra neaiškūs. Be to, skaitmeninės rinkodaros reikalavimai ir būtinybė nuolat komunikuoti su auditorija reikalauja specifinių žinių ir išteklių, kurių daugeliui NVO gali trūkti. Kitas svarbus aspektas – pasitikėjimo užtikrinimas, nes rėmėjai dažnai abejoja, ar jų aukos bus tinkamai panaudotos. Siekiant sėkmingai išnaudoti SF potencialą, būtina tobulinti organizacijų skaitmenines strategijas, gerinti atskaitomybę ir skaidrumą bei stiprinti ilgalaikius santykius su rėmėjais. Todėl tikslinga toliau nagrinėti, kaip NVO gali efektyviau įveikti šiuos iššūkius ir maksimaliai išnaudoti SFP savo misijos įgyvendinimui.

2. Veiksnių, lemiančių NVO finansavimo lėšų pritraukimo galimybes sutelktinio finansavimo platformomis, teorinis pagrindimas

2.1. NVO charakteristikos ir pagrindiniai finansavimo šaltiniai

2.1.1. NVO samprata, raida ir vaidmuo visuomenėje

NVO šiandienos viešojo administravimo srityje galima pripažinti kaip reikšmingas ir lygiavertes dalyves, aktyviai prisidedančias prie visuomenės pažangos kūrimo, bendruomenės plėtros, sveikos visuomenės formavimo ir viešojo valdymo kokybės užtikrinimo (Butkevičienė ir kt., 2021). Šios organizacijos dažnai vertinamos ne tik kaip papildoma parama, bet ir kaip inovatyvios jėgos, kurios kuria tvarius sprendimus, leidžiančius efektyviau reaguoti į šiuolaikinės visuomenės iššūkius. Jos taip pat prisideda prie viešosios politikos formavimo, pasiūlydamos alternatyvas ir sprendimus, kurie gali pagerinti valstybės institucijų paslaugų kokybę ir prieinamumą. NVO vaidmuo yra itin svarbus, nes jos veikia kaip tarpininkės tarp valdžios ir visuomenės, užtikrindamos, kad įvairių socialinių grupių poreikiai būtų įvertinti ir atsižvelgta į juos priimant sprendimus.

Nors NVO yra plačiai paplitusi organizacijų forma, visuotinio ir vieningo jų apibrėžimo iki šiol nėra. Vietoj to dažniau akcentuojamos jų savybės, kurios atskiria NVO nuo kitų organizacijų tipų. Pasak Cardoso ir kt. (2024), pagrindinės NVO skiriamosios savybės yra šios:

- **pelno neskirstymo** principas reiškia, kad NVO privalo bet kokį uždirbtą pelną reinvestuoti į savo veiklą ar programas, o ne paskirstyti pelną kaip dividendus. Ši savybė skiria NVO nuo verslo organizacijų, besiorientuojančių į pelno kaupimą savo akcininkams. Toks principas ne tik užtikrina organizacijos nepriklausomybę nuo komercinių interesų, bet ir leidžia jos veiklą nukreipti tiesiogiai į visuomenės gerovę;
- **savarankiškumas** suteikia NVO teisę autonomiškai nustatyti savo misiją ir veiklos kryptis. Tai yra priešinga valstybinėms institucijoms, kurių veiklos tikslai dažnai priklauso nuo rinkėjų ar politinių sprendimų, ir todėl gali būti trumpalaikiai ar priklausyti nuo politinių ciklų;
- **savanoriškumo principas** reiškia, kad žmonės savo noru skiria išteklius NVO, nesitikėdami asmeninės naudos. Ši savybė išskiria NVO tiek iš valstybinių institucijų, kurios remiasi mokesčiais, tiek iš verslo organizacijų, kurios teikia paslaugas ar produktus už atlygį. Tokiu būdu, NVO tampa svarbiu bendruomenės veiklos elementu, skatinančiu pilietinį sąmoningumą ir savanorystės vertybes.

Šis apibūdinimas leidžia geriau suprasti, kas daro NVO unikaliomis organizacijomis lyginant su kitais veiklos modeliais.

NVO yra privačios, ne pelno siekiančios institucijos, vykdančios veiklą, atitinkančią tarptautinio vystomojo bendradarbiavimo principus ir tikslus. Šios organizacijos papildo ir tenkina socialinius poreikius, kuriuos įprastai turėtų užtikrinti valstybė. NVO pasireiškia kaip esminės partnerės tiek vietos, tiek globaliu mastu, nes jų veikla yra orientuota į ilgalaikį visuomenės tvarumą ir lygybę. Galima teigti, kad tokių organizacijų veikla yra neatsiejama nuo socialinių iniciatyvų, kurios padeda sumažinti atskirtį tarp skirtingų visuomenės grupių. Jos ne tik papildo valstybės pastangas, bet ir atliepia tam tikrus socialinius poreikius, kurie dėl resursų ar dėmesio stokos dažnai lieka už valstybės institucijų dėmesio ribų. Tai leidžia NVO tapti gyvybiškai svarbiomis tam tikrų socialinių grupių, kurios dažnai būna atskirtos, gerovės garantėmis.

Be to, jos skatina piliečių aktyvų dalyvavimą ir puoselėja vertybes, tokias kaip demokratija, solidarumas, lygybė ir aplinkos apsauga. Šių vertybių sklaida prisideda prie visuomenės konsolidacijos ir jos atsparumo įvairioms krizėms. NVO taip pat prisideda prie kultūros, švietimo, sveikatos, mokslinių tyrimų ir bendradarbiavimo skatinimo, tokiu būdu reikšmingai gerindamos visuomenės gyvenimo kokybę (Álvarez-Otero ir kt., 2024). Ši NVO iniciatyva skatina pilietinį aktyvumą ir padeda užtikrinti, kad visuomenė ne tik prisitaikytų prie pokyčių, bet ir aktyviai juos inicijuotų.

Pagal autorius Al-Hasan ir kt. (2024) NVO yra būtina suprasti iš dviejų skirtingų perspektyvų:

- **socialinė perspektyva:** apima svarbius NVO vaidmenis, prisidedančius prie visuomenės pažangos, įskaitant aplinkosaugos, žmogaus teisių ir jaunimui skirtų iniciatyvų įgyvendinimą. Ši perspektyva pabrėžia organizacijų gebėjimą tiesiogiai reaguoti į visuomenės poreikius ir užtikrinti greitą pagalbą;
- **teisinė perspektyva:** orientuojasi į teisinės procedūras, reglamentuojančias NVO veiklą bei jų pripažinimą pagal nacionalinius ir tarptautinius teisės aktus. Šis aspektas leidžia įteisinti organizacijų veiklą ir užtikrina jų atsakomybę visuomenės akyse. Atsižvelgiant į šiuos du aspektus, NVO tampa ne tik socialinėmis veikėjomis, bet ir teisiniais subjektais, kurie turi savo teisinės atsakomybės ir privalo laikytis įstatymų, kad užtikrintų savo veiklos skaidrumą ir efektyvumą.

Taip pat NVO sektoriaus raida priklauso ir nuo ilgalaikių politinių, ekonominių bei socialinių jėgų, veikiančių tiek nacionaliniu, tiek globaliu mastu. Vis dėlto, daugelio šalių patirtis rodo, kad sektoriaus evoliuciją gali lemti ir konkretūs veikėjai, kurie daro įtaką sektoriaus reakcijai į iššūkius bei galimybes. Kai kurios organizacijos laikomos „strateginėmis“ dėl jų ypatingos padėties sektoriuje, oficialaus pripažinimo kaip pradininkų kritinėse srityse arba savanoriško veikimo siekiant įgyvendinti sektoriaus tikslus ir formuoti jo kryptį (Brown & Kalegaonkar, 2002).

Atsižvelgiant į šias aplinkybes, NVO ne tik tapo svarbiomis dalyvėmis sprendžiant tokias problemas, bet ir įgavo reikšmingą vaidmenį formuojant visuomenės vystymosi procesus. Šiandienos NVO veikla yra neatsiejama nuo globalaus solidarumo ir visuomenės tvarumo vizijos.

NVO vaidmuo visuomenėje. NVO arba ne pelno siekiančios organizacijos tampa vis labiau matomos visuomenėje. Jos žinomos viešai dėl humanitarinių veiksmų, kuriuos jos vykdo su įvairiomis tikslinėmis grupėmis, taip pat dėl savo įsitraukimo informuojant visuomenę ir suinteresuotas šalis apie svarbų vaidmenį, kurį jos atlieka teikiant socialines paslaugas ir skatinant vystymąsi (Bodi, 2024). Laikui bėgant šios organizacijos parodė savo svarbą visuomenėje, galėdamos daryti įtaką viešosios nuomonės formavimuisi. Jos vis labiau matomos dėl savo pastangų šviesti visuomenę apie vykstančius procesus ir siekia užtikrinti bendrą gerovę. Tokios savanoriškos organizacijos yra nepriklausomos nuo vyriausybių, siekia bendrojo gėrio ir yra aktyvios įvairiose srityse, tokiose kaip socialinės paslaugos, aplinkos apsauga, gyvūnų apsauga, žmogaus teisės ir lyčių lygybė. Taigi NVO vaidmuo nuolat plečiasi, apimdamas vis platesnį veiklos spektrą ir įtvirtindamos savo poziciją visuomenėje.

Visuomenė apskritai, o ypač NVO, vis dažniau pripažįstamos kaip svarbūs veikėjai socialiniame, politiniame ir ekonominiame vystymesi. Didesnis susidomėjimas NVO iš dalies atsirado dėl vis didėjančio supratimo apie valstybės kaip vystymosi agento ribotumus. Šis pokytis taip pat atspindi

augantį vietinio pilietinio aktyvizmo vertinimą kaip svarbų elementą politiniams ir ekonominiams pokyčiams. Dėmesys NVO sektoriui taip pat yra atsakas į kai kurių vystymosi NVO pasiekimus gerinant gyvenimo kokybę pagrindinėse bendruomenėse (Brown & Kalegaonkar, 2002).

Greitų socialinių pokyčių kontekste NVO, įsitraukdamos į kovą su skurdu ir kitomis socialinėmis problemomis, įgyja dar didesnę reikšmę. Jos ne tik užpildo gerovės spragas, kurių neišsprendžia valstybinis ir privatus sektorius, bet ir aktyviai prisideda prie bendruomenių socialinio saugumo. NVO įsipareigojimas bendruomenėms skatina atsakomybę ir nuoseklų socialinių paslaugų kūrimą, apimant įvairius socialinius poreikius. Pavyzdžiui, jos dažnai inicijuoja inovatyvius sprendimus, stiprina vietos gyventojų gebėjimus ir prisideda prie tvarios ekonomikos kūrimo. Tokiu būdu jos tampa ne tik socialinių problemų sprendimo dalyviais, bet ir reikšmingais ekonominės ir aplinkosauginės pažangos veikėjais (Oliveira ir kt., 2021). Tuo pačiu metu, NVO vaidmuo nėra tik socialinis – jos taip pat prisideda prie ekonominio augimo, darbo vietų kūrimo ir bendruomenių tvarumo stiprinimo. NVO veikla tampa ypač svarbi šalyse, kuriose valstybė neturi pakankamai išteklių arba politinės valios spręsti šias problemas. Toks NVO vaidmuo ne tik užtikrina socialinę lygybę, bet ir didina visuomenės atsparumą įvairiems iššūkiams, tokiems kaip ekonominės krizės ar gamtos nelaimės (Kenzhetayeva & Aliyeva, 2022).

NVO turi būti įsipareigojusi savo vizijai ir misijai, atsižvelgdama į išorinę aplinką, suinteresuotas šalis ir veiklą. Norėdama būti veiksminga ir gerai valdoma, ji turėtų palaikyti gerus santykius su rėmėjais ir valstybe, taip pat įtraukti bendruomenę į sprendimų priėmimą valdybos lygmeniu. NVO valdymo sistema turėtų skirtis nuo tradicinių valdymo teorijų, kadangi kiekviena organizacija turi savo viziją, misiją, organizacinę kultūrą, tikslus ir vertybes (Krishnakumar, 2024). Šis valdymo modelis suteikia NVO unikalumo ir lankstumo, leidžiantis prisitaikyti prie skirtingų aplinkybių ir poreikių. Taip pat svarbu, kad NVO neapsiribotų tik vidinėmis veiklos gairėmis, bet ir aktyviai komunikotų su įvairiais išoriniais partneriais, įskaitant tarptautines organizacijas, privačius sektorius ir vyriausybines institucijas.

NVO savo arsenale turi įvairių strategijų, padedančių veiksmingai daryti įtaką visuomenei ir jos veikimo būdams. Viena iš tokių strategijų – kurti tinklus su vyriausybe, siekiant paveikti politiką ir įstatymus, kad jie atitiktų NVO tikslus. NVO ir vyriausybės santykiai yra įdomūs ir netikėti, nes žodis „nevyriausybiniš“ dažnai reiškia, kad tokios organizacijos veikia tik už vyriausybės ribų. Tačiau praktika rodo, kad šie santykiai yra plačiai paplitę ir turi įvairių priežasčių. NVO bendradarbiaudamos su vyriausybe gali užtikrinti savo išlikimą, padėti spręsti sudėtingas problemas ir politikas, taip pat telkti išteklius bei ekspertizę, kad galėtų tiesiogiai kovoti su kai kuriomis socialinėmis ar ekonominėmis problemomis. Toks bendradarbiavimas dažnai lemia didesnę sprendimų efektyvumą ir leidžia geriau susidoroti su iššūkiais. (Thomas, 2020). Šie santykiai dažnai lemia efektyvesnį sprendimų įgyvendinimą ir sustiprina poveikį.

Be to, NVO teikia paslaugas vietoje, dalyvauja įstatymų bei politikos kūrimo procesuose, renka įrodymus ir teikia siūlymus įvairioms institucijoms. Jų auganti galia ir įtaka viešajame gyvenime neišvengiamai skatina diskusijas ir tyrimus, susijusius su jų atskaitomybės mechanizmais. Tai apima tokius konceptus kaip „aukštyn nukreipta atskaitomybė“, „žemyn nukreipta atskaitomybė“, „reputacinė atskaitomybė“, „misija grįsta atskaitomybė“ ir „strateginė atskaitomybė“. Taip pat daugėja iniciatyvų įdiegti atskaitomybės mechanizmus, ypač per institucinę savireguliaciją. Šios pastangos grindžiamos savanoriškų taisyklių rinkiniu, kuris dažnai turi paralelių su verslo ir žmogaus

teisių sistemose stebimomis tendencijomis (Garciandia, 2023). Tai rodo, kad NVO siekia ne tik veiksmingumo, bet ir skaidrumo bei atsakomybės.

Tvari bendruomenių plėtra, apibrėžiama kaip procesas, kuris siekia suderinti aplinkosauginius interesus ir plėtros tikslus, kartu stiprinant vietos socialinius ryšius. Tokios bendruomenės ne tik saugo ir stiprina aplinką, bet ir skatina humaniškesnius socialinius santykius. Tai integruotas požiūris, jungiantis darnaus vystymosi principus ir tvarias bendruomenes, kuriose gyventojai sukuria harmoningą santykį tarp aplinkos ir socialinės sąveikos (Winston, 2021).

Kita vertus, bendruomenės plėtra – tai organizuotas savanoriškas procesas, kuriame dalyvauja vietos gyventojai, siekdami tam tikrų tikslų, tokių kaip švietimo, sveikatos ar būsto gerinimas. Šis procesas orientuojasi į socialinių, ekonominių ir aplinkosaugos standartų kėlimą su minimaliu išorės pagalbos poreikiu. Bendruomenės plėtra leidžia vietos gyventojams efektyviau panaudoti turimus išteklius ir pagerinti savo gyvenimo sąlygas. Istorškai bendruomenės plėtra keitėsi priklausomai nuo laikmečio. Pramonės ankstyvajame laikotarpyje ji daugiausia dėmesio skyrė išteklių mobilizavimui, darbo jėgos plėtrai ir savignybei. Tačiau moderniais laikais šis dėmesys perėjo į socialinės gerovės stiprinimą, o pagrindiniu bendruomenės plėtros tikslu tapo žmonių gyvenimo kokybės ir socialinės gerovės gerinimas (Abiddin ir kt., 2022).

Apibendrinant galima teigti, kad NVO užima vis svarbesnį vaidmenį įvairiose srityse: nuo vystomojo bendradarbiavimo ir humanitarinės pagalbos iki žmogaus teisių ir aplinkos apsaugos. Jos atspindi pilietinės visuomenės balsą, teikia jos reikalavimus valstybės institucijoms nacionaliniu lygmeniu ir garsina šį balsą tarptautiniu mastu per dalyvavimą įvairiose tarptautinėse organizacijose. Jų įtaka ir veikla yra būtina šiuolaikinei visuomenei, siekiant tvarios plėtros ir ilgalaikės gerovės.

2.1.2. Pagrindinės NVO veiklos sritys

NVO yra svarbus pilietinės visuomenės komponentas, veikiančios nepriklausomai nuo vyriausybių ir siekiančios spręsti socialines, kultūrines, aplinkosaugines bei kitas problemas. Jų veikla yra įvairialypė, tačiau ją galima suskirstyti į kelias pagrindines grupes pagal jų tikslus ir funkcijas (3 lentelė).

3 lentelė NVO veiklos sritys

	Veiklos sritis	Apibūdinimas	Pavyzdžiai
1.	Humanitarinė pagalba ir socialinės paslaugos.	Teikiama pagalba nelaimių ar krizių ištiktiems asmenims: maistas, pastogė, vaistai, rūbai. Reikalingas greitas reagavimas, kultūrinis jautrumas ir empatija.	„Raudonasis kryžius“, „Caritas“
2.	Žmogaus teisių gynimas.	Ginamos žmogaus teisės, teikiama teisinė ir socialinė parama, švietimas.	Human Rights Watch, Amnesty International.
3.	Švietimas ir informuotumo didinimas.	Skatinamas švietimo prieinamumas, kuriamos mokyklos, suteikiama finansinė parama, ugdomi mokytojai, didinamas informuotumas.	Vietinės švietimo iniciatyvos.

	Veiklos sritis	Apibūdinimas	Pavyzdžiai
4.	Aplinkos apsauga ir tvarumas.	Įgyvendinami aplinkosaugos projektai, vykdomos kampanijos, daroma įtaka verslams ir politikai aplinkos klausimais	„Greenpeace“, „World Wildlife Fund“ (WWF)
5.	Ekonominis vystymas ir bendruomenių stiprinimas.	Vykdomi bendruomenių vystymo projektai, didinami pajėgumai, stiprinamas savarankiškumas ir gebėjimas spręsti socialines problemas.	„Grameen Bank“.
6.	Sveikata ir sveikatos priežiūra.	Gerinama sveikatos priežiūros kokybė, prieinamumas, vykdoma advokacija už socialiai pažeidžiamas grupes, stiprinama infrastruktūra.	„Doctors Without Borders“ (Gydytojai be sienų).
7.	Advokacija ir viešoji politika.	Stebima valdžios veikla, skatinamas skaidrumas, vykdomos viešosios kampanijos, stiprinamas piliečių dalyvavimas politiniuose procesuose.	„Transparency International“.

1) Humanitarinė pagalba ir socialinės paslaugos:

Pasaulyje fiksuojama vis daugiau gamtinių katastrofų. Remiantis „Emergency Event Database“ (EM-DAT) duomenimis, nuo 2000 metų užfiksuota daugiau nei 6849 tokie įvykiai, sukėlę plataus masto pasekmes. Po nelaimės nukentėjusiems asmenims svarbiausia suteikti greitą pagalbą – maistą, pastogę, vaistus ir drabužius, nes šie veiksmai užtikrina jų išlikimą ir laikiną stabilumą (Rahman ir kt., 2022). Vis dėlto, humanitarinės pagalbos teikimas nėra tik logistinis iššūkis. Darbuotojai privalo greitai reaguoti į krizes, išmanyti kultūrinius niuansus, rodyti empatiją ir kurti pasitikėjimo ryšius su nukentėjusiais. Tik tokiu būdu pagalba gali būti ne tik efektyvi, bet ir tinkamai pritaikyta konkrečios situacijos poreikiams (Nyarko ir kt., 2024). NVO, dažnai veikiančios tokiose srityse kaip sveikatos apsauga, švietimas ar aplinkos išsaugojimas, atlieka svarbų vaidmenį krizėse. Jos nukreipia savo finansinius išteklius tikslų įgyvendinimui, priešingai nei pelno siekiančios įmonės, kurios pelną skiria savininkams. Stabilios finansavimo galimybės – lėšų rinkimas ir strateginės iniciatyvos – leidžia šioms organizacijoms užtikrinti reikiamus išteklius ir nuolat testuoti savo misiją, nepriklausomai nuo iššūkių. Šie veiksmai padeda ne tik sumažinti nelaimių pasekmes, bet ir prisideda prie ilgalaikės bendruomenių gerovės (Ziberi ir kt., 2024).

Organizacijų pavyzdžiai: „Raudonasis kryžius“, „Caritas“.

2) Žmogaus teisių gynimas:

NVO atlieka svarbų vaidmenį užtikrinant asmenų orumo apsaugą, kai šis yra grėsmingas dėl valstybės galios. Jos prisideda įvairiais būdais (The Council of Europe, 2021):

- kova su žmogaus teisių pažeidimais: NVO tiesiogiai kovoja su individualiais žmogaus teisių pažeidimais arba remia konkrečius „testavimo atvejus“, teikdamos pagalbą atitinkamuose teismuose;

- tiesioginė pagalba: NVO teikia pagalbą asmenims, kurių teisės buvo pažeistos, suteikdamos teisinę ir socialinę paramą;
- teisinė lobizacija: NVO lobizuoja už pokyčius nacionaliniu, regioniniu ar tarptautiniu lygmeniu, siekdamos užtikrinti, kad įstatymai atitiktų žmogaus teisių standartus;
- įstatymų kūrimas: NVO prisideda prie teisės aktų kūrimo ir tobulinimo, skatindamos įgyvendinti žmogaus teises užtikrinančius principus;
- žinių sklaida ir pagarba žmogaus teisėms: NVO skatina visuomenę gerbti ir pažinti žmogaus teises per švietimo programas, kurios padeda suvokti jų svarbą ir reikšmę.

Šios organizacijos yra pagrindiniai žmogaus teisių gynėjai ir aktyviai prisideda prie teisinės sistemos ir visuomenės informavimo bei švietimo apie žmogaus teises.

3) Švietimas ir informuotumo didinimas:

NVO atlieka labai svarbų vaidmenį švietimo sektoriuje daugelyje besivystančių šalių. NVO dažnai vadovaujasi altruistinėmis vertybėmis ir remiasi pasaulinėmis aukomis savo veiklai finansuoti. Jų tikslas – skatinti tvarų švietimo vystymą visiems žmonėms bendruomenėse, kuriose jos dirba. NVO funkcijos ir veikla gali skirtis priklausomai nuo įvairių regionų ir visuomenių poreikių, kuriems jos teikia paslaugas (Reza, 2022). NVO reikšmingai prisideda prie kokybiško švietimo užtikrinimo vaikams iš skurdžių šeimų. Jos steigia mokyklas ir mokymosi centrus regionuose, kur oficialus švietimas yra nepasiekiamas, bei suteikia finansinę paramą, padengdamos mokymo mokesčius, vadovėlius ir transporto išlaidas. Siekdamos gerinti švietimo kokybę, NVO investuoja į mokytojų mokymus ir stiprina jų gebėjimus. Taip pat jos aktyviai bendradarbiauja su vietos bendruomenėmis, didindamos supratimą apie švietimo svarbą, ir skatina politikos pokyčius, kurie padėtų įveikti socialines bei kultūrines kliūtis švietimui (Krishna, 2023).

Pavyzdžiai: įvairios švietimo iniciatyvos vietinėse bendruomenėse.

4) Aplinkos apsauga ir tvarumas:

Aplinkosauginės NVO veikia visame pasaulyje ir nuo 1980-ųjų metų jos daro vis didesnę įtaką pasaulinei aplinkos politikai ir aplinkosaugos diskursui. Dabar šios organizacijos daro didelį poveikį žmonėms ir jų aplinkai tiek vietoje, tiek įgyvendindamos projektus, tiek darydamos įtaką politikai nuo vietos iki tarptautinio lygmens (Partelow ir kt., 2020). NVO besivystančiose šalyse turi didelį potencialą daryti poveikį įmonių aplinkosaugos veiklai, dažnai didesnę nei kiti suinteresuoti asmenys. Šis teiginys grindžiamas tuo, kad NVO paprastai yra laikomos svarbiomis suinteresuotomis šalimis, pagrindinių suinteresuotų grupių atstovėmis ir pasitikėjimą keliančiomis institucijomis. Net jei NVO tiesiogiai neturi finansinių ryšių su įmonėmis, jos gali turėti neigiamą poveikį įmonių finansinei veiklai, naudodamos priešiškas strategijas. Dėl šios priežasties NVO gali atlikti svarbų vaidmenį. Jos skatina įmones prisiimti atsakomybę už aplinkosauginius įsipareigojimus. Taip pat telkia suinteresuotuosius asmenis pasirašyti peticijas, boikotuoti produkciją ar protestuoti prieš aplinkai žalingas įmones (Asfaw ir kt., 2017).

Pavyzdžiai: „Greenpeace“, „World Wildlife Fund“ (WWF).

5) Ekonominis vystymas ir bendruomenių stiprinimas:

NVO visame pasaulyje atlieka reikšmingą vaidmenį įvairių šalių ekonominiame vystymesi. Jos prisideda prie visuomenės gerovės, vykdydamos bendruomenės plėtros projektus, teikdamos pagalbą per nacionalines nelaimės, diegdamos tvarias sistemas ir skatindamos visuomeninius judėjimus. Tokia veikla ne tik stiprina vietines bendruomenes, bet ir kuria ilgalaikes prielaidas tvariai ekonominei ir socialinei pažangai (Celestin, 2021). NVO – tai profesionaliai veikiantys subjektai, kurių tikslas yra sumažinti žmonių kančias ir prisidėti prie skurdžių šalių vystymosi. Jos įgyvendina šiuos tikslus įvairiais būdais: remdamos projektus, teikdamos paslaugas, stiprindamos bendruomenių gebėjimus, didindamos informacijos sklaidą ir skatindamos įvairių socialinių grupių saviorganizaciją. Tokia veikla padeda kurti tvaresnes bendruomenes ir stiprina jų galimybes savarankiškai spręsti problemas bei siekti gerovės.

Ilgainiui NVO tikslas tapo skatinti tvarią bendruomenių plėtrą vykdant veiklas, kurios didina pajėgumus ir stiprina savarankiškumą. Teigiama, kad NVO, ugdydamos gebėjimus, padeda išlaikyti ilgalaikę bendruomenės plėtrą. NVO dažnai kuriamos siekiant išplėsti žmonių galimybes veikti ir kurti. Jos taip pat vertinamos už tai, kad skatina bendruomenių savarankiškumą ir įgalinimą, remdamos bendruomenines grupes bei taikydamos dalyvaujamuosius procesus. Tokios veiklos suteikia bendruomenėms galimybę aktyviau spręsti savo problemas ir siekti ilgalaikės gerovės (Nikkhah ir kt., 2010).

Pavyzdžiai: „Grameen Bank“.

6) Sveikata ir sveikatos priežiūra:

NVO atlieka esminį vaidmenį pasaulinėje sveikatos sistemoje ir sveikatos priežiūros infrastruktūros stiprinime. Jos bendradarbiauja su sveikatos ministerijomis, vykdo bendrus projektus ir programas, diegia inovatyvius sveikatos priežiūros paslaugų teikimo metodus, skatina bendruomenių įtraukimą, ugdo žmogiškuosius išteklius bei gerina infrastruktūrą ir informacines sistemas. Tokia veikla reikšmingai prisideda prie sveikatos priežiūros paslaugų prieinamumo, efektyvumo ir kokybės gerinimo, skatindama tvarią sveikatos sistemų plėtrą (Besançon ir kt., 2022). Tuo pat metu sveikatos priežiūros paslaugų prieinamumas išlieka nevienodas tarp bendruomenių ir šalių. NVO dažnai sutelkia dėmesį į socialiai pažeidžiamas grupes ar specifines ligas, kurioms viešasis sektorius dažnai skiria per mažai dėmesio. Siekdamos keisti šią situaciją, jos vykdo advokaciją už išteklių paskirstymą ir politikos pokyčius nacionaliniu, regioniniu ir tarptautiniu lygiu, stiprina pažeidžiamų grupių balsus, stebi paslaugų prieinamumą bei reikalauja, kad vyriausybės ir kiti subjektai vykdytų savo įsipareigojimus. Be to, NVO įgyvendina įvairias programas, atlieka tyrimus ir teikia techninę pagalbą, taip stiprindamos bendruomenių žinias, gebėjimus ir išteklius. Šios iniciatyvos padeda bendruomenėms įgyti įgūdžių ir savarankiškumo, kuris galiausiai prisideda prie jų įgalinimo bei ilgalaikių darnaus vystymosi tikslų pasiekimo. Advokacija ir viešosios politikos skatinimas išlieka kertiniu NVO indėliu siekiant užtikrinti, kad kiekviena bendruomenė turėtų galimybę naudotis kokybiška sveikatos priežiūra (Afzal & Nasir, 2023).

Pavyzdžiai: „Doctors Without Borders“ (Gydytojai be sienų).

7) Advokacija ir viešojo politika:

Advokacijos NVO atlieka itin svarbų vaidmenį visuomenėje, stebėdamos valdžios institucijų ir korporacijų veiksmus, užtikrindamos žmogaus teisių apsaugą ir atskleisdamos piktnaudžiavimo valdžia bei kitų teisių pažeidimų atvejus. Jų tikslai yra ne tik reaguoti į egzistuojančius pažeidimus,

bet ir aktyviai skatinti pokyčius, kurie stiprina demokratiją bei visuomenės sąmoningumą. Skirtingai nei kitų tipų NVO, jos išsiskiria specifine darbotvarke, unikaliu finansavimo modeliu ir orientacija į tam tikras suinteresuotąsias grupes. Jų veikla vykdoma aplinkoje, kurioje auga reikalavimai užtikrinti skaidrumą, atskaitomybę ir atsakingą advokaciją. Tokios organizacijos ne tik siekia užkirsti kelią piktnaudžiavimui valdžia, bet ir skatina visuomenės informuotumą bei aktyvų pilietinį dalyvavimą, siekiant pokyčių ir reformų (Goncharenko, 2019). Šios organizacijos dažnai organizuoja viešosios informacijos kampanijas, kurių tikslas – formuoti viešąją nuomonę, didinti visuomenės sąmoningumą ir stiprinti bendruomenių balsą politiniuose procesuose. Tokios kampanijos gali apimti masinės žiniasklaidos, socialinių tinklų ir tiesioginių renginių naudojimą, siekiant atkreipti dėmesį į aktualias problemas ar siūlomas reformas. Dažnai šios organizacijos samdo aktyvistus ar bendruomenių organizatorius, kurie stiprina politinę galią vietos lygmeniu. Advokacijos NVO veikloje dažnai pabrėžiamas lobistinis aspektas, suteikiantis papildomo svorio jų pastangoms. Šios organizacijos pasitelkia strategijas, kurios stiprina bendruomenių balsą ir skatina aktyvesnį piliečių dalyvavimą politiniuose procesuose, siekiant konkrečių pokyčių ir reformų (Knowles, 2024).

Pavyzdžiai: „Transparency International“.

Analizuojant NVO finansavimo galimybes per SFP, būtina įvertinti jų veiklos sritis, nes jos nulemia organizacijos matomumą, patrauklumą visuomenei ir gebėjimą įtikinti rėmėjus prisidėti finansiškai. NVO, veikiančios švietimo ar sveikatos srityse, dažniausiai lengviau pritraukia finansavimą, nes jų veikla siejama su tiesioginiu poveikiu bendruomenės gerovei, o tai padidina jų patikimumą. Švietimo srityje dirbančios organizacijos dažnai kompensuoja valstybės spragas ir padeda užtikrinti vaikų teisę į kokybišką ugdymą, o tai prisideda prie ilgalaikio socialinio teisingumo užtikrinimo (Reza, 2022).

Veiklos sritis taip pat lemia, kiek organizacija yra pajėgi komunikuoti savo veiklą aiškiai ir efektyviai, kas yra itin svarbu siekiant sėkmės SF kampanijose. Organizacijos, kurios veikia labiau apibrėžtose ir visuomenei aktualiose srityse, dažniau sugeba sukurti emocinį ryšį su potencialiais rėmėjais, pademonstruoti savo poveikį ir įtraukti bendruomenę į savo veiklas (Ziberi ir kt., 2024).

Be to, NVO, turinčios aiškiai apibrėžtą sritį, yra geriau pasiruošusios ilgalaikiam strateginiam planavimui ir struktūriniam augimui, kuris svarbus tiek tradicinio, tiek alternatyvaus – įskaitant sutelktinį – finansavimo paieškai. Toks veiklos nuoseklumas padeda užtikrinti donorų ir visuomenės pasitikėjimą bei leidžia organizacijoms prisitaikyti prie skaitmeninių komunikacijos kanalų, per kuriuos vykdomos finansavimo kampanijos (Besançon ir kt., 2022).

Taigi, veiklos sritis nėra tik organizacijos veiklos turinio aprašymas – tai esminis elementas, kuris veikia jos strateginę poziciją finansavimo lauke, ypač kai kalbama apie alternatyvius finansavimo būdus, kuriuose didelį vaidmenį atlieka emociniai, socialiniai ir komunikaciniai aspektai.

2.1.3. NVO veiklos suinteresuotosios šalys

NVO veikla apima įvairias suinteresuotąsias grupes, kurios tiesiogiai arba netiesiogiai veikia organizacijos sprendimus, finansinį stabilumą ir visuomeninį įvaizdį. NVO tikslinės grupės gali būti skirstomos pagal jų vaidmenį organizacijos veikloje, įskaitant tiesioginius paramos gavėjus, donorų bendruomenę, vyriausybes ir valstybines institucijas, partnerines organizacijas, plačiąją visuomenę bei žiniasklaidą. Siekiant užtikrinti tvarų veiklos poveikį ir stiprinti pasitikėjimą, būtina atsižvelgti į kiekvienos grupės interesus ir specifinius poreikius.

Yra pabrėžiama, kad NVO tikslinės grupės priklauso nuo organizacijos veiklos pobūdžio, socialinio ir politinio konteksto bei pasirinktų komunikacijos strategijų. Cyrus (2021) išskiria, kad NVO orientuojasi į skirtingas auditorijas, įskaitant visuomenę, politikos formuotojus ir institucijas, kurios yra svarbios įgyvendinant organizacijų tikslus. Šiose grupėse NVO siekia įtraukti visuomenę per informavimo kampanijas, daryti įtaką politikos procesams per lobizmą ir pasitelkti teisines priemones, kad būtų užtikrintas teisės aktų vykdymas. Dimitrova ir Ozdora-Aksak (2023) akcentuoja, kad NVO dažnai dirba su konkrečiais gavėjais, siekdamos pagerinti jų gyvenimo sąlygas. Be to, organizacijos orientuojasi į visuomenę, siekdamos keisti jos požiūrį, taip pat į rėmėjų bei tarptautinių institucijų grupes, kad užtikrintų ilgalaikį finansinį palaikymą.

Pagrindinė NVO tikslinė grupė yra naudos gavėjai – asmenys ar bendruomenės, kuriems tiesiogiai skiriama organizacijos veikla ir paslaugos. Tai gali būti socialiai pažeidžiami žmonės, tokie kaip benamiai, pabėgėliai, žmonės su negalia, vaikai iš socialinės rizikos šeimų ar bendruomenės, nukentėjusios nuo gamtinių katastrofų, konfliktų ar ekonominių sunkumų (Hidayana ir kt., 2022). Tyrimai rodo, kad organizacijos, kurios įtraukia naudos gavėjus į sprendimų priėmimo procesą, sugeba geriau prisitaikyti prie jų poreikių ir pasiekti ilgalaikį socialinį poveikį (Cordery ir kt., 2023). Tačiau kartais per didelis dėmesys donorų atskaitomybei gali sumažinti tiesioginį dėmesį šiai grupei, todėl svarbu užtikrinti pusiausvyrą tarp finansinio skaidrumo ir realaus poveikio bendruomenėms (Cazenave & Morales, 2021). Ilgalaikės įsitraukimo strategijos leidžia naudos gavėjus įtraukti ne tik kaip paslaugų vartotojus, bet ir kaip aktyvius bendruomenės narius, dalyvaujančius sprendimų priėmimo procesuose, kurie gali lemti tvarų ir reikšmingą socialinį pokytį. Be to, svarbu, kad organizacijos nuolat vertintų savo veiklos rezultatus ir rinktų grįžtamąjį ryšį iš šių grupių, nes tai leidžia efektyviau planuoti ateities veiklas ir stiprinti bendruomenių atsparumą socialiniams iššūkiams.

Kita reikšminga tikslinė grupė yra donoriai ir finansuotojai, kurie sudaro pagrindinį organizacijų finansinės tvarumo pagrindą. Ši kategorija apima tarptautines organizacijas, nacionalines vyriausybes, privačius fondus, verslo subjektus bei individualius rėmėjus. Skaidrumo ir atskaitomybės užtikrinimas donorų atžvilgiu yra esminis siekiant išlaikyti finansavimą ir organizacijos patikimumą (Pazzi & Svetlova, 2021). Tačiau literatūroje išryškinamas pavojus, kad pernelyg didelis dėmesys donorų lūkesčiams gali sukelti veiklos disbalansą, kai organizacija daugiau orientuojasi į finansinius rodiklius nei į ilgalaikį socialinį poveikį (Chigwenya, 2019). Tokiomis aplinkybėmis kyla rizika, kad socialiniai projektai gali tapti labiau orientuoti į ataskaitinius rodiklius nei į realius pokyčius visuomenėje. Todėl labai svarbu, kad organizacijos išlaikytų balansą tarp donorų reikalavimų ir bendruomenių poreikių, užtikrindamos, kad jų veikla išliktų prasminga ir orientuota į ilgalaikę naudą.

Partnerinės organizacijos sudaro dar vieną reikšmingą tikslinę grupę, apimančią kitas NVO, akademines institucijas, verslo subjektus ir tarptautines organizacijas. Šis bendradarbiavimas leidžia efektyviau dalytis ištekliais, išvengti veiklos dubliavimo ir kartu siekti didesnio poveikio (Cordery ir kt., 2023). Partnerystės dažnai padeda mažesnėms organizacijoms išlaikyti finansinį stabilumą bei didina bendrą sektoriaus skaidrumą. Tačiau literatūroje pabrėžiama, kad partnerystės gali būti veiksmingos tik tuo atveju, jei yra aiškiai apibrėžti atsakomybės ir skaidrumo standartai (Cazenave & Morales, 2021). Skirtingos šalių politinės ir ekonominės aplinkybės formuoja NVO veiklos kryptis, lemia komunikacijos kanalų pasirinkimą bei kampanijų struktūrą. Jie pažymi, kad skirtingose šalyse NVO taiko specializuotas priemones, siekdamos įveikti vietinius iššūkius, tokius kaip visuomenės nepasitikėjimas ar ribota prieiga prie valdžios institucijų. Taip pat reikėtų atkreipti dėmesį į tai, kad

partnerystės gali padėti stiprinti organizacijos gebėjimą įgyvendinti platesnio masto projektus, tačiau jos gali kelti ir iššūkių, susijusių su veiklos koordinavimu bei interesų derinimu.

Galiausiai, visi autoriai sutinka, kad sėkminga NVO veikla priklauso nuo gebėjimo efektyviai identifikuoti tinkamas tikslines grupes ir jas pasiekti, taikant lanksčias strategijas, kurios atitinka tam tikrus konteksto reikalavimus. Tai apima ne tik darbą su konkrečiomis socialinėmis grupėmis, bet ir platesnių tikslinių grupių, tokių kaip politikai ar visuomenė, įtraukimą per aiškiai apibrėžtas komunikacijos ir advokacijos priemones. Šių įžvalgų pagrindu autoriai išryškina NVO vaidmens svarbą dinamiškoje politinėje ir socialinėje aplinkoje, kuri reikalauja strateginio lankstumo ir nuolatinio prisitaikymo prie besikeičiančių aplinkybių. Efektyvus tikslinių grupių identifikavimas ir jų įtraukimas į organizacijos veiklą sudaro pagrindą ilgalaikiam poveikiui, užtikrinančiam NVO tvarumą. Nuolatinė komunikacija, duomenimis grįstas poveikio vertinimas bei aiškus tikslinių grupių atstovavimas leidžia organizacijoms stiprinti savo pozicijas, didinti pasitikėjimą ir siekti socialinių pokyčių.

Analizuojant NVO galimybes pritraukti finansavimą per SFP, svarbu detalai suprasti jų suinteresuotąsias šalis, nes būtent šių grupių įtraukimas, poreikių pažinimas ir pasitikėjimo užtikrinimas lemia kampanijų sėkmę. NVO veikia daugiapakopėje suinteresuotųjų grupių aplinkoje – tai ne tik finansiniai rėmėjai, bet ir savanoriai, vietos bendruomenės, valstybės institucijos, žiniasklaida, partneriai bei tarptautiniai donoriai. Kiekviena iš jų turi savitą interesą ir skirtingus lūkesčius NVO atžvilgiu. Supratus, kokios grupės yra reikšmingiausios konkrečios organizacijos veiklos srityje, galima tikslingiau planuoti komunikaciją, priemones įsitraukimui skatinti ir pačios kampanijos struktūrą. Tai leidžia ne tik padidinti jos efektyvumą, bet ir formuoti ilgalaikį organizacijos patikimumą (Cyrus, 2023).

SFP iš esmės veikia kaip vieši, skaidrumo ir pasitikėjimo principais grįsti mechanizmai, kuriuose svarbų vaidmenį atlieka organizacijos gebėjimas įtikinti ir mobilizuoti auditorijas. Rėmėjai jose dažnai nėra tik pasyvūs stebėtojai – jie tampa sprendimų dalyviais, kuriuos įkvepia organizacijos vertybės, istorija ir gebėjimas kurti realų pokytį. Todėl stiprūs ryšiai su suinteresuotosiomis šalimis – tiek emociniai, tiek strateginiai – yra vienas iš esminių NVO pranašumų SF kontekste. Tyrimai rodo, kad organizacijos, kurios investuoja į socialinį dialogą, skaidrumą ir grįžtamojo ryšio palaikymą, dažniau sulaukia nuoseklaus palaikymo ir išvysto ilgalaikes finansavimo ekosistemas (Bódi, 2024).

Svarbu ir tai, kad kiekviena suinteresuotoji grupė gali būti pasiekama skirtingais kanalais ir reikalauja individualizuoto požiūrio. Pavyzdžiui, diasporos atstovai, t. y. svetur gyvenanti tautos dalis, gali būti labiau įtraukiami per emocinius pasakojimus apie gimtąją šalį, o vietos gyventojus labiau domina tiesioginis poveikis jų bendruomenei. Be to, NVO, kurios geba įtraukti suinteresuotąsias šalis į sprendimų priėmimo procesus, yra vertinamos kaip atviresnės ir etiškesnės, o tai reikšmingai prisideda prie jų pripažinimo stiprinimo. Tokios organizacijos lengviau pelno rėmėjų pasitikėjimą ir gali išsiskirti konkurencinėje aplinkoje, kur daugybė projektų kovoja dėl ribotų išteklių (Thomas, 2020; Alvarez-Otero ir kt., 2024).

Apibendrinant, galima teigti, kad suinteresuotųjų šalių analizė ne tik padeda aiškiau suprasti organizacijos veikimo kontekstą, bet ir tiesiogiai didina jos gebėjimą sėkmingai naudotis SFP. Tai tampa neatsiejama strateginio planavimo dalimi, leidžiančia NVO užtikrinti ilgalaikį finansinį tvarumą ir išlaikyti aukštą visuomenės pasitikėjimo lygį.

2.1.4. NVO veiklos pagrindiniai finansavimo šaltiniai ir jų pritraukimo būdai

NVO pastangos pritraukti lėšų savo veiklai finansuoti dažnai būna itin intensyvios ir brangios. Tyrimai rodo, kad dauguma NVO patiria nuostolių iš rėmėjų pritraukimo veiklų, o bendra surinktų lėšų suma yra palyginti maža. NVO nuolat kreipiasi į suinteresuotąsias šalis ir visuomenę dėl lėšų įvairiems humanitariniams tikslams, tačiau šių prašymų poveikį įvertinti sudėtinga. Dėl ribotų išteklių organizacijos dažniausiai visus gautus finansinius resursus skiria tiesioginei veiklai su naudos gavėjais. Todėl jos retai investuoja į socialinės rinkodaros specialistų samdymą ar reklamines kampanijas, vykdomas specializuotų agentūrų, siekiant didinti organizacijos matomumą ir pritraukti papildomą finansavimą. Be to, lėšų rinkimo skyriaus įkūrimas ir plėtra reikalauja papildomų investicijų, kurių norima skirti tiesioginei naudos gavėjų gerovei (Mackiewicz & Spodarczyk, 2022).

Pagrindiniai finansavimo šaltiniai. Salgado ir kt. (2024) aptaria pagrindinius NVO finansavimo šaltinius (4 lentelė), ypatingą dėmesį skirdami Europos Sąjungos (toliau – ES) teikiamai finansinei paramai, kuri yra viena reikšmingiausių priemonių stiprinant NVO veiklą.

4 lentelė NVO sutelktinio finansavimo šaltiniai ir pritraukimo būdai

	Finansavimo šaltiniai	Pritraukimo būdai
1.	ES dotacijos, subsidijos, regioniniai fondai.	Projektų paraiškos, atitikimas ES prioritetams, demokratinės valdymo praktikos.
2.	ES dotacijos skirtingoms šalims pagal pajamas.	Regioninė parama, įtraukimo skatinimas mažesnių pajamų šalyse.
3.	Tarptautinės organizacijos, donorai, vyriausybės, nariai.	Bendradarbiavimas su vyriausybe.
4.	Visuomenės aukos, rėmėjų parama.	Kampanijos, prašymai paramos, bendravimas su bendruomene.
5.	Visuomenės aukos per internetines platformas.	SF kampanijos su emocine žinute, personalizuotas turinys, psichologinio poveikio technologijos.
6.	ES reglamentuojamos tarpvalstybinės aukojimo platformos.	Teisiškai reglamentuota veikla, skaidrumo reikalavimų laikymasis.

ES finansavimas apima subsidijas, projektų dotacijas ir regioninius fondus, kurie skiriami įvairioms interesų grupėms, tokioms kaip NVO, profesinės asociacijos ir kitos grupės, siekiant skatinti jų dalyvavimą sprendimų priėmimo procesuose. Tyrimas atskleidė, kad NVO dažniau gauna ES finansavimą nei verslo grupės ar profsąjungos, o parama yra ypač reikšminga tokiose srityse, kuriose vyrauja verslo interesai, kaip antai ekonomikos ar mokesčių politikos formavime. Be to, pastebima, kad ES labiau remia organizacijas, turinčias stiprias demokratines valdymo praktikas, akcentuojančias narių įtraukimą ir atstovavimą, nes šios savybės padeda užtikrinti efektyvesnį išteklių naudojimą ir didesnę finansinio skaidrumo lygį.

Finansavimas taip pat yra labiau nukreipiamas į mažesnių pajamų ES šalis, tokias kaip Lietuva, Slovėnija, Lenkija ir Portugalija, siekiant sumažinti regioninius skirtumus ir padidinti šių šalių organizacijų įsitraukimą. Tuo tarpu aukštesnių pajamų šalyse, tokiose kaip Švedija ar Nyderlandai, finansavimo dalis yra mažesnė. Autoriai pabrėžia, kad didesnes galimybes gauti ES paramą turi tos organizacijos, kurios disponuoja daugiau resursų ir pasižymi aukštesniu profesionalumo lygiu. Toks finansavimas taip pat siekia skatinti demokratinį dalyvavimą, didinti piliečių įtraukimą į sprendimų priėmimą ir skatinti geras valdymo praktikas, kurios stiprina organizacijų atsakomybę.

Tuo tarpu Youssef (2024) išskiria, kad pagrindiniai NVO finansavimo šaltiniai – tai tarptautinių organizacijų parama, išorinių donorų lėšos, vyriausybės dotacijos ir narių įnašai, kurie yra lemiamas

veiksny, užtikrinantis organizacijų veiklos efektyvumą bei tvarumą. Jis akcentuoja, kad organizacijos, bendradarbiaujančios su vyriausybe ir turinčios įvairius finansavimo šaltinius, yra geriau pasirengusios dalyvauti strateginėse veiklose ir įgyvendinti projektus. Vis dėlto finansavimo šaltinių įvairovė, nors ir mažina priklausomybę nuo vieno pajamų šaltinio, gali kelti iššūkių dėl sudėtingo išteklių valdymo ir padidėjusio darbo krūvio.

Dar pabrėžiama, kad geresnės darbo sąlygos ir organizacijų profesionalumo didinimas leidžia NVO efektyviau vykdyti savo veiklą ir prisidėti prie visuomenės gerovės. Organizacijų dalyvavimas tampa dar reikšmingesnis, kai jos yra įtraukiamos į politikos formavimo procesus, nes tai suteikia galimybę tiesiogiai prisidėti prie svarbių sprendimų priėmimo ir užtikrinti, kad jų veikla būtų paremta pakankamais finansiniais resursais. Šis dėmesys finansavimo šaltiniams ir jų valdymui išryškina NVO vaidmenį kaip svarbų partnerį siekiant regioninio ir tarptautinio lygmens tvarumo bei demokratinio valdymo tikslų.

Pritraukimo būdai. Vienas iš vis dažniau naudojamų alternatyvių finansavimo būdų yra SF. Jis leidžia organizacijoms pritraukti smulkias aukas iš plačios visuomenės naudodamiesi internetinėmis platformomis. Šis būdas tampa ypač svarbus mažoms ar regioninėms organizacijoms, kurios neturi prieigos prie stambių rėmėjų ar valstybės subsidijų. Nustatyta, kad rėmėjai dažniau prisideda prie projektų, kurie yra aiškiai pristatyti, emociškai paveikūs ir pagrįsti skaidria informacija apie tikslus bei lėšų panaudojimą.

Tyrimai parodė, kad internetinės platformos naudoja įvairias psichologinio poveikio technologijas, padedančias paskatinti aukotojus. Tarp jų yra procesų supaprastinimas, kai auka gali būti atlikta greitai ir be sudėtingų žingsnių, individualių rekomendacijų pateikimas pagal vartotojo elgseną, asmeniškai pritaikytas turinys ir galimybė matyti savo indėlį bendrame kontekste. Tokios strategijos leidžia sustiprinti žmonių ryšį su paramos projektu ir skatina jų įsitraukimą (Mane, 2022). Be to, skaitmeninės aukojimo platformos veikia kaip tarpininkai tarp organizacijų ir plačios visuomenės, kartu formuodamos naują filantropijos kultūrą, pagrįstą dalyvavimu ir tiesioginiu kontaktu su paramos iniciatyvomis. Ypač svarbu tai, kad šios platformos padeda organizacijoms pritaikyti savo veiklą prie besikeičiančios rėmėjų elgsenos, kur vis dažniau dominuoja jaunos, skaitmeninės technologijas įvaldžiusios kartos.

Vis dėlto, tokio tipo lėšų pritraukimas kelia ir iššūkių. Tam, kad sėkmingai įgyvendintų kampanijas, NVO turi skirti laiko ir žmogiškųjų išteklių jų planavimui, turinio kūrimui ir bendravimui su rėmėjais. Ne visos organizacijos tam turi galimybių. Taip pat pažymima, kad pirmosios kampanijos dienos yra ypač svarbios – intensyvus aktyvumas pradžioje padeda pasiekti didesnę matomumą ir pritraukti daugiau rėmėjų. Svarbu paminėti ir teisinį aspektą. Nauji ES reglamentai supaprastina internetinio finansavimo paslaugų teikimą tarpvalstybiniu mastu, kartu didindami skaidrumą ir investuotojų apsaugą. Tai sudaro palankesnes sąlygas socialinėms organizacijoms veikti už savo šalies ribų.

Apibendrinant galima teigti, kad šiuolaikiniai NVO finansavimo būdai tampa vis įvairesni. Greta tradicinių šaltinių, tokių kaip valstybės parama ar tarptautinių fondų dotacijos, vis svarbesniu tampa internetinis bendruomenės pagrindu veikiantis finansavimas. Tinkamai išnaudojus šias galimybes, NVO gali ne tik pritraukti reikalingas lėšas, bet ir sustiprinti savo ryšius su visuomene, didinti skaidrumą ir veiklos matomumą.

2.1.5. NVO veiklos iššūkiai

NVO atlieka itin svarbų vaidmenį sprendžiant įvairias socialines problemas ir stiprinant bendruomenes. Tačiau jų veikla dažnai susiduria su įvairiapusiais iššūkiais, kurie trukdo pasiekti organizacijų tikslus ir užtikrinti ilgalaikį tvarumą (5 lentelė).

5 lentelė Pagrindiniai NVO veiklos iššūkiai ir rekomendacijos jų įveikimui (Bodi ir kt., 2024)

	Iššūkiai	Paaishkinimas	Siūlomos priemonės
1.	Finansavimo trūkumas.	NVO dažnai susiduria su lėšų stoka, kuri riboja jų veiklos galimybes.	Paįvairinti finansavimo šaltinius, ilgalaikės partnerystės su viešuoju ir privačiu sektoriumi.
2.	Žmogiškųjų išteklių problema.	Specialistų trūkumas ir savanorių pritraukimo iššūkiai riboja organizacijos veiklą.	Bendradarbiauti su universitetais, siūlyti mokymus ir motyvavimo priemones.
3.	Nepakankama komunikacija ir viešinimas.	Nepakankamas informacijos sklaida trukdo pritraukti naujus rėmėjus ir didinti žinomumą.	Tobulinti socialinės medijos strategiją, stiprinti bendradarbiavimą su komunikacijos specialistais.
4.	Biurokratija tarptautiniuose projektuose.	Didelė dokumentacijos našta apsunkina tarptautinių projektų įgyvendinimą.	Organizuoti mokymus darbuotojams, pasidalinti gerąja patirtimi tarp NVO.
5.	Skaitmeninių technologijų trūkumas.	Daugelis NVO neišnaudoja modernių technologijų, kas riboja jų efektyvumą.	Investuoti į darbuotojų mokymus, bendradarbiauti su IT specialistais.

Autorė Bodi (2024) ir autoriai Ullah bei Khail (2024) bendrai išskiria kelis iššūkius, su kuriais susiduria NVO:

1. Finansavimo trūkumas:

Finansavimo užtikrinimas yra vienas pagrindinių NVO iššūkių. Dauguma organizacijų priklauso nuo išorinių finansavimo šaltinių, tokių kaip projektai, rėmėjai ar valstybės parama. Finansavimo trūkumas riboja galimybes teikti paslaugas ir įgyvendinti organizacijos tikslus. Ši problema ypač paastrėja, kai organizacijoje nėra darbuotojo, atsakingo už lėšų pritraukimą. Pandemijos metu situaciją dar labiau apsunkino išaugusi konkurencija dėl ribotų finansinių šaltinių.

Priemonės išvengti:

- nauji finansavimo šaltiniai, tokie kaip bendruomenės renginiai, įmonių paramos programos ar specialios mokesčių lengvatos;
- ilgalaikės partnerystės su privačiu ir viešuoju sektoriumi.

2. Žmogiškųjų išteklių problema:

NVO susiduria su dviem pagrindinėmis problemomis: specialistų trūkumu ir savanorių pritraukimu. Darbuotojų trūkumas apsunkina kokybiškų paslaugų teikimą, o daug organizacijų neturi finansinių galimybių mokėti rinkos atlyginimų, todėl sunku pritraukti ir išlaikyti kvalifikuotus specialistus.

Savanoriai, kurie dažnai yra labai svarbi NVO veiklos dalis, taip pat kelia iššūkių – juos sunku įtraukti ir ilgai išlaikyti dėl jų riboto laiko ir motyvacijos.

Priemonės išvengti:

- bendradarbiavimas su universitetais ir praktikantų įtraukimas;
- savanorių motyvavimas, organizuojant mokymus, sertifikatų teikimą ar karjeros konsultacijas.

3. Nepakankama komunikacija ir viešinimas:

Dauguma NVO nepakankamai dėmesio skiria komunikacijai ir viešinimui. Trūksta aiškiai suformuluotų strategijų, kurios leistų efektyviai pasiekti tikslines grupes ir informuoti apie teikiamas paslaugas. Organizacijos dažnai pasikliauja tradiciniais komunikacijos kanalais arba tiesioginiu bendravimu, kurie ne visada yra pakankamai efektyvūs. Dėl šių trūkumų kyla sunkumų ne tik pritraukiant naujus finansavimo šaltinius, bet ir užtikrinant, kad bendruomenė sužinotų apie organizacijos veiklą.

Priemonės išvengti:

- socialinės medijos strategijos tobulinimas, įtraukiant nuolatinį turinio kūrimą ir auditorijos įtraukimą;
- partnerystės su viešosios komunikacijos specialistais, kurie padėtų kuriant aiškius ir veiksmingus pranešimus.

4. Biurokratija tarptautiniuose projektuose:

Dalyvavimas tarptautiniuose projektuose yra puiki galimybė pritraukti finansavimą ir užmegzti partnerystes, tačiau biurokratiniai reikalavimai dažnai apsunkina šį procesą. Didelės dokumentacijos apimtys, griežti reikalavimai ir taisyklės užima daug laiko ir pastangų, o tai tampa iššūkiu organizacijoms, kurios jau ir taip stokoja žmogiškųjų išteklių.

Priemonės išvengti:

- patirties dalijimasis tarp organizacijų, kurios jau yra dalyvavusios tarptautiniuose projektuose;
- specialių mokymų organizavimas darbuotojams, siekiant pagerinti jų gebėjimus tvarkytis su biurokratijos iššūkiais.

5. Skaitmeninės technologijos:

Skaitmeninės komunikacijos ir rinkodaros naudojimas pandemijos metu išaugo, tačiau dauguma NVO vis dar naudojasi tradiciniais metodais ir iki galo neišnaudoja technologijų teikiamų galimybių. Modernių skaitmeninių priemonių trūkumas riboja jų galimybes efektyviau pasiekti tikslinę auditoriją ir gerinti organizacijos veiklos valdymą.

Priemonės išvengti:

- bendradarbiavimas su IT ir skaitmeninės rinkodaros specialistais;

- investicijos į darbuotojų mokymus apie technologijų naudojimą.

NVO susiduria su nuolatiniu finansavimo iššūkiu, kuris daro tiesioginę įtaką jų veiklos tęstinumui ir efektyvumui. Nors pagrindiniai finansavimo šaltiniai apima ES paramą, vyriausybės dotacijas, tarptautinių organizacijų fondus ir privačių rėmėjų lėšas, jų gavimas yra sudėtingas ir reikalauja didelių administracinių pastangų. Be to, per didelė priklausomybė nuo vieno šaltinio gali kelti organizacijai pavojų, jei finansavimas staiga nutrūktų. NVO taip pat susiduria su iššūkiais, susijusiais su ribotais žmogiškaisiais ištekliais, silpnomis komunikacijos strategijomis bei sudėtingais biurokratiniais procesais tarptautiniuose projektuose. Nepakankamas investavimas į viešinimą ir technologijas riboja galimybes pritraukti naujus rėmėjus ir efektyviau valdyti organizacijos veiklą. Siekdamas užtikrinti tvarų finansinį pagrindą, organizacijos turi keisti savo finansavimo šaltinius, stiprinti bendradarbiavimą su įvairiais partneriais ir aktyviau įsisavinti modernias valdymo bei komunikacijos priemones, kurios leistų veiksmingiau pasiekti tiek naudos gavėjus, tiek finansuotojus.

Atsižvelgiant į išryškėjusius finansavimo iššūkius, su kuriais susiduria NVO, tampa akivaizdu, kad tradiciniai finansavimo šaltiniai ne visais atvejais pajėgūs užtikrinti organizacijų veiklos tęstinumą ir stabilumą. Norint sumažinti priklausomybę nuo vieno finansavimo šaltinio ir išvengti finansinių srautų nepastovumo rizikos, būtina plėsti lėšų pritraukimo strategijas ir aktyviau įtraukti inovatyvius finansavimo mechanizmus. Vienas iš tokių alternatyvių modelių, vis dažniau taikomų praktikoje, yra SF. Atsižvelgiant į tai, toliau sistemiškai analizuojama SF samprata, jo veikimo principai ir platformų klasifikacija, siekiant įvertinti šio finansavimo modelio aktualumą ir taikymo galimybes NVO veikloje.

2.2. Sutelktinio finansavimo veikimo modeliai ir platformų rūšys

2.2.1. Sutelktinio finansavimo samprata ir pagrindiniai veikimo modeliai

Šiuolaikinėse NVO veiklos praktikose vis dažniau išryškėja poreikis taikyti alternatyvius finansavimo modelius, atliepiančius kintančius aplinkos reikalavimus bei finansinio tvarumo užtikrinimo iššūkius. Tradicinių finansavimo šaltinių mažėjimas, konkurencija dėl lėšų bei augantys skaidrumo ir atskaitomybės standartai skatina organizacijas ieškoti inovatyvių sprendimų. Remiantis Oliveira ir kt. (2021), viena iš perspektyviausių alternatyvų – SF, grindžiamas kolektyvinio finansinio dalyvavimo, savanoriškumo ir bendruomeniškumo principais. Šis finansavimo modelis, įtrauktas į strateginį organizacijų valdymo kontekstą, gali prisidėti ne tik prie finansinio nepriklausomumo stiprinimo, bet ir prie veiklos skaidrumo, socialinio poveikio didinimo bei platesnio pilietinio įsitraukimo skatinimo.

Tyrimai rodo, kad SF gali būti ne tik alternatyvus finansavimo šaltinis, bet ir efektyvus socialinio įsitraukimo bei komunikacijos kanalas. Banerjee (2021) teigia, jog šis metodas yra ypač veiksmingas bendruomeniškose kultūrose, kur vertinamas kolektyvinis veiksmas ir solidarumas. Tokiose aplinkose žmonės dažniau įsitraukia į iniciatyvas, kurios turi aiškų socialinį ar vertybinį tikslą, o paramos teikimas suvokiamas kaip pilietinis įsipareigojimas. Tuo tarpu individualistinėse bendruomenėse sprendimai dėl aukojimo labiau grindžiami asmeniniu suinteresuotumu, vertybėmis ar emociniu rezonansu, todėl būtinos tikslinės komunikacijos priemonės, stiprinančios pasitikėjimą (Al-Hasan ir kt., 2024; Bódi, 2024).

NVO, veikiančios socialinėje srityje, dažnai susiduria su nereguliaru finansavimu, todėl SF gali būti naudinga priemonė, užtikrinanti didesnę lankstumą ir finansinį nepriklausomumą. SF ypač pasiteisina

krizių metu – tokiais atvejais šis modelis leidžia operatyviai mobilizuoti tiek finansinius, tiek žmogiškuosius išteklius (Zaborek ir kt., 2024; Kenzhetyeva & Aliyeva, 2022). Be to, tyrimai atskleidžia, kad aukotojų motyvacija dažnai susijusi ne vien su siekiu prisidėti prie konkretaus projekto įgyvendinimo, bet ir su vidiniais poreikiais – savirealizacija, tapatumo stiprinimu bei dalyvavimu bendruomeninėje veikloje (Ptashchenko & Chechelashvili, 2018).

Thakur (2024) išskiria tris pagrindinius SF modelius:

- **paramos ir atlygio modelis**, kuriame rėmėjai prisideda finansiškai ir mainais gauna simbolinius ar materialius apdovanojimus, pavyzdžiui, produktus, paslaugas ar kitokias vertes;
- **paskolų modelis**, kai investuotojai suteikia paskolas, už kurias gaunama sutarta grąža arba palūkanos;
- **nuosavybės modelis**, leidžiantis investuotojams įgyti dalinę nuosavybės dalį projekte ar versle, tuo pačiu dalyvaujant paskirstant jo pelną.

Šie modeliai leidžia aiškiau suprasti SF mechanizmo veikimą. NVO veiklai ypač tinkami pirmieji du modeliai – paramos ir atlygio – nes jie atitinka NVO socialinę misiją, vertybes ir nesukuria priklausomybės nuo finansinės grąžos principų. Tuo tarpu paskolų ar nuosavybės modeliai dažniau taikomi socialiniame versle ar pelno siekiančiuose projektuose (Sasso, 2023; Krishnakumar, 2024).

Svarbus NVO sėkmės faktorius, taikant SF, yra efektyvi komunikacija ir pasitikėjimo kūrimas. Tyrimai rodo, kad žmonės labiau linkę aukoti organizacijoms, kurios yra skaidrios, atskaitingos ir sugeba aiškiai parodyti savo veiklos poveikį (Thomas, 2020; Álvarez-Otero ir kt., 2024). Tokios strategijos kaip personalizuota komunikacija, grįžtamasis ryšys su aukotojais bei skaitmeninių platformų išnaudojimas gali reikšmingai prisidėti prie kampanijų sėkmės, kadangi jos padeda užmegzti emocinį ryšį su potencialiais rėmėjais ir didina organizacijos matomumą skaitmeninėje erdvėje (Banerjee, 2021). Technologiniai sprendimai, leidžiantys supaprastinti aukojimo procesą, taip pat prisideda prie sėkmės: aukotojai labiau linkę prisidėti, kai procesas yra paprastas, saugus ir aiškus (Bódi, 2024; Thakur, 2024).

Be to, SF prisideda prie organizacijos pripažinimo ir reputacijos stiprinimo. Kai aukotojai mato, kad jų indėlis lemia realų pokytį, jie tampa lojalūs organizacijos rėmėjai, o pati NVO įgyja daugiau socialinio kapitalo. Tai ypač aktualu santykiuose su vyriausybinėmis institucijomis ar tarptautiniais fondais – aukštas socialinis pripažinimas ir aktyvi bendruomenė dažnai tampa papildomu argumentu skiriant finansavimą ar partnerystes (Thomas, 2020; Al-Hasan ir kt., 2024).

Galiausiai, svarbu pažymėti, kad efektyvus NVO valdymas, įskaitant strateginį planavimą ir žmogiškųjų išteklių vadybą, yra esminė sąlyga sėkmingam SF pritaikymui. Organizacijos, kurios sugeba įgyvendinti inovacijas, taikyti skaidrius valdymo principus ir įtraukti bendruomenę į sprendimų priėmimą, geba kurti tvarią ir socialiai atsakingą veiklą (Oliveira ir kt., 2021; Bódi, 2024). NVO, kurios investuoja į atskaitomybę ir kokybės standartus, pavyzdžiui, kaip siūloma Ispanijos tarptautinio bendradarbiavimo agentūros reikalavimuose, pasiekia geresnių rezultatų lėšų pritraukimo srityje (Álvarez-Otero ir kt., 2024).

Apžvelgus teoriją, galima teigti, kad SF tampa neatsiejama šiuolaikinių NVO finansavimo strategijos dalimi, suteikiančia ne tik finansinį palaikymą, bet ir skatinančia pilietinį aktyvumą, skaidrumą bei

bendruomenės įtraukimą. Efektyvus šio modelio pritaikymas reikalauja ne tik technologinių sprendimų, bet ir aiškos komunikacijos, vertybinių pagrindų bei atskaitingo valdymo. Todėl paramos ir atlygio modeliai šiuo metu laikytini tinkamiausiais NVO veiklai, siekiančiai ilgalaikių socialinių pokyčių bei stipresnio ryšio su bendruomene.

2.2.2. Pagrindinės sutelktinio finansavimo platformų rūšys

Per pastaruosius du dešimtmečius skaitmeninės SFP tapo būdu, leidžiančiu individualiems aukotojams tiesiogiai prisidėti prie socialinių iniciatyvų. Skirtingai nuo tradicinių hierarchinių pagalbos modelių, SFP siekia užtikrinti lygiavertę lėšų rinkimo erdvę. Jos suteikia vienodas galimybes naudotis skaitmeniniais įrankiais ir paslaugomis net ir mažiausioms, mažiausiai išteklių turinčioms organizacijoms, sudarydamos sąlygas surinkti visuomenės aukas (Banerjee, 2021). Šis metodas pasižymi lankstumu, nes suteikia galimybes tiek mažoms, tiek didelėms organizacijoms pasiekti plačią auditoriją ir surinkti reikalingas lėšas. Skirtingi autoriai išskiria kelias pagrindines SFP rūšis:

1) Zaborek ir kt. (2024):

- paramos pagrindu veikiančios platformos: šios platformos skirtos socialinėms ir labdaros iniciatyvoms, kur rėmėjai prisideda finansine parama neturėdami materialinio atlygio lūkesčių. Tai apima tokias platformas kaip „GoFundMe“ ar „GlobalGiving“. Akcentuojama, kad tokios platformos suteikia galimybę net mažoms ir mažai resursų turinčioms organizacijoms pasiekti plačią auditoriją ir rinkti aukas. Pagrindinis šių platformų tikslas – skatinti solidarumą ir remti socialines iniciatyvas;

2) Sirisawat ir kt. (2022):

- aukų pagrindu veikiančios platformos: šios platformos skatina skaidrumą ir pasitikėjimą, integruodamos pažangias technologijas, tokias kaip „blockchain“. Tai padeda užtikrinti lėšų panaudojimo aiškumą, kuris yra kritiškai svarbus aukotojams. Autoriai taip pat pabrėžia, kad būtina sukurti tarptautinius reguliavimo standartus, siekiant apsaugoti aukotojų interesus ir sustiprinti jų pasitikėjimą platformomis;

3) Thakur (2024):

- atlygio pagrindu veikiančios platformos: tokios platformos, kaip „Kickstarter“ ar „Indiegogo“, veikia siūlydamos rėmėjams simbolinę arba materialų atlygį už jų finansinį indėlį. Pavyzdžiui, rėmėjai gali gauti unikalų produktą ar paslaugą, kurią sukurs finansuojamas projektas. Šis modelis ypač populiarus kūrybiniuose projektuose, kuriems reikia rinkos patikrinimo arba išankstinio finansavimo;
- nuosavybės pagrindu veikiančios platformos: šios platformos leidžia rėmėjams įgyti dalinę nuosavybę projekte ar versle, į kurį jie investuoja. Pagrindinis tikslas – suteikti galimybę pradedantiems verslams surinkti kapitalą ir kartu įtraukti investuotojus, siekiančius finansinės naudos;

4) Banerjee (2021):

- hibridinės platformos: šios platformos jungia kelis modelius, siūlydamos lankstesnes galimybes tiek projektų kūrėjams, tiek rėmėjams. Pavyzdžiui, rėmėjai gali rinktis, ar jų parama bus tiesioginė parama, ar jie norėtų gauti atlygį. Banerjee pabrėžia, kad tokios platformos, kaip „Impact Guru“, dažnai derina pelno siekiančius tikslus su socialinėmis iniciatyvomis, skatindamos konkurencingas rinkodaros strategijas tarp NVO;

5) Ptashchenko ir Chechelashvili (2018):

- paskolų pagrindu veikiančios platformos: šios platformos leidžia rėmėjams teikti paskolas projektų kūrėjams už sutartas palūkanas. Tokios platformos dažnai naudojamos finansuoti mažų ir vidutinių įmonių (toliau – MVĮ) veiklą, ypač tais atvejais, kai bankai ar tradiciniai investuotojai nėra prieinami. Pavyzdys gali būti „Lending Club“ ar „Funding Circle“. Autoriai pabrėžia, kad šis modelis skatina abipusę naudą – rėmėjai gauna grąžą, o verslai ar projektai surenka reikiamas lėšas;

6) Mane (2022):

- aukų pagrindu veikiančios platformos: autorius akcentuoja technologijų ir dizaino vaidmenį aukojimo platformų sėkmei. SFP naudoja įvairias strategijas, tokias kaip personalizuotas turinys, paprastas aukojimo procesas ir greiti atsiskaitymai, kad pritrauktų daugiau aukotojų. Taip pat pabrėžiamas grįžtamasis ryšys rėmėjams, kuris stiprina jų pasitikėjimą platforma.

Atsižvelgiant į NVO specifiką – jų veiklas, socialinius pokyčius ir nesiekiamą pelno pobūdį – ypač svarbu įvertinti, kurios SFP rūšys labiausiai atliepia šias vertybes ir yra praktiškai pritaikomos. Šiuolaikinė praktika bei moksliniai tyrimai išskiria keletą platformų tipų, kurių tinkamumas NVO veiklai priklauso nuo jų veikimo principų, aukotojų lūkesčių bei technologinio sprendimo (6 lentelė).

6 lentelė Sutelktinio finansavimo platformų rūšys ir jų tinkamumas NVO

	Platformų rūšis	Pagrindiniai bruožai	Tinkamumas NVO
1.	Paramos pagrindu veikiančios platformos.	Rėmėjai teikia paramą be atlygio, dažniausiai remiantis altruizmu.	Labai tinkamos – atitinka socialinę misiją, nereikalauja finansinių įsipareigojimų.
2.	Aukų pagrindu veikiančios platformos.	Naudoja pažangias technologijas, užtikrina skaidrumą, padeda įgyti pasitikėjimą.	Labai tinkamos – užtikrina skaidrumą ir stiprina aukotojų pasitikėjimą.
3.	Atlygio pagrindu veikiančios platformos.	Rėmėjai gauna simbolinį ar materialų atlygį.	Ribotas – reikalauja galimybės pasiūlyti atlygį, tinkama socialiniam verslui ar kultūriniais projektams.
4.	Nuosavybės pagrindu veikiančios platformos.	Rėmėjai įgyja nuosavybės dalį projekte, siekia finansinės grąžos.	Netinkamos – prieštarauja NVO ne pelno principui.
5.	Paskolų pagrindu veikiančios platformos.	Rėmėjai suteikia paskolas su palūkanomis, dažnai taikomos MVĮ.	Netinkamos – dažniausiai taikomos verslui, o ne klasikinėms NVO.
6.	Hibridinės platformos.	Jungia kelis modelius – galima rinktis paramą ar atlygį.	Tinkamos – lanksčios, pritraukia skirtingų tipų aukotojus, tinka rinkodaros kampanijoms.

Pirmiausia, paramos pagrindu veikiančios platformos yra plačiausiai taikomos NVO sektoriuje. Tokios platformos kaip „GoFundMe“ ar „GlobalGiving“ suteikia galimybę organizacijoms tiesiogiai gauti paramą iš plačios donorų auditorijos, nesukuriant finansinių ar nuosavybės įsipareigojimų

(Zaborek ir kt., 2024). Šių platformų veikimo modelis pagrįstas altruizmu – aukotojai skatinami remti projektus vedami vertybinių paskatų, o ne siekdami asmeninės naudos. Tai visiškai atitinka NVO misiją, todėl šios platformos yra ypač patrauklios socialinėms, labdaros ar humanitarinėms organizacijoms, siekiančioms plataus masto įtraukimo ir emocinio ryšio su bendruomene.

Kita reikšminga kategorija – aukų pagrindu veikiančios platformos, kurios dažnai pasitelkia pažangias technologijas, siekiant užtikrinti skaidrumą ir finansinį atskaitingumą (Sirisawat ir kt., 2022; Mane, 2022). NVO veiklai tai yra itin svarbu, nes aukotojų pasitikėjimas tiesiogiai susijęs su lėšų rinkimo sėkme. Šių platformų pritaikymas leidžia realiu laiku matyti surinktų lėšų panaudojimą, kas gali tapti konkurenciniu pranašumu siekiant išlaikyti ir auginti lojalų rėmėjų bendruomenę.

Taip pat pastebimos hibridinės platformos, jungiančios paramos ir atlygio modelių bruožus. Tokiose platformose aukotojai gali pasirinkti, ar jie nori remti projektą neatlygintinai, ar tikisi simbolinio grįžtamojo ryšio – pavyzdžiui, padėkos laiško ar nedidelės dovanos. „Impact Guru“ platforma (Banerjee, 2021), sėkmingai veikianti Indijoje, yra vienas tokių pavyzdžių, kur hibridinis modelis leidžia pritraukti skirtingo tipo aukotojus, taip padidinant bendrą finansavimo potencialą. Tokios platformos tinka toms NVO, kurios siekia pasitelkti įvairias rinkodaros priemones bei skatinti ilgalaikį įsitraukimą.

Tuo tarpu atlygio pagrindu veikiančios platformos, kaip „Kickstarter“ ar „Indiegogo“, yra riboto tinkamumo NVO veiklai, nes jų modelis grindžiamas materialinės naudos suteikimu rėmėjams. NVO dažnai neturi komercinių produktų ar paslaugų, kurias galėtų pasiūlyti mainais už paramą, todėl šis modelis labiau tinkamas socialiniam verslui ar kultūriniais projektams, kuriuose galima integruoti atlygį (Thakur, 2024).

Galiausiai, paskolų ir nuosavybės pagrindu veikiančios platformos, kuriose aukotojai veikia kaip investuotojai, tikintys gauti finansinę grąžą arba įgyti nuosavybės dalį projekte, yra menkai pritaikomos tradicinėms NVO. Šios organizacijos paprastai nėra struktūruotos kaip pelno siekiančios įmonės, todėl negali pasiūlyti nei palūkanų, nei nuosavybės dalių. Tokios platformos dažniau taikomos pradedančiam verslui, ypač startuolių ar MVĮ finansavimui (Ptashchenko & Chechelashvili, 2018; Sasso, 2023).

Apibendrinant galima teigti, kad paramos pagrindu veikiančios bei aukų pagrindu veikiančios platformos yra labiausiai patrauklios ir tinkančios NVO veiklos finansavimui. Jos atitinka vertybinius organizacijų principus, leidžia pasiekti plačią auditoriją, skatina emocinį ryšį tarp aukotojo ir organizacijos bei užtikrina skaidrų ir efektyvų finansinių išteklių panaudojimą. Kartu pažangių technologijų integravimas į šias platformas suteikia papildomą pasitikėjimo lygį, kuris yra kritiškai svarbus šiuolaikinėje skaitmeninėje filantropijos aplinkoje.

2.3. NVO atskaitomybės svarba sutelktinio finansavimo platformų naudojimo požiūriu

2.3.1. NVO atskaitomybės rūšys ir jų svarba visuomenėje

NVO veiklos sėkmė vis labiau priklauso nuo to, kaip jos sugeba užtikrinti įvairiapusę atskaitomybę skirtingoms suinteresuotosioms šalims – donorams, bendruomenei, valstybinėms institucijoms bei plačiajai visuomenei. Atskaitomybė – tai ne vien finansinės veiklos skaidrumas, bet ir moralinis bei strateginis įsipareigojimas komunikuoti veiklos tikslus, rezultatus bei poveikį (Garcandia, 2023; Chigwenya, 2019). Esant didėjančiai konkurencijai dėl finansavimo šaltinių, ypač per SFP, tampa

aišku, kad skirtingos atskaitomybės rūšys veikia kaip organizacijos reputacijos, pasitikėjimo bei patrauklumo garantas (Waniak-Michalak ir kt., 2020; Gulati & Webb, 2023).

Finansinė atskaitomybė. Tai viena iš labiausiai paplitusių atskaitomybės formų, apimančių išteklių panaudojimo aiškinimą rėmėjams ir visuomenei. Skaidrus finansinių ataskaitų teikimas padeda mažinti informacinę asimetriją ir kuria pasitikėjimą tarp NVO ir jų rėmėjų, ypač kai lėšos pritraukiamos per skaitmenines platformas, kur tiesioginio santykio tarp donorų ir organizacijų nėra (Pazzi & Svetlova, 2021; Kuruppu ir kt., 2022). Svarbu ne tik viešinti finansinius duomenis, bet ir pateikti juos suprantama forma – tai ypač aktualu individualiems rėmėjams, kurie neturi finansinės analizės įgūdžių (Hidayana ir kt., 2022; Lai & Hamilton, 2020).

Finansinės atskaitomybės trūkumai. Vis dėlto dažnai susiduriama su situacija, kai pernelyg didelis dėmesys skiriamas finansinei atskaitomybei, pamirštant socialinius tikslus. Donorų spaudimas pasiekti trumpalaikius rezultatus verčia organizacijas koncentruotis į skaičius, o ne į ilgalaikį poveikį bendruomenėms. Tai apsunkina tvaraus socialinio poveikio kūrimą ir kartais net skatina organizacijas slėpti nesėkmes ar klaidas, siekiant išlaikyti patrauklumą donorų akyse. Ši problema išryškina poreikį integruoti donorų atskaitomybę į organizacijų kokybės vertinimo sistemas, kad ši taptų ne našta, o strateginiu įrankiu organizacijos veiklos tobulinimui ir donorų pritraukimui (Ríos ir kt., 2023).

Veiklos (rezultatinė atskaitomybė). Apima ne tik pateiktas išlaidas, bet ir jų rezultatus – kaip lėšos buvo panaudotos siekiant organizacijos misijos tikslų. Ši atskaitomybės forma tampa ypač svarbi šiuolaikinėje skaitmeninėje aplinkoje, kur donorai tikisi matyti aiškią veiklos vertę ir socialinį poveikį (Asogwa ir kt., 2023; Waniak-Michalak ir kt., 2020). Veiklos atskaitomybė padeda įvertinti ne tik finansinius rezultatus, bet ir kokybinius pasiekimus, tokius kaip poveikis bendruomenėms ar socialinių problemų sprendimas.

Skaitmeninė transformacija dar labiau išryškina poreikį stiprinti skaitmeninę ir internetinę atskaitomybę – per socialinius tinklus, skaitmenines ataskaitas ar interaktyvias duomenų platformas (Cordery ir kt., 2023; Hidayana ir kt., 2022). Tokia atskaitomybė ne tik didina pasiekiamumą ir skaidrumą, bet ir leidžia įtraukti įvairias suinteresuotąsias šalis į sprendimų priėmimo procesus (Garcandia, 2023).

Teisinė atskaitomybė. NVO veikloje taip pat svarbi, ypač tarptautiniu mastu. NVO, veikiančios keliose šalyse, dažnai susiduria su skirtingais teisiniais reikalavimais ir kartais naudojasi teisinio imuniteto galimybėmis, kurios mažina jų atskaitomybę nukentėjusių bendruomenių atžvilgiu (Gulati & Webb, 2023). Dėl to kyla poreikis kurti universalias ir lengvai pritaikomas atskaitomybės taisykles, leidžiančias skaidriai įvertinti organizacijų atsakomybę.

Socialinė ir moralinė atskaitomybė. Tai įsipareigojimas veikti etiškai, būti atsakingiems prieš visuomenę ir veikti remiantis žmogaus teisių principais. Ši atskaitomybė tampa vis aktualesnė, nes NVO dažnai laikomos „moraliniais autoritetais“. Tačiau mokslinėje literatūroje pastebimas ir šios moralinės pozicijos pavojus – kai kurios organizacijos manipuliuoja „moralinio gėrio“ įvaizdžiu siekdamos finansinės naudos (Cardoso ir kt., 2024).

Visgi SF kontekste, ypač aktuali yra finansinė ir veiklos atskaitomybė. Sėkmingos kampanijos reikalauja ne tik aiškos komunikacijos apie finansinių lėšų paskirtį, bet ir įtikinamos istorijos apie planuojamą ar jau įvykusį socialinį poveikį (Cazenave & Morales, 2021). Tyrimai rodo, kad donorai, remiantys projektus per SFP, dažniausiai vertina organizacijos skaidrumą, komunikacijos

nuoseklumą ir veiklos rezultatus – tai tampa pagrindiniais pasitikėjimo kūrimo įrankiais (Romero ir kt., 2023).

Apibendrinant, NVO, siekiančios pritraukti lėšas per SFP, turi ypač stiprinti finansinę, veiklos bei skaitmeninę atskaitomybę. Šios formos padeda sukurti patikimą, skaidrią ir patrauklią organizacijos reputaciją, kuri tampa esminiu faktoriumi sėkmingam finansavimui. Tačiau būtina išlaikyti balansą tarp skaičių ir poveikio – tik tada atskaitomybė tampa prasminga tiek donorams, tiek visuomenei.

2.3.2. NVO atskaitomybės užtikrinimo iššūkiai

Nepaisant įvairių atskaitomybės mechanizmų ir formų, NVO dažnai susiduria su iššūkiais, kurie apsunkina skaidrumo ir atsakomybės užtikrinimą. Viena iš pagrindinių problemų yra per didelis dėmesys finansinėms ataskaitoms, o ne realiam socialiniam poveikiui. Daugelis organizacijų skiria prioritetą donorų reikalavimams, tačiau tai neretai reiškia, kad mažiau išteklių lieka veiklos kokybės gerinimui ir bendruomenių įtraukimui (Cazenave & Morales, 2021). Be to, biurokratiniai reikalavimai dažnai reikalauja didelių administracinių išteklių, o mažesnės organizacijos gali neturėti pakankamai resursų išsamiai atskaitomybei vykdyti (Waniak-Michalak ir kt., 2020).

- finansinių ir administracinių išteklių trūkumas apsunkina atskaitomybę. Daugelis organizacijų turi ribotus resursus ir negali skirti pakankamai lėšų bei laiko išsamiai finansinei ir veiklos atskaitomybei vykdyti, todėl didesnė dalis energijos skiriama ataskaitų rengimui, o ne tiesioginei veiklai;
- informacija apie NVO veiklą dažnai yra neprieinama arba per sudėtinga. Finansinės ir veiklos ataskaitos dažnai pateikiamos technine kalba, kurią sunku suprasti plačiajai visuomenei, donorams ir net kai kuriems organizacijų nariams. Dėl to skaidrumas tampa daugiau formaliu, nei realiai veikiančiu mechanizmu (Pazzi & Svetlova, 2021);
- teisiniai ir politiniai suvaržymai riboja NVO veiklos skaidrumą. Kai kuriose šalyse organizacijos susiduria su griežtais reguliavimo mechanizmais, kurie verčia riboti informacijos sklaidą ar net cenzūruoti ataskaitas, kad būtų išvengta valdžios sankcijų (Waniak-Michalak ir kt., 2020);
- technologijų trūkumas apsunkina efektyvią atskaitomybę. Daugelis organizacijų vis dar naudoja pasenusias sistemas arba neturi tinkamų skaitmeninių priemonių duomenų valdymui, o tai apsunkina informacijos pateikimą donorams ir visuomenei;
- pilietinės visuomenės finansinio raštingumo stoka trukdo suprasti atskaitomybės duomenis. Net jei informacija apie organizacijų veiklą yra prieinama, daugelis žmonių neturi pakankamai žinių ją tinkamai interpretuoti, todėl sumažėja pasitikėjimas organizacijomis ir jų veikla (Pazzi & Svetlova, 2021).

Nepaisant šių iššūkių, egzistuoja įvairios galimybės tobulinti atskaitomybės procesus. Naujos technologijos, skaitmeninės duomenų valdymo platformos ir didesnis bendruomenių įtraukimas gali padėti organizacijoms tapti skaidresnėmis ir efektyvesnėmis. Be to, stipresnė savireguliacija ir patirties dalijimasis tarp organizacijų gali padėti mažinti administracinę naštą ir užtikrinti geresnę atskaitomybę su mažesnėmis išlaidomis. Galiausiai, didesnis visuomenės finansinio raštingumo ugdymas galėtų padėti ne tik suprasti organizacijų veiklą, bet ir aktyviau dalyvauti skaidrumo procesuose.

2.3.3. NVO atskaitomybės formos ir mechanizmai

Analizuojant mokslinę literatūrą, galima išskirti įvairias atskaitomybės formas ir mechanizmus, kurie yra aptariami NVO veikloje. Tyrimai parodo, kad atskaitomybė nėra vien finansinių rezultatų pateikimas, bet ir platesnis įsipareigojimas skaidriai bei atsakingai veikti įvairių suinteresuotųjų šalių atžvilgiu.

Atskaitomybės formos:

- aukštyrų nukreipta atskaitomybė: tai labiausiai paplitusi atskaitomybės forma, orientuota į donorų, finansuotojų ir valstybinių institucijų poreikius. Ji dažniausiai apima finansinių ataskaitų teikimą, auditus bei veiklos rezultatų pateikimą remiantis iš anksto nustatytais rodikliais. Tyrimas parodo, kad NVO neretai susitelkia į šią atskaitomybės formą dėl finansavimo išlikimo būtinybės (Cazenave & Morales, 2021). Donorų spaudimas lemia, kad organizacijos dažnai stengiasi demonstruoti efektyvumą finansiniuose dokumentuose, net jei tai nesuteikia išsamios informacijos apie socialinį poveikį;
- žemyn nukreipta atskaitomybė: ši atskaitomybės forma orientuota į veiklos naudos gavėjus – bendruomenes, kurioms NVO teikia pagalbą. Literatūra pabrėžia, kad šios atskaitomybės svarba vis labiau auga, nes įtraukimas į sprendimų priėmimo procesus padeda organizacijoms geriau suprasti bendruomenės poreikius ir užtikrinti tvarų poveikį (Asogwa ir kt., 2023). Vis dėlto pastebima, kad žemyn nukreipta atskaitomybė dažnai lieka antrame plane dėl donorių daromo spaudimo teikti prioritetą finansinėms ataskaitoms;
- horizontali atskaitomybė: tai atskaitomybės forma, kai organizacijos atsiskaito viena kitai bei bendradarbiauja su partneriais ir kitomis NVO. Ji remiasi pasitikėjimu ir informacijos dalijimusi, siekiant užtikrinti efektyvesnę bendrą tikslų įgyvendinimą. Ši atskaitomybė skatina dalijimąsi patirtimi ir gerosiomis praktikomis, ypač tarptautiniuose kontekstuose (Waniak-Michalak ir kt., 2020);
- viešoji atskaitomybė: tai atskaitomybės forma, skirta plačiajai visuomenei, žiniasklaidai ir pilietinei bendruomenei. Ji apima skaidrios informacijos teikimą viešai per metines ataskaitas, internetinius puslapius ar viešus renginius. Šioje srityje vis svarbesniu tampa duomenų aiškumo užtikrinimas, nes visuomenė dažnai neturi specialių žinių, kad galėtų suprasti sudėtingas finansines ataskaitas (Pazzi & Svetlova, 2021).

Analizuojant mokslinę literatūrą apie NVO atskaitomybę, matyti, kad viena iš svarbiausių atskaitomybės formų pritraukiant lėšas per SFP yra viešoji atskaitomybė. Ši atskaitomybės forma apima skaidrų ir suprantamą informacijos pateikimą plačiajai visuomenei – tiek per metines veiklos ataskaitas, tiek per interneto svetaines, socialinius tinklus ar kitus viešus kanalus. Tokiose platformose, kur aukotojai yra ne dideli instituciniai rėmėjai, o pavieniai asmenys, pasitikėjimą formuoja ne tiek detalios finansinės ataskaitos, kiek paprasta, aiški ir prieinama komunikacija apie veiklos tikslus, poveikį ir lėšų panaudojimą.

Pazzi ir Svetlova (2021) teigia, kad viešosios atskaitomybės veiksmingumas priklauso ne tik nuo informacijos prieinamumo, bet ir nuo jos suprantamumo. Duomenys savaime nėra iškalbingi, todėl būtina juos pateikti aiškiai ir suprantamai, papildant edukacinėmis iniciatyvomis, kurios didintų visuomenės gebėjimą vertinti pateikiamą informaciją. Tokiu būdu organizacijos ne tik atsiskaito, bet

ir įtraukia visuomenę į savo veiklą, kas ypač svarbu SF kontekste, kur pasitikėjimas ir skaidrumas daro tiesioginę įtaką gautai paramai.

Empiriniai tyrimai taip pat rodo, kad atskaitomybė turi reikšmingą poveikį NVO veiklos rezultatams. Pastebima, jog skaidrus atsiskaitymas, ypač informacijos apie veiklas ir lėšų panaudojimą pateikimas, stiprina visuomenės pasitikėjimą ir skatina aktyvesnį rėmėjų įsitraukimą. Tai tampa vienu iš pagrindinių veiksnių, lemiančių sėkmingą lėšų pritraukimą per SFP (Mulyana ir kt., 2024). Be to, atvirumas ir edukacija, kaip viešosios atskaitomybės dalys, padeda stiprinti ryšį tarp organizacijos ir visuomenės. Kai NVO ne tik pateikia informaciją, bet ir padeda ją suprasti, visuomenė tampa labiau įsitraukusi. Tokiu būdu rėmėjai SFP tampa ne tik pasyviais aukotojais, bet aktyviais dalyviais, kurie supranta organizacijos tikslus, veiklą ir pasiektus rezultatus (Pazzi & Svetlova, 2021).

Tyrimai taip pat atskleidžia, kad viešoji atskaitomybė dažnai siejama su žemyn nukreipta atskaitomybe – atsakomybe prieš bendruomenes, kurioms organizacijos teikia pagalbą. Kai šios dvi atskaitomybės formos susijungia, atsiranda dvipusis ryšys: NVO ne tik informuoja, bet ir įsiklauso į visuomenės poreikius, tokiu būdu stiprindamos savo veiklos aktualumą ir efektyvumą (Asogwa ir kt., 2023; Garcandia, 2023).

Galiausiai, nors aukštyrų nukreipta atskaitomybė (t. y. donorams) vis dar išlieka dominuojanti, SF atveju jos įtaka sumažėja. Čia svarbiausia tampa gebėjimas aiškiai, sąžiningai ir vizualiai patraukliai parodyti savo misiją, veiklos poveikį ir lėšų naudojimą visuomenei. Tai reiškia, kad sėkmingai SF kampanijai būtinas ne biurokratinis atsiskaitymas, bet įtraukimas, komunikacija ir suprantama žinutė – viešosios atskaitomybės esmė.

Apibendrinant galima teigti, kad viešoji atskaitomybė yra kertinis elementas NVO siekiant sėkmingai pritraukti lėšas per SFP. Skaidrus, aiškus ir lengvai suprantamas informacijos pateikimas leidžia organizacijoms pelnyti visuomenės pasitikėjimą, užmegzti emocinį ryšį su rėmėjais ir paskatinti jų aktyvų įsitraukimą. Ši atskaitomybės forma padeda ne tik parodyti, kaip efektyviai naudojamos lėšos, bet ir įtraukti visuomenę į organizacijos misiją bei tikslų siekimą. Todėl NVO, kurios investuoja į informacijos prieinamumą ir suprantamumą, turi žymiai didesnes galimybes pritraukti paramą ir ilgainiui stiprinti savo veiklos tvarumą.

Atskaitomybės mechanizmai. Tai esminė organizacijų valdymo dalis, leidžianti skaidriai ir atsakingai komunikuoti su įvairiomis suinteresuotosiomis šalimis. Literatūra atskleidžia, kad šie mechanizmai gali būti skirtingi, priklausomai nuo organizacijos veiklos pobūdžio, tikslų ir suinteresuotųjų grupių poreikių. NVO praktikoje galima išskirti keturis pagrindinius mechanizmus: finansinės atskaitomybės, dalyvaujamosios atskaitomybės, informacijos prieinamumo bei vertinimo ir poveikio analizės sistemas.

- **finansinės atskaitomybės mechanizmai** yra vieni iš dažniausiai naudojamų NVO veikloje, nes jie padeda įrodyti donorams, kad lėšos yra naudojamos pagal paskirtį ir veikla vykdoma efektyviai. Šie mechanizmai apima vidaus kontrolės sistemas, finansines ataskaitas bei nepriklausomų auditorių patikrinimus. Tyrimai rodo, kad NVO, siekdamos užsitikrinti ilgalaikį finansavimą, skiria daug dėmesio finansinių rodiklių tikslumui ir skaidrumui. Pavyzdžiui, organizacijos neretai naudoja griežtas apskaitos procedūras, kuriose akcentuojamas „nulinių netinkamų išlaidų“ tikslas, siekiant demonstruoti nepriekaištingą finansinę drausmę ir patikimumą (Cazenave & Morales, 2021). Vis dėlto, per didelis dėmesys

finansiniams rodikliams gali nukreipti organizacijos dėmesį nuo socialinio poveikio, kuris yra pagrindinis daugelio NVO tikslas;

- **dalyvaujamosios atskaitomybės** mechanizmai leidžia įtraukti bendruomenes į organizacijos sprendimų priėmimo procesą. Šių mechanizmų esmė – sudaryti sąlygas naudos gavėjams aktyviai dalyvauti planuojant, įgyvendinant ir vertinant organizacijos veiklą. Tai gali būti įgyvendinama per apklausas, fokus grupių diskusijas ar bendruomeninius susirinkimus. Tyrimai parodė, kad įtraukus bendruomenes į atskaitomybės procesą, didėja jų pasitikėjimas organizacija, o pati NVO geriau supranta realius bendruomenės poreikius ir gali efektyviau paskirstyti išteklius (Asogwa ir kt., 2023). Tačiau ši praktika reikalauja papildomų resursų ir laiko, todėl ne visos organizacijos pajėgia ją nuosekliai įgyvendinti;
- **informacijos prieinamumo** mechanizmai yra skirti užtikrinti, kad suinteresuotosios šalys turėtų galimybę susipažinti su organizacijos veiklos rezultatais. Šie mechanizmai apima metines ataskaitas, viešus renginius, internetinių platformų kūrimą ir komunikaciją su žiniasklaida. Literatūra pabrėžia, kad informacijos prieinamumas nėra pakankamas, jei duomenys pateikiami sudėtinga, specialistams suprantama kalba. Todėl vis daugiau dėmesio skiriama informacijos supaprastinimui ir edukacinėms iniciatyvoms, kurios padeda visuomenei suprasti pateiktus duomenis. Italijos NVO tyrimas parodė, kad edukaciniai renginiai ir paaiškinimai apie finansines ataskaitas skatina visuomenės dalyvavimą ir stiprina pasitikėjimą organizacija (Pazzi, Svetlova, 2021);
- **vertinimo ir poveikio analizės** mechanizmai leidžia įvertinti organizacijos veiklos efektyvumą ir socialinį poveikį. Šiuose procesuose naudojami įvairūs rodikliai, kurie parodo, ar organizacija pasiekė numatytus tikslus ir kokį realų poveikį padarė bendruomenėms. Tai apima ne tik finansinius rezultatus, bet ir kokybinius rodiklius, tokius kaip bendruomenių pasitenkinimas, socialinės problemos masto sumažėjimas ar ilgalaikiai pokyčiai tikslinėje grupėje. Tyrimai rodo, kad vertinimo ir poveikio analizė yra būtina norint užtikrinti organizacijos veiklos skaidrumą ir įrodyti socialinę naudą visuomenei (Waniak-Michalak ir kt., 2020). Vis dėlto ši praktika reikalauja profesionalumo ir specifinių kompetencijų, todėl NVO dažnai pasitelkia išorės ekspertus.

Atskaitomybės mechanizmų svarba NVO veikloje tampa ypač reikšminga, kai organizacijos siekia pritraukti lėšų per SFP. Skirtingai nei tradicinio donorinio finansavimo atveju, kur vyrauja instituciniai lėšų teikėjai, SF remiasi plačiosios visuomenės pasitikėjimu, kuris formuojamas remiantis skaidrumu, aiškia komunikacija ir suprantamu rezultatu. Tokiu būdu visi keturi išskiriami atskaitomybės mechanizmai – finansinė, dalyvaujamoji, informacijos prieinamumo bei poveikio analizės – tampa itin svarbūs. Finansinė atskaitomybė padeda įrodyti, kad organizacija atsakingai valdo aukotojų lėšas ir veikia efektyviai (Lai & Hamilton, 2020). Dalyvaujamoji atskaitomybė stiprina bendruomenių pasitikėjimą, nes rėmėjai mato, kad jų indėlis atliepia realius poreikius (Asogwa ir kt., 2023). Informacijos prieinamumo mechanizmai leidžia skaidriai ir prieinamai komunikuoti su potencialiais rėmėjais, o duomenų suprantamumas tampa lemiamu veiksnium apsisprendžiant paremti vieną ar kitą iniciatyvą – tai ypač išryškėjo tyrime, nagrinėjusiame Italijos NVO komunikaciją (Pazzi & Svetlova, 2021). Galiausiai, poveikio analizė padeda pagrįsti socialinę investicijų naudą ir rodo realų pokytį, kurį gali vertinti net ir visuomenė, ne tik specialistai (Cordery ir kt., 2023). Tokiu būdu išsamūs ir integruoti atskaitomybės mechanizmai ne tik stiprina NVO patikimumą, bet ir didina jų matomumą bei patrauklumą lėšų pritraukimo kontekste.

Atskaitomybės mechanizmų įvairovė ir jų tinkamas pritaikymas leidžia organizacijoms ne tik atsiskaityti suinteresuotosioms šalims, bet ir stiprinti pasitikėjimą, gerinti veiklos efektyvumą bei užtikrinti ilgalaikį socialinį poveikį. Nors finansinė atskaitomybė vis dar dominuoja, literatūra pabrėžia, kad visapusiškas organizacijos poveikio vertinimas reikalauja platesnio požiūrio ir įvairių mechanizmų derinimo. Atskaitomybės formų ir mechanizmų įvairovė rodo, kad NVO siekia ne tik pateikti finansines ataskaitas, bet ir įtraukti įvairias suinteresuotąsias šalis į veiklos vertinimo procesą. Aukštybė nukreipta atskaitomybė išlieka dominuojanti, tačiau vis labiau pabrėžiama žemyn ir horizontali atskaitomybė, skatinanti bendradarbiavimą ir bendruomenių įtraukimą. Sėkminga atskaitomybė reikalauja ne tik techninių sprendimų, bet ir nuolatinio dialogo su visuomene bei bendruomenėmis, kad būtų užtikrintas skaidrumas, pasitikėjimas ir ilgalaikis socialinis poveikis.

2.3.4. NVO veiklos skaidrumo ir atskaitomybės poveikis suinteresuotųjų šalių pasitikėjimui

Skaidrumas ir atskaitomybė yra kertiniai principai, užtikrinantys NVO veiklos patikimumą bei pripažinimą. Tarpdisciplininė literatūra aiškiai rodo, kad skaidrumas dažnai suvokiamas kaip viena iš pagrindinių priemonių pasitikėjimo tarp NVO ir jų suinteresuotųjų šalių – donorų, naudos gavėjų, visuomenės ir partnerių – stiprinimui (Waniak-Michalak ir kt., 2020). Tuo pačiu, atskaitomybė veikia kaip struktūrinė skaidrumo išraiška, kuri leidžia šiems ryšiams įgyti formalią, pagrįstą ir pasikartojančią formą.

Atskaitomybė neapsiriboja vien tik finansinių ar veiklos duomenų viešinimu – ji apima ir šių duomenų paaiškinimą, prieinamumo užtikrinimą, ryšių palaikymą bei vertybinį nuoseklumą. Toks požiūris leidžia skaidrumą suvokti ne tik kaip techninį veiklos dokumentavimą, bet ir kaip socialinį procesą, kuriame svarbus tampa pasitikėjimo formavimas. Literatūroje pažymima, kad pasitikėjimą lemia ne tik tai, kokia informacija teikiama, bet ir kaip ji pateikiama – jos prieinamumas, suprantamumas ir vizualumas yra esminiai veiksniai (Cordery, 2023).

Empiriniai tyrimai rodo, kad viešas ataskaitų skelbimas, išorės auditas ir atvirų duomenų platformos prisideda prie skaidrumo didinimo bei teigiamo NVO įvaizdžio formavimo (Kuruppu ir kt., 2022). Be to, veiksminga atskaitomybė prisideda prie socialinio kapitalo kaupimo, padeda išvengti moralinių rizikų bei kuria organizacinį patikimumą ilgalaikėje perspektyvoje. Tačiau taip pat pabrėžiama, kad vien skaidrumas ne visada garantuoja pasitikėjimą. Neatitikimas tarp deklaruojamų vertybių ir realios veiklos, etikos pažeidimai ar informacijos perteikimo sudėtingumas gali sumažinti pasitikėjimo lygį net ir labai skaidrioje organizacijoje (Waniak-Michalak ir kt., 2020).

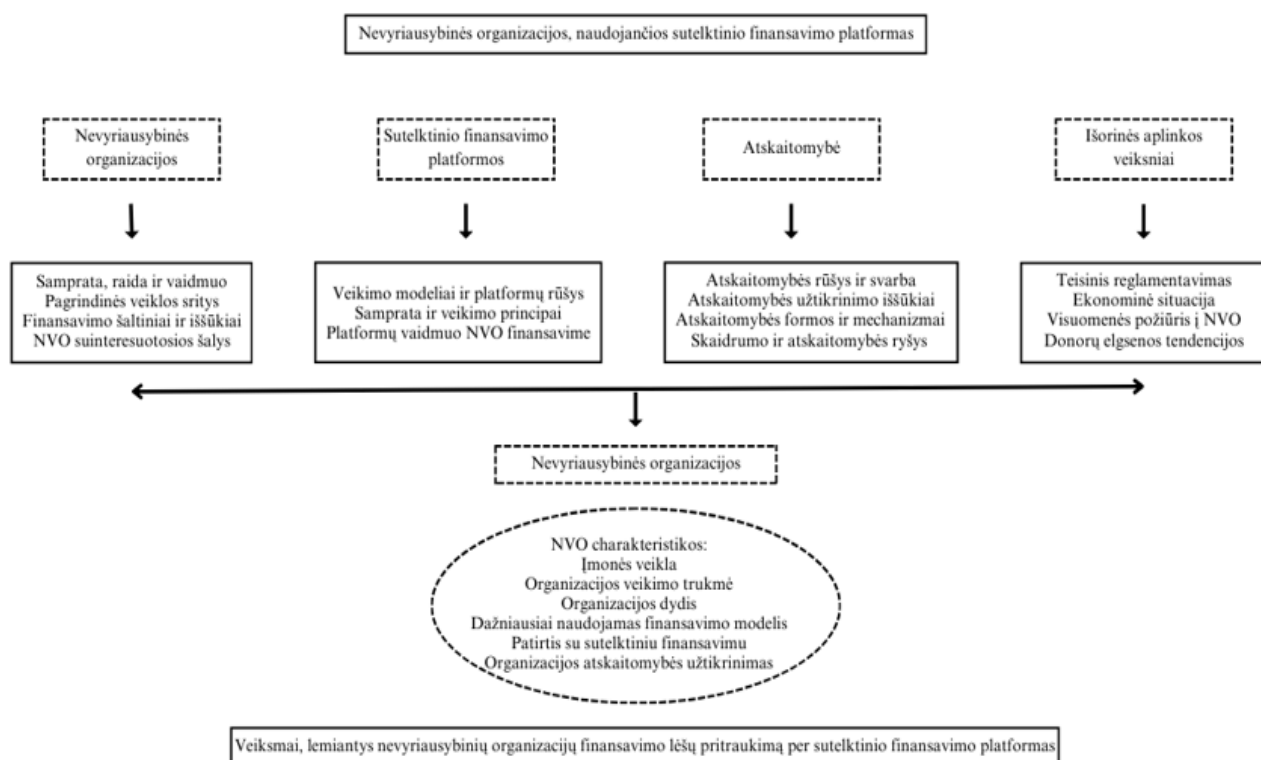
Technologijų pažanga taip pat reikšmingai transformuoja NVO atskaitomybės praktikas. Naujosios skaitmeninės platformos, įskaitant „blockchain“ technologiją ir trigubos apskaitos principus, siūlo realaus laiko duomenų sklaidą, išmanesnę auditą ir efektyvesnį ryšį su donoriais bei naudos gavėjais. Vis dėlto mokslininkai atkreipia dėmesį, kad technologinis skaidrumas be atitinkamo socialinio jautrumo ir įtraukimo gali sukurti per didelį formalių ataskaitų spaudimą ir skatinti „vaizdo valdymą“ vietoj autentiškos atskaitomybės (Kuruppu ir kt., 2022).

Be to, viešoji atskaitomybė, kuri apima metinių ataskaitų skelbimą, socialinių medijų naudojimą ir interaktyvias komunikacijos formas, tampa vis svarbesnė pasitikėjimo kūrimo strategija. NVO, kurios geba ne tik pateikti informaciją, bet ir įtraukti auditoriją į dialogą bei atsiliiepti į bendruomenių lūkesčius, dažniau sulaukia ilgalaikio rėmimo bei pozityvaus visuomenės vertinimo (Cordery, 2023).

Apibendrinant galima teigti, kad skaidrumas ir atskaitomybė, nors ir būtinos, nėra savaime pakankamos sąlygos pasitikėjimui užtikrinti. Jų efektyvumas priklauso nuo komunikacijos kokybės, informacijos suprantamumo, organizacijos vertybinio nuoseklumo bei suinteresuotųjų šalių įtraukimo. Tik taip šie principai tampa veiksmingomis priemonėmis stiprinant NVO pripažinimą, finansinį tvarumą ir socialinę atsakomybę.

2.4. Veiksnių, kurie lemia NVO sprendimą naudotis sutelktinio finansavimo platformomis, konceptualus modelis

Teorinės analizės pagrindu identifikuota, kad NVO sprendimą pasitelkti SFP lemia kompleksinis veiksnių rinkinys, apimantis tiek vidinius organizacijos gebėjimus, tiek išorinės aplinkos sąlygas. Nustatyta, kad finansavimo šaltinių paieška tampa vis aktualesnė dėl augančios konkurencijos tarp NVO bei vis didesnių donorų lūkesčių skaidrumo, pasitikėjimo ir atskaitomybės atžvilgiu. Skaitmeninės technologijos, ypač SFP, atveria galimybę organizacijoms tiesiogiai pasiekti visuomenę, tačiau šių galimybių išnaudojimas priklauso nuo konkrečių organizacinių, technologinių bei komunikacinių gebėjimų.



3 pav. NVO, naudojančių SFP, konceptualus modelis

Teoriniu požiūriu identifikuotos keturios pagrindinės veiksnių grupės, turinčios įtakos organizacijos pasirengimui naudoti SFP. Pirma, tai organizacinės charakteristikos: veiklos pobūdis, patirtis, skaitmeninės kompetencijos, darbuotojų gebėjimai planuoti ir vykdyti kampanijas. Antra, atskaitomybės ir skaidrumo aspektai: informacijos viešumas, duomenų apie lėšų panaudojimą pateikimas, bendravimas su rėmėjais, nuolatinis grįžtamojo ryšio teikimas. Trečia, pačių platformų savybės: technologinis patogumas, funkcionalumas, pasiekiamumas bei sukuriamas pasitikėjimo pagrindas. Ketvirta, išorinės sąlygos: visuomenės pasitikėjimas, teisinis reguliavimas, ekonominė aplinka, rėmėjų elgsena, konkurencija su kitomis kampanijomis.

Konceptualus modelis buvo sudarytas apibendrinus šiuos teorinius aspektus ir integravus juos į vieningą sistemą, leidžiančią suprasti sprendimo struktūrą. Modelis padeda identifikuoti ir įvertinti pagrindinius veiksniai, turinčius įtakos NVO pasirengimui naudoti SFP, ir leidžia tirti jų tarpusavio sąsajas. Taip pat jis grindžia empirinės analizės metodologinį pagrindą, leidžiantį kryptingai atrinkti analizuotinus kintamuosius bei formuluoti tyrimo hipotezes.

Konceptualaus modelio esmė – parodyti, kokie veiksniai lemia NVO apsisprendimą naudoti SFP, ir kaip šie veiksniai tarpusavyje sąveikauja. Modelyje pateiktos keturios pagrindinės dedamosios – organizaciniai gebėjimai, skaidrumo ir atskaitomybės užtikrinimas, platformų savybės bei aplinkos veiksniai – sudaro teorinį pagrindą tolimesniam empiriniam tyrimui. Vizualioje modelio schemoje (3 pav.) šie veiksniai išdėstyti struktūriškai, aiškiai parodant jų poveikį organizacijos sprendimų priėmimo procesui. Toks modelis aktualus tiek teoriniu, tiek praktiniu požiūriu, nes leidžia sistemiškai įvertinti organizacijų pasirengimą įgyvendinti kampanijas ir padeda pagrįsti komunikacijos, skaidrumo bei technologinių sprendimų taikymą, siekiant padidinti finansavimo pritraukimo sėkmę.

3. Nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis tyrimo metodologija

Šiame skyriuje pateikiama tyrimo metodologija, kuria remiamasi siekiant įgyvendinti darbo tikslą. Tyrimu siekiama iširti, kaip NVO pritraukia finansavimo lėšas per SFP, ir nustatyti veiksnius, darančius įtaką jų pasirengimui bei sprendimui rinktis šį finansavimo būdą.

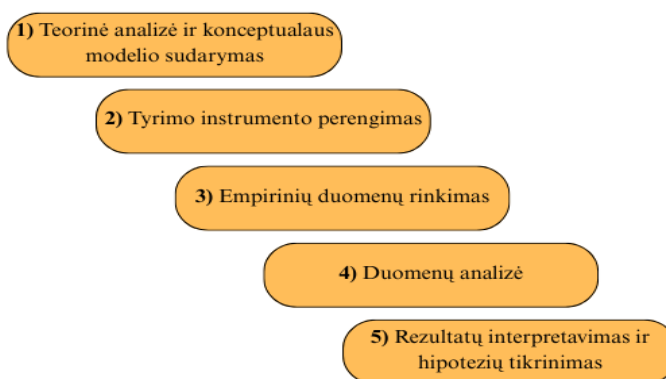
Tyrimo objektas: nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo galimybės pasitelkiant sutelktinio finansavimo platformas.

Empirinio tyrimo tikslas: išanalizuoti pagrindinius veiksnius, kurie skatina Lietuvos nevyriausybines organizacijas naudotis sutelktinio finansavimo platformomis, ir įvertinti šių veiksmų poveikį organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo galimybėms.

Empirinio tyrimo uždaviniai:

1. nustatyti, kokios nevyriausybines organizacijos (pagal dydį, veiklos sritį ir veiklos trukmę) yra linkusios naudotis sutelktinio finansavimo platformomis;
2. išanalizuoti priežastis, lemiančias sutelktinio finansavimo platformų pasirinkimą arba jų nenaudojimą, ir įvertinti patirtus sunkumus bei naudą;
3. įvertinti nevyriausybinių organizacijų atskaitomybės praktiką bei požiūrį į sutelktinio finansavimo platformų keliamus reikalavimus ir galimas jų tobulinimo priemones.

Siekiant įgyvendinti darbo tikslą, buvo atliktas empirinio pobūdžio tyrimas, kurio eiga susideda iš kelių nuoseklių etapų – nuo teorinės analizės iki duomenų interpretavimo. Toliau pateikiami pagrindiniai tyrimo žingsniai (4 pav.).



4 pav. Tyrimo eigos schema

Tyrimo etapai:

- 1) Teorinė analizė ir konceptualaus modelio sudarymas. Pirmiausia buvo atlikta išsami mokslinės literatūros analizė siekiant identifikuoti pagrindinius veiksnius, darančius įtaką NVO sprendimui naudotis SFP. Nagrinėtos temos: pasitikėjimo formavimas, atskaitomybė, komunikacija, lėšų pritraukimo strategijos ir platformų veikimo principai. Remiantis teoriniais šaltiniais, buvo suformuotas konceptualus modelis, padėjęs struktūruoti tolesnį tyrimą bei parengti tyrimo klausimyną.

- 2) Tyrimo instrumento parengimas. Remiantis atlikta teorine analize bei konceptualiu modeliu, buvo sudarytas apklausos klausimynas. Klausimai suskirstyti į logines sekcijas, atitinkančias pagrindines tyrimo temas: naudojimosi SFP patirtis, organizacijos charakteristikos, komunikacijos praktika, finansavimo rezultatai, atskaitomybė ir platformų vertinimas. Įtraukti tiek uždarojo tipo klausimai (kiekybinei analizei), tiek pusiau atviri ir atviri klausimai (kokybinei įžvalgai).
- 3) Empirinių duomenų rinkimas. Empirinių duomenų rinkimas vyko 2025 metų pavasarį, taikant kiekybinio pobūdžio internetinę anketinę apklausą. Apklausos nuoroda buvo platinama tikslinei respondentų grupei – NVO – siunčiant asmenines žinutes el. paštu ir socialiniuose tinkluose. Tokiu būdu siekta užtikrinti didesnę pasiekiamumą bei įsitraukimą. Respondentams buvo užtikrintas visiškas anonimiškumas, o surinkti duomenys buvo naudojami tik tyrimo tikslams, laikantis etikos ir konfidencialumo principų.
- 4) Duomenų analizė. Surinkti kiekybiniai duomenys buvo apdoroti „Microsoft Excel“ programa, taikant aprašomąją statistiką ir kryžminių lentelių analizę. Tai padėjo nustatyti pagrindinius dėsningumus tarp organizacijų savybių ir jų patirčių naudojantis SFP. Vertinant respondentų požiūrį į finansavimo modelių pasirinkimus, buvo apskaičiuoti svertiniai vidurkiai, parodantys kiekvieno modelio vidutinę poziciją respondentų vertinimo skalėje. Kuo mažesnis svertinis vidurkis, tuo aukštesnę vietą modelis užėmė bendrame vertinime. Vidurkis apskaičiuotas taikant svorių metodą: $(1 \times n_1 + 2 \times n_2 + 3 \times n_3 + 4 \times n_4) / N$, kur $n_1 - n_4$ – respondentų, pasirinkusių atitinkamą vietą, skaičius, o N – bendras vertintojų skaičius. Hipotezių tikrinimui buvo taikytas χ^2 (chi kvadrato) kriterijus, o analizė atlikta naudojant „SPSS 28.0“ statistinę programą, siekiant nustatyti statistiškai reikšmingus ryšius tarp pasirinktų kintamųjų. Kokybiniai duomenys (iš atvirų klausimų) buvo analizuojami pasitelkiant turinio analizės metodiką „MAXQDA“ programoje. Tai leido išryškinti pasikartojančias temas, vertinimus ir papildomas įžvalgas, kurių nebuvo galima išreikšti skaitiniais duomenimis.
- 5) Rezultatų interpretavimas ir hipotezių tikrinimas. Remiantis duomenų analize, buvo interpretuoti tyrimo rezultatai ir patikrintos suformuluotos hipotezės. Buvo įvertinta, kaip skirtingi veiksniai (pvz., komunikacijos aiškumas, atskaitomybės lygis, platformų reikalavimai) siejasi su finansavimo pritraukimo sėkme. Gauti rezultatai lyginami su teorinėmis prielaidomis, o jų pagrindu formuluojamos išvados ir pasiūlymai.

7 lentelė Empirinio tyrimo hipotezių ir apklausos klausimų sąsaja

Hipotezės	Apklausos klausimai patikrinimui
H1	Kokia Jūsų NVO veikla? Ar Jūsų organizacija yra naudojusi SFP?
H2	Kokį finansavimo modelį dažniausiai naudoja Jūsų organizacija? Ar Jūsų organizacija yra naudojusi SFP?
H3	Kaip dažnai Jūsų organizacija skelbia informaciją apie surinktų lėšų panaudojimą? Ar Jūsų organizacija yra naudojusi SFP?
H4	Kiek metų Jūsų organizacija veikia? Kokio dydžio Jūsų organizacija? Ar Jūsų organizacija yra naudojusi SFP?
H5	Kokia Jūsų NVO veikla? Dėl kokių priežasčių nenaudojate SFP? Ar Jūsų organizacija yra naudojusi SFP?

Atsižvelgiant į teorinėje dalyje aptartus veiksnius bei parengtą konceptualų modelį, tyrime formuluojamos hipotezės, kurios leis patikrinti galimus ryšius tarp NVO charakteristikų, jų

finansavimo šaltinių, atskaitomybės kaip komunikacijos praktikos ir sprendimo naudotis SFP. Hipotezės grindžiamos prielaida, kad tam tikri organizaciniai ir instituciniai aspektai lemia NVO pasirengimą bei motyvaciją taikyti šį alternatyvų finansavimo modelį. Siekiant empiriškai įvertinti šių veiksmų reikšmingumą, toliau pateikiamos tyrime tikrinamos hipotezės:

- H₁: NVO, veikiančios švietimo, advokacijos ir žmogaus teisių gynimo srityse, dažniau taiko SF nei socialines ar sveikatos paslaugas teikiančios organizacijos.

Teorinis pagrindimas: NVO, veikiančios švietimo, sąmoningumo didinimo ir advokacijos srityse, dažniau pasitelkia skaitmenines kampanijas ir ryšių su visuomene kanalus, todėl jų veiklos pobūdis yra labiau suderinamas su SF modelio logika. Tokios NVO dažniau orientuojasi į komunikacinį poveikį, o tai didina jų matomumą ir emocinį ryšį su potencialiais rėmėjais (Álvarez-Otero ir kt., 2024; Oliveira ir kt., 2021).

- H₂: NVO, kurių pagrindiniai pajamų šaltiniai yra narių mokesčiai, aukos ar paslaugos, dažniau taiko SF nei organizacijos, priklausančios nuo valstybės ar ES dotacijų.

Teorinis pagrindimas: Organizacijos, kurios savo veikloje jau yra įdiegusios netradicinius ir mažesnio masto finansavimo mechanizmus, dažniau pasitelkia SFP, nes jų veiklos struktūra leidžia greitai reaguoti į naujas galimybes ir efektyviai prisitaikyti prie dinamiškos finansinės aplinkos (Thomas, 2020; Banerjee, 2021).

- H₃: NVO, reguliariai skelbiančios ataskaitas apie lėšų panaudojimą, dažniau pasitelkia SFP.

Teorinis pagrindimas: Pasak Thomas (2020), skaidrumas ir vieša atskaitomybė formuoja aukotojų pasitikėjimą, kuris yra esminis veiksnys SF kampanijose. Oliveira ir kt. (2021) taip pat pažymi, kad atskaitomybės kultūra koreliuoja su gebėjimu įgyti visuomenės pasitikėjimą, o tai yra būtina sąlyga kampanijų sėkmei. Skaidrumą galima laikyti tiek prieiga prie platformų, tiek jų naudojimo pasekme.

- H₄: Didesnės ir ilgesnį laiką veikiančios NVO dažniau naudoja SFP nei mažesnės ir jaunesnės organizacijos.

Teorinis pagrindimas: Oliveira ir kt. (2021) pabrėžia, kad organizacinė branda ir sukaupti ištekliai leidžia efektyviau naudoti inovatyvias finansavimo formas. Didesnės organizacijos dažniausiai turi išplėtotus ryšius su bendruomene, specializuotus komunikacijos padalinius bei reikiamą žmogiškųjų išteklių bazę, reikalingą sėkmingai kampanijai vykdyti. Mažesnės organizacijos dažniau susiduria su resursų trūkumu ir mažesniu veiklos žinomumu.

- H₅: NVO, kurios nurodo informacijos stoką, platformų patikimumo abejones ar didelius administracinius reikalavimus kaip pagrindines priežastis, dėl kurių nesinaudoja SFP, dažniausiai priklauso organizacijoms, veikiančioms socialinių ar sveikatos paslaugų srityse.

Teorinis pagrindimas: Išoriniai veiksniai, tokie kaip ribotas informuotumas, nepakankamas technologinis pasirengimas ar abejonių keliantis reguliavimas, lemia skirtingas kliūtis skirtingų sričių NVO. Socialines ir sveikatos paslaugas teikiančios organizacijos dažniau susiduria su tradiciniu veiklos modeliu ir mažesne skaitmenine adaptacija, todėl jų pasiryžimas naudotis SFP yra mažesnis (Albar ir kt., 2023; Oliveira ir kt., 2021).

Tyrimo metodai. Tyrimas grindžiamas kiekybiniu tyrimo metodu – apklausa, kuris leidžia apibendrinti NVO požiūrį, patirtį ir sprendimus, susijusius su SFP naudojimu. Kiekybinio tyrimo pasirinkimas pagrįstas siekiu statistiškai įvertinti tiriamųjų charakteristikas, veiksnių tarpusavio ryšius bei nustatyti reikšmingas priklausomybes tarp organizacijų ypatybių ir jų pasirinkimų finansavimo srityje. Atsižvelgiant į empirinio tyrimo tikslą ir suformuluotas hipotezes, statistinei duomenų analizei buvo pasirinkti kiekybiniai metodai, leidžiantys įvertinti ryšius tarp kategorinių kintamųjų. Tyrime naudotas χ^2 (Chi kvadrato) kriterijus – vienas iš dažniausiai socialiniuose moksluose taikomų metodų, skirtas įvertinti ryšį tarp dviejų kategorinių kintamųjų. Remiantis Pukėnu (2009), šis kriterijus leidžia nustatyti, ar tarp pasirinktų kintamųjų egzistuoja statistiškai reikšminga sąsaja, palyginant stebėtus ir tikėtinus dažnius. Jei kai kurių lentelės ląstelių tikėtinų reikšmių skaičius buvo mažesnis nei 5, analizėje papildomai buvo naudotas Fišerio tikslusis kriterijus, kuris, kaip nurodo autorius, yra rekomenduojamas mažoms imtims ir tais atvejais, kai χ^2 kriterijaus prielaidos nėra tenkinamos. Vadovaujantis metodologinėmis gairėmis, pateiktomis leidinyje *Kokybinių duomenų analizė SPSS programa* (Pukėnas, 2009), hipotezės buvo vertinamos atsižvelgiant į reikšmingumo lygį $\alpha = 0,05$. Hipotezė laikyta pagrįsta, jei gauta p reikšmė buvo mažesnė nei 0,05; jei p reikšmė buvo lygi arba didesnė už 0,05 – hipotezė buvo atmetama. Toks analizės principas leidžia pagrįstai spręsti apie tikimybes priklausomybes tarp empirinių kintamųjų.

Tyrimo imtis. Remiantis Nacionalinės NVO koalicijos duomenimis, buvo nustatyta, kad 2024 m. Lietuvoje veikia 6759 registruotos NVO. Naudojant 90 proc. patikimumo lygį ir 5 proc. paklaidą, reprezentatyviai apklausai reikalingas imties dydis buvo apskaičiuotas – 261 organizacija. Tyrimo imtis buvo formuojama taikant atsitiktinę atranką: visų Lietuvoje veikiančių NVO sąrašas buvo išsirašytas, o atranka atlikta naudojantis „Excel Random Generator“ funkcija, kuri atsitiktinai parinko organizacijas, kviečiamas dalyvauti tyrime.

Duomenų rinkimo būdas. Buvo sukurta standartizuota apklausa. Klausimynas buvo sukurtas naudojant „Typeform“ platformą. Apklauskos nuoroda buvo išsiųsta el. paštu atrinktoms organizacijoms ir papildomai „Facebook“ socialinio tinklo asmenine žinute. Tyrimas buvo vykdomas 2025 m. kovą – balandį. Iš viso gauta 268 užpildytos anketos, tad reikalingas imties dydis buvo pasiektas ir net viršytas, užtikrinant rezultatų patikimumą.

Apklauskos struktūra. Anketą sudarė 12 klausimų, kurių tipai apėmė:

- uždaro tipo klausimus (daugiausia su vieno ar kelių pasirinkimų atsakymais);
- skalės klausimus (pvz. apie dažnumą);
- pusiau atviro tipo klausimus (su galimybe įrašyti savo atsakymą);
- atviro tipo klausimą (apie papildomas priemones, galinčias pagerinti NVO naudojimąsi platformomis).

Klausimai buvo suformuluoti remiantis teorine analize ir konceptualiu modeliu, apimančiu organizacijos veiklos sritį, veiklos trukmę, dydį, finansavimo modelį, atskaitomybės praktiką, SF naudojimo patirtį, priežastis ir iššūkius.

8 lentelė Apklausos klausimų suskirstymas pagal paskirtį

Klausimų paskirtis	Klausimai
Organizacijos apibūdinimas.	1. Kokia Jūsų NVO veikla?
	2. Kiek metų Jūsų organizacija veikia?
	3. Kokio dydžio Jūsų organizacija?
	4. Kokį finansavimo modelį dažniausiai naudoja Jūsų organizacija?
SF naudojimas.	5. Ar Jūsų organizacija yra naudojusi SFP?
	6. Dėl kokių priežasčių nenaudojate SFP?
	7. Kokią SFP esate naudoję / naudojate?
SF vertinimas.	8. Kokios buvo pagrindinės priežastys, kodėl pasirinkote SF?
	9. Kokius sunkumus patyrėte naudojant SFP?
Skaidrumas ir atskaitomybė.	10. Kaip dažnai Jūsų organizacija skelbia informaciją apie surinktų lėšų panaudojimą?
	11. Ar manote, kad SFP turėtų taikyti daugiau atskaitomybės reikalavimų finansavimą gaunančioms NVO?
Atviri pasiūlymai.	12. Kokių papildomų priemonių reiktų, kad NVO galėtų efektyviau naudotis SFP?

Tyrimo ribotumai. Atliekant tyrimą buvo identifikuoti keli pagrindiniai ribotumai, galintys turėti įtakos rezultatų interpretacijai. Visų pirma, tyrimo imtis apsiribojo Lietuvoje veikiančiomis NVO, todėl gauti rezultatai gali būti mažiau taikytini platesniam tarptautiniam kontekstui. Antra, tyrime dalyvavo savanoriškai pasirinkę respondentai, todėl egzistuoja savanoriškumo šališkumo rizika – rezultatai gali labiau atspindėti aktyvių, inovatyvių ir finansavimo alternatyvomis besidominčių NVO nuostatas. Trečia, apklausos vykdymas internetinėje erdvėje potencialiai apribojo galimybę dalyvauti organizacijoms, turinčioms mažesnius skaitmeninius gebėjimus ar ribotas technologines priemones.

Be to, uždarojo tipo klausimų dominavimas anketos struktūroje riboja galimybę gauti išsamesnius paaiškinimus ar niuansuotus respondentų įžvalgų aspektus. Šie apribojimai turėtų būti vertinami analizuojant tyrimo rezultatus ir planuojant tolimesnius šios temos tyrimus.

Etiškumo principai:

- **savanoriškumo principas:** tyrime dalyvavę respondentai buvo informuoti apie tyrimo tikslą, pobūdį ir jų dalyvavimo sąlygas. Dalyvavimas apklausoje buvo visiškai savanoriškas – kiekvienas respondentų galėjo bet kada atsisakyti dalyvauti ar neatsakyti į tam tikrus klausimus be jokių pasekmių;
- **konfidencialumo ir anonimiškumo principas:** surinkti duomenys buvo naudojami tik mokslinio tyrimo tikslais, neidentifikuojant konkrečių organizacijų ar asmenų. Respondentų tapatybė nebuvo fiksuojama, o atsakymai pateikti ir analizuoti apibendrintai, laikantis duomenų apsaugos reikalavimų.

4. Nevyriausybinių organizacijų finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis empirinio tyrimo rezultatai

Šiame skyriuje pateikiami empirinio tyrimo rezultatai, atskleidžiantys NVO finansavimo lėšų pritraukimo galimybes per SFP Lietuvoje. Rezultatų analizė remiasi apklausos duomenimis, kuri buvo parengta pagal teorinėje dalyje išskirtus NVO veiklos ypatumus, finansavimo šaltinius, atskaitomybės principus ir SF modelių pritaikomumą. Atsižvelgiant į tai, tyrimo rezultatai pateikiami suskirstyti pagal teminius blokus, siekiant atskleisti ne tik organizacijų patirtį, bet ir priežastinius ryšius tarp NVO ypatybių bei jų pasirengimo naudotis šiuolaikinėmis finansavimo priemonėmis.

4.1. Respondentų charakteristikos

Analizuojant apklausos duomenis, paaiškėjo, kad dalyvavusių NVO veiklos kryptys pasiskirsto gana plačiai, tačiau vyrauja kelios aiškiai dominuojančios sritys (5 pav.). Daugiausia respondentų – 26,5 proc. (71 respondentas) – atstovauja organizacijas, vykdančias humanitarinės pagalbos ir socialinių paslaugų veiklas. Tai rodo, jog NVO Lietuvoje dažnai orientuojasi į pagalbos teikimą žmonėms, socialiai pažeidžiamoms grupėms ar bendruomenėms, reaguodamos į kasdienius visuomenės poreikius.

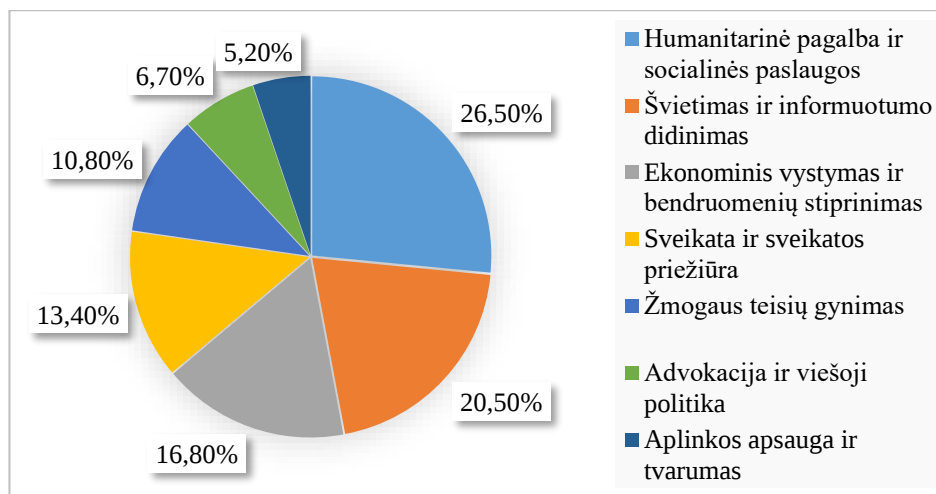
Antroje vietoje pagal pasiskirstymą atsidūrė švietimo ir informuotumo didinimo veiklos, kurias nurodė 20,5 proc. (55 respondentai). Tai leidžia daryti prielaidą, jog reikšminga dalis NVO savo veiklą sieja su visuomenės sąmoningumo ugdymu, edukacinių iniciatyvų įgyvendinimu bei informacijos sklaida.

16,8 proc. (45 respondentai) nurodė, kad jų organizacija daugiausia dėmesio skiria ekonominiam vystymui ir bendruomenių stiprinimui. Šis rezultatas išryškina socialinės ir ekonominės integracijos svarbą bei NVO indėlį į vietinių iniciatyvų plėtrą. Tuo tarpu 13,4 proc. (36 respondentai) atstovauja sveikatos ir sveikatos priežiūros sritį, pabrėždami tiek fizinės, tiek psichologinės gerovės aspektų reikšmę savo veiklose.

Mažesnę, bet vis dar reikšmingą respondentų dalį, t. y. 10,8 proc. (29 respondentai), nurodė žmogaus teisių gynimą kaip pagrindinę veiklos kryptį. Be to, 6,7 proc. (18 respondentų) dirba advokacijos ir viešosios politikos srityse, kas rodo, kad dalis NVO yra įsitraukusios į aktyvią pilietinę ir politinę veiklą, siekdamos daryti įtaką viešajam sprendimų priėmimo procesui.

Galiausiai, 5,2 proc. (14 respondentų) atstovauja aplinkos apsaugos ir tvarumo sritį. Nors ši veiklos kryptis pasirodė mažiausiai paplitusi tarp apklaustų organizacijų, jos aktualumas globalių klimato kaitos ir tvarumo kontekste išlieka reikšmingas.

Apibendrinant, galima teigti, kad didžioji dalis respondentų atstovauja organizacijas, veikiančias socialinės gerovės ir švietimo srityse. Tokie rezultatai rodo ryškų NVO orientavimąsi į visuomenės problemų sprendimą per pagalbą, edukaciją ir vietos bendruomenių įgalinimą. Tuo tarpu mažesnė, bet reikšminga dalis organizacijų dirba su žmogaus teisių, politikos formavimo ar aplinkosaugos klausimais, taip atskleisdama NVO sektoriaus tematinę įvairovę.

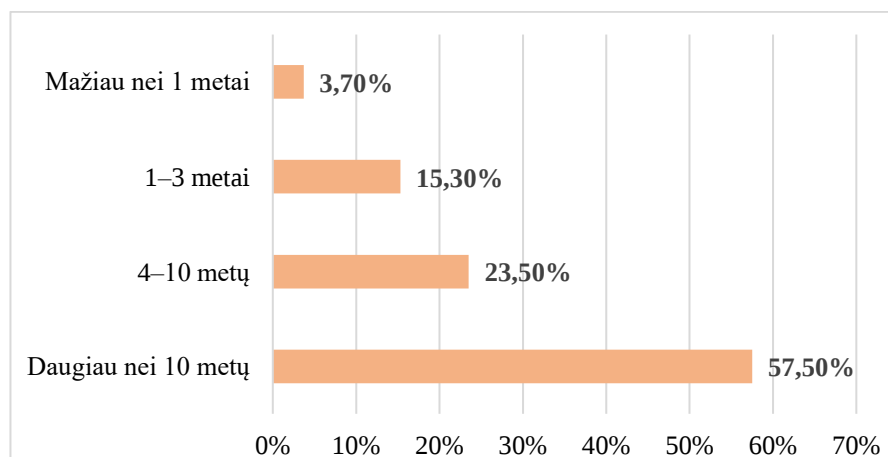


5 pav. Respondentų veiklos sritys

Tolesnei respondentų profilio analizei svarbu įvertinti ne tik veiklos sritį, bet ir tai, kiek laiko organizacijos jau vykdo savo veiklą. Diagrama (6 pav.) atskleidžia, kiek laiko apklaustų organizacijų veikla jau yra vykdoma. Rezultatai rodo, kad didžioji dalis respondentų atstovauja ilgametę patirtį turinčioms organizacijoms. Net 57,5 proc. (154 respondentai) nurodė, jog jų organizacija veikia ilgiau nei 10 metų. Tai rodo, kad tyrime dalyvavo labiau įsitvirtinusios ir patyrusios NVO, turinčios ilgalaikės veiklos patirtį.

Antroje vietoje pagal pasiskirstymą atsidūrė organizacijos, veikiančios 4–10 metų – šią trukmę nurodė 23,5 proc. (63 respondentai). Tai leidžia manyti, kad nemaža dalis NVO turi vidutinę patirtį sektoriuje ir jau spėjo įsitvirtinti savo veiklos srityje. 15,3 proc. (41 respondentas) nurodė veiklos trukmę tarp 1–3 metų, o vos 3,7 proc. (10 respondentų) pažymėjo, kad jų organizacija įkurta mažiau nei prieš vienerius metus. Pastarieji du rodikliai atskleidžia, jog tyrime dalyvavo mažesnė dalis naujai įkurtų arba jaunų organizacijų.

Rezultatai rodo, kad daugiau kaip 80 proc. tyrimo dalyvių sudaro organizacijos, veikiančios ilgiau nei 4 metus, o beveik du trečdaliai – ilgiau nei 10 metų. Tai leidžia daryti išvadą, kad didžioji respondentų dalis turi pakankamai ilgalaikės patirties, kuri gali turėti įtakos jų požiūriui į finansavimo galimybes, įskaitant ir SF. Mažesnis naujų organizacijų dalyvavimas gali rodyti dar neįsitvirtinusių jų požiūrį ar mažesnį susipažinimą su finansavimo alternatyvomis.



6 pav. NVO veiklos trukmės pasiskirstymas

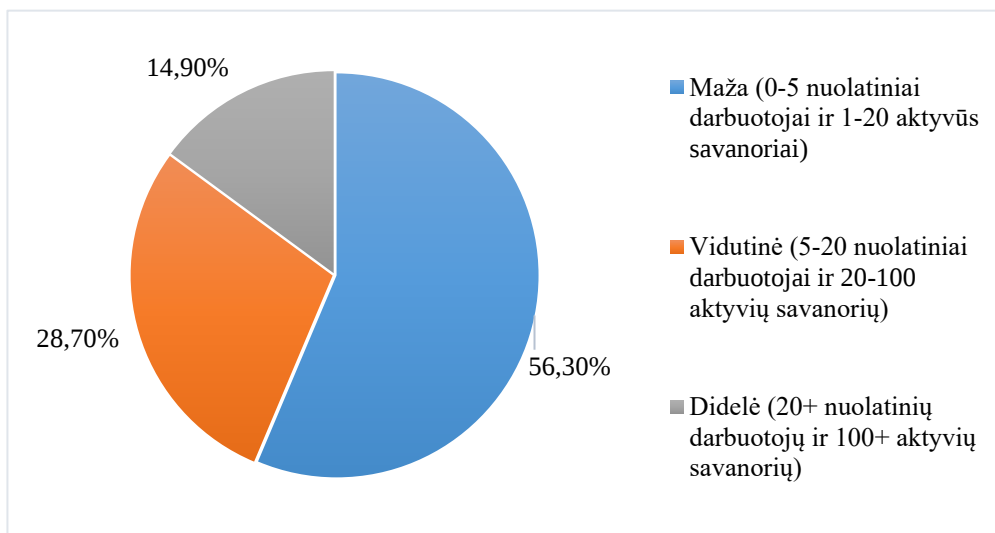
Be veiklos srities ir trukmės, svarbus analizės aspektas – organizacijos dydis, kuris gali daryti įtaką jos gebėjimui pritraukti finansavimą, valdyti projektus ir komunikuoti su rėmėjais. Dydis šiuo atveju buvo vertinamas pagal nuolatinių darbuotojų bei aktyvių savanorių skaičių.

Kaip rodo diagramos duomenys (7 pav.), didžioji dalis – 56,3 proc. (151 respondentas) – atstovavo mažoms NVO, turinčioms nuo 0 iki 5 nuolatinių darbuotojų ir 1–20 aktyvių savanorių. Tai leidžia daryti prielaidą, kad Lietuvos nevyriausybinis sektorius daugiausia susideda iš nedidelių, bet veiklių bendruomeninių organizacijų, dažnai vykdančių savo veiklą ribotais žmogiškaisiais ištekliais.

28,7 proc. (77 respondentai) nurodė, kad jų organizacijos priskirtinos vidutinėms, turinčioms 5–20 nuolatinių darbuotojų bei 20–100 aktyvių savanorių. Šios organizacijos dažniau pasižymi labiau išsivysčiusia struktūra, gebėjimu įgyvendinti didesnius projektus bei pritraukti daugiau rėmėjų.

Didelėmis organizacijomis, turinčiomis daugiau nei 20 nuolatinių darbuotojų ir virš 100 aktyvių savanorių, save įvardijo 14,9 proc. (40 respondentų). Tokio dydžio organizacijos dažniausiai veikia nacionaliniu ar tarptautiniu mastu, turi tvirtą institucinių partnerių tinklą ir geresnes finansavimo valdymo galimybes.

Gauti rezultatai atskleidžia, kad net 85 proc. tyrimo dalyvių priklauso mažoms ar vidutinėms organizacijoms. Tai būdingas Lietuvos NVO sektoriaus bruožas, kuris turi tiesioginį poveikį finansavimo galimybių paieškai. Mažesnės organizacijos dažnai pasižymi glaudesniu ryšiu su bendruomene, tačiau kartu susiduria su iššūkiais dėl ribotų resursų. Tuo tarpu didesnės organizacijos turi didesnius pajėgumus vykdyti kompleksinius projektus ir dažniau naudoja profesionalias komunikacijos bei finansų valdymo priemones – tai gali turėti įtakos jų pasirengimui naudotis alternatyviais finansavimo šaltiniais, įskaitant SF.



7 pav. NVO klasifikacija pagal organizacijos dydį

Vertinant organizacijų pasirenkamus finansavimo modelius, buvo siekiama išsiaiškinti, kokie šaltiniai sudaro pagrindinę Lietuvos NVO veiklos finansinę bazę (9 lentelė). Atsakymai į šį klausimą buvo pateikti reitingavimo principu – respondentai kiekvienam iš šių keturių finansavimo modelių: paramos iš valstybės ar Europos Sąjungos fondų, privačių rėmėjų lėšų, nario mokesčių bei SF – turėjo priskirti vietą nuo 1 iki 4 pagal tai, kaip dažnai jų organizacija jį naudoja. Tokia metodika leidžia ne tik nustatyti populiariausią modelį, bet ir įvertinti kiekvieno jų reikšmę santykiname kontekste.

Lentelėje pateiktas vidurkis žymi kiekvieno finansavimo modelio vidutinę suteiktą poziciją visų respondentų atsakymuose. Kuo mažesnis vidurkis, tuo aukštesnę vietą modelis užėmė vertinimo skalėje. Pavyzdžiui, jei 120 respondentų pasirinko modelį kaip pirmąjį, 55 – kaip antrąjį, 59 – kaip trečiąjį, o 34 – kaip ketvirtąjį, svertinis vidurkis apskaičiuojamas taip:

$(1 \times 120 + 2 \times 55 + 3 \times 59 + 4 \times 34) / 268 = 2,03$. Šis vidurkis padeda įvertinti modelio populiarumą ne tik bendrai, bet ir santykinai – kitų pasirinkimų kontekste.

Remiantis 268 respondentų duomenimis, labiausiai paplitęs finansavimo modelis tarp Lietuvos NVO yra parama iš valstybės ar Europos Sąjungos fondų. Šį modelį kaip pagrindinį (t. y. 1 vietą) nurodė net 45 proc. respondentų (120), o jo vidurkis siekia 2,03 – tai yra žemiausias rezultatas tarp visų modelių. Tai rodo stiprų organizacijų priklausomumą nuo viešojo sektoriaus finansavimo ir atspindi ilgalaikę sisteminę priklausomybę nuo struktūrinių ar nacionalinių lėšų.

Kiek žemesnes, bet vis dar reikšmingas pozicijas užima privačių rėmėjų lėšos (vidurkis – 2,28) ir nario mokesčiai (vidurkis – 2,32). Nors šie modeliai rečiau įvardijami kaip pagrindiniai, jie dažnai pasitelkiami kaip papildomi šaltiniai ir yra reikšmingi ypač mažesnėms, bendruomenėms artimoms organizacijoms. Didėnis jų naudojimo spektras gali būti siejamas su lankstumu, nepriklausomybe ir galimybe išlaikyti organizacinę identitetą.

Tuo tarpu SF, nepaisant pasaulinės plėtros tendencijų, Lietuvos NVO sektoriuje vis dar nėra plačiai taikomas. Jį kaip pagrindinį finansavimo šaltinį nurodė tik 5 % respondentų (13), o net 59 proc. (159) jį įvardijo kaip rečiausiai naudojamą (4 vietą). Šio modelio vidurkis siekia 3,37 – aukščiausias tarp visų pasirinkimų, rodo, kad tai yra vis dar naujovė daugeliui apklaustų organizacijų.

9 lentelė Finansavimo modelių naudojimo dažnumas NVO organizacijose

Finansavimo modelis	1 vieta (%)	2 vieta (%)	3 vieta (%)	4 vieta (%)	Vidurkis	Viso atsakymų
Parama iš valstybės ar ES fondų	45 % (120)	21 % (55)	22 % (59)	13 % (34)	2,03	268
Privačių rėmėjų lėšos	25 % (68)	33 % (88)	30 % (81)	12 % (31)	2,28	268
Nario mokesčiai	25 % (67)	34 % (92)	24 % (65)	16 % (44)	2,32	268
SF	5 % (13)	12 % (33)	24 % (63)	59 % (159)	3,37	268

Apibendrinant, tyrimo duomenys atskleidžia, kad tradiciniai finansavimo šaltiniai – pirmiausia valstybės ir ES fondai – tebėra pagrindinis NVO pajamų šaltinis Lietuvoje. Tuo tarpu inovatyvūs finansavimo sprendimai, tokie kaip SF, vis dar nėra pakankamai išnaudojami. Tokia situacija gali būti siejama tiek su informacijos apie šį modelį trūkumu, tiek su patirties, administracinių resursų ar technologinio pasirengimo stoka. Atsižvelgiant į vis didėjantį skaidrumo, įtraukimo ir bendruomeniškumo poreikį, SF potencialas galėtų būti išnaudojamas plačiau, ypač mažesnėse, bendruomenėse veikiančiose organizacijose.

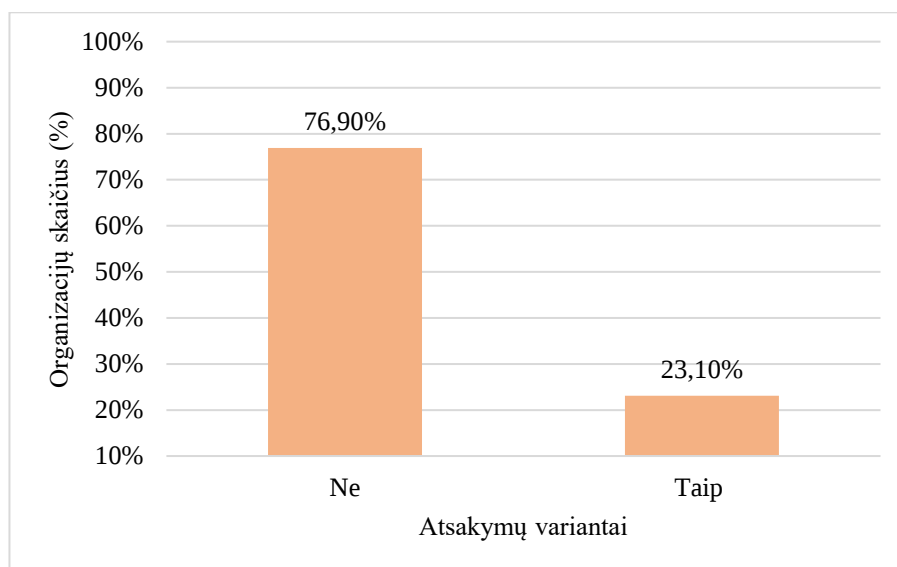
4.2. Sutelktinio finansavimo naudojimas

Analizuojant NVO taikomus finansavimo šaltinius, šiame poskyryje siekiama įvertinti, kiek plačiai Lietuvos NVO sektoriuje yra paplitęs SF modelis. Vertinimas grindžiamas respondentų atsakymais į klausimą, ar jų organizacija yra naudojusi šio tipo finansavimo platformas.

Remiantis gautais duomenimis, SF galimybėmis iki šiol yra pasinaudojusi tik mažesnioji dalis apklaustų organizacijų. Kaip matyti 8 paveiksle, teigiamą atsakymą pateikė 23,1 proc. respondentų (62 organizacijos), o net 76,9 proc. (206 organizacijos) nurodė, jog šio modelio nėra naudojusios. Tokia tendencija rodo, kad nors SF globaliame kontekste vertinamas kaip inovatyvi, visuomenę įtraukianti alternatyva, Lietuvoje jis vis dar nėra tapęs plačiai taikomu finansavimo būdu.

Tokio pasiskirstymo priežastys gali būti siejamos su informacijos apie šį modelį stoka, organizacijų turimų techninių ir žmogiškųjų išteklių trūkumu, nepakankamu skaitmeninių įgūdžių lygiu ar komunikacijos su rėmėjais sunkumais. Be to, SF sėkmei būtinos veiksmingos kampanijos, kurios reikalauja strateginio planavimo, vizualinės komunikacijos gebėjimų bei auditorijos įtraukimo – aspektai, kurie gali būti iššūkis mažesnėms, ribotus resursus turinčioms organizacijoms.

Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad SF Lietuvoje kol kas lieka mažai išnaudotu finansavimo modeliu, nors jis turi potencialo plėstis. Tolesniuose poskyriuose bus detaliau analizuojamos šį modelį jau taikančių organizacijų patirtys ir joms kylančios problemos.



8 pav. SF naudojimo paplitimas tarp apklaustų NVO

Papildant ankstesnę analizę apie tai, kiek NVO yra naudojusios SFP, buvo atlikta papildoma kryžminė analizė su organizacijų dydžiu. Toks duomenų susiejimas leidžia giliau įvertinti, ar organizacijos struktūrinis pajėgumas turi įtakos sprendimui naudotis šiuo finansavimo modeliu. Tai ypač aktualu, kadangi mažesnės organizacijos dažnai susiduria su resursų, kompetencijų ar informacijos trūkumu, o didesnės – dažniau turi geresnę administracinę pasirengimą.

Rezultatai (10 lentelė) atskleidžia reikšmingus skirtumus tarp skirtingo dydžio organizacijų. Iš visų mažų NVO, net 131 respondentas (86,7 proc.) nurodė, kad platformų nenaudojo, ir tik 20 (13,3 proc.) – kad yra jas išbandę. Šis skaičius leidžia daryti prielaidą, kad mažos organizacijos vis dar yra

pakankamai toli nuo šio finansavimo modelio ir galimai patiria su juo susijusias kliūtis – informacijos stoką, baimes ar nepasitikėjimą procesu.

Tuo tarpu vidutinio dydžio NVO parodė didesnę aktyvumą – 27 respondentai (35 proc.) nurodė naudojęsi platformomis, o 50 (65 proc.) – ne. Tai leidžia manyti, kad šios organizacijos jau dažniau išbando įvairias finansavimo formas, bet vis dar yra nepasiekusios tokio įsitraukimo lygio kaip didesnės organizacijos.

Didelės organizacijos pasižymi didžiausiu aktyvumu: 15 respondentų (37,5 proc.) atsakė, kad naudojami SFP, o 25 (62,5 proc.) – kad ne. Nors bendrai jos dar nėra dauguma, bet procentinė išraiška rodo palyginti didesnę pasirengimą taikyti inovatyvius finansavimo būdus.

Apibendrinant galima teigti, kad organizacijos dydis iš tiesų yra vienas iš veiksnių, susijusių su SF naudojimo tikimybe. Kuo didesnė organizacija – tuo didesnė tikimybė, kad ji jau išbandė ar ketina naudoti šį finansavimo modelį. Tai rodo, kad mažoms NVO būtina papildoma pagalba – tiek informacinė, tiek metodinė ar konsultacinė, siekiant paskatinti jų įsitraukimą į alternatyvius finansavimo būdus.

10 lentelė SFP naudojimas pagal organizacijos dydį

Organizacijos dydis	SF naudojimas	
	Ne	Taip
Maža (0-5 nuolatiniai darbuotojai ir 1-20 aktyvūs savanoriai)	131	20
Vidutinė (5-20 nuolatiniai darbuotojai ir 20-100 aktyvių savanorių)	50	27
Didelė (20+ nuolatinių darbuotojų ir 100+ aktyvių savanorių)	25	15

Tęsiant platformų naudojimo analizę, papildomai buvo atlikta kryžminė analizė tarp NVO veiklos trukmės ir jų patirties naudojant SFP. Tai leido įvertinti, ar ilgesnę patirtį turinčios organizacijos yra labiau linkusios naudotis šia finansavimo galimybe. Tokia analizė papildė ankstesnę lentelę, kurioje buvo vertintas SF naudojimas pagal organizacijos dydį.

Kaip matyti iš 11 kryžminės lentelės, daugiau nei 10 metų veikiančios organizacijos sudaro didžiausią respondentų dalį, ir tarp jų taip pat fiksuojamas didžiausias skaičius NVO, kurios yra naudojusios platformas – 26 respondentai. Vis dėlto, reikšmingas skaičius šios grupės atstovų (net 128) nurodė, kad platformų nenaudojo. Tai rodo, kad ilga veiklos trukmė nebūtinai reiškia didesnę įsitraukimą į alternatyvius finansavimo metodus – galimai tai susiję su nusistovėjusiomis praktikomis ar konservatyvesniu požiūriu.

Tuo tarpu tarp vidutinės trukmės (4–10 metų) veikiančių organizacijų, 18 iš 63 (28,6 proc.) nurodė turėjusios patirties su platformomis. Tai vienas didžiausių procentinių rodiklių tarp visų grupių, kas leidžia daryti prielaidą, jog būtent ši organizacijų grupė šiuo metu yra aktyviausiai eksperimentuojanti su naujais finansavimo būdais.

Naujesnės organizacijos, veikiančios nuo 1 iki 3 metų, taip pat parodė gana didelį įsitraukimą – 15 iš 41 respondento (36,6 proc.) nurodė, kad naudojami platformomis. Tai gali reikšti, kad jaunos NVO

yra labiau atviros naujovėms ir greičiau adaptuoja technologinius sprendimus, ypač kai neturi dar stipriai išvystytų tradicinio finansavimo kanalų.

Visai neseniai įsteigtos organizacijos (veikiančios mažiau nei 1 metus) taip pat nurodė, kad 3 iš 10 respondentų turėjo sąlytį su platformomis. Tai – gana netikėtas rezultatas, rodantis, kad net naujos organizacijos įžengia į alternatyvaus finansavimo lauką labai ankstyvame veiklos etape.

Apibendrinant galima teigti, kad nors ilgesnė organizacijos veiklos trukmė ne visada koreliuoja su didesniu platformų naudojimu, aktyviausi naudotojai dažnai yra tarp jaunų arba vidutinio „brandumo“ organizacijų. Ši tendencija leidžia manyti, kad atvirumas naujoms finansavimo galimybėms labiau susijęs su organizacijos inovatyvumo lygiu ir strateginiu lankstumu, o ne vien tik su veiklos trukme.

11 lentelė SFP naudojimas pagal organizacijos veiklos trukmę

Organizacijos gyvavimo trukmė	SF naudojimas	
	Ne	Taip
Mažiau nei 1 metai.	7	3
1 - 3 metai.	26	15
4 - 10 metų .	45	18
Daugiau nei 10 metų.	128	26

Tyrimo dalyviams, kurie pažymėjo, jog jų atstovaujamos NVO nesinaudoja SFP, buvo pateiktas atviras klausimas, siekiant išsiaiškinti pagrindines tokio pasirinkimo priežastis. Respondentai galėjo pasirinkti daugiau nei vieną atsakymo variantą, todėl analizei pasitelkta kryžminė lentelė, kurioje atsakymų pasiskirstymas susietas su NVO veiklos sritimis. Šis metodas padeda detaliau atskleisti, ar tam tikros veiklos grupės susiduria su specifiniais iššūkiais, ir kur reikėtų orientuoti papildomas informavimo bei edukacines pastangas.

12 lentelė parodo, kad dažniausiai respondentų įvardyta priežastis visose srityse buvo informacijos trūkumas apie tokias galimybes. Ši problema ypač aktuali humanitarinės pagalbos ir socialinių paslaugų sektoriuje (32 kartai), švietimo ir informuotumo didinimo srityje (26) bei ekonominio vystymo ir bendruomenių stiprinimo veikloje (23). Tai rodo, kad net ir labiau įsitvirtinusios NVO vis dar jaučia nepakankamą informacijos prieinamumą apie alternatyvius finansavimo modelius.

Kita dažnai nurodoma kliūtis – įsitikinimas, kad SF nėra tinkamas jų organizacijos veiklos pobūdžiui. Ši priežastis dominuoja švietimo (18 kartų) ir žmogaus teisių gynimo (15) srityse. Ne ką mažiau svarbus barjeras – platformų patikimumo klausimas. Abejonių dėl šio aspekto buvo išreikšta skirtingai, tačiau jų daugiausia žmogaus teisių gynimo (9), švietimo (3) ir sveikatos (5) srityse.

Nors „neužtikrintas pakankamas finansavimas“ ir „per dideli administraciniai reikalavimai“ buvo žymimi rečiau, jų pasiskirstymas gana tolygus, o tai leidžia teigti, jog šie sunkumai patiriami įvairiose veiklos srityse, nors ir nėra pagrindiniai. Galiausiai, priežastį „Kita“ nurodė 7 respondentai, kurių komentarai atskleidė papildomus aspektus: „trūksta žinių apie platformų veikimą“, „nebuvo poreikio“, „trūksta žmonių“, „reikia komunikacijos strategijos“. Tokie atsakymai rodo, kad dalis organizacijų susiduria ne tik su informacijos stoka, bet ir su vidinio pasirengimo, žmogiškųjų išteklių ar strateginio planavimo trūkumais. Tai leidžia manyti, jog efektyvesniam SF taikymui būtina stiprinti tiek kompetencijas, tiek organizacinę pajėgumą.

Atsižvelgiant į šiuos duomenis galima teigti, kad pagrindinės SF naudojimo kliūtys yra susijusios su žinių ir pasitikėjimo stoka. Tuo tarpu techniniai ar administraciniai aspektai, nors ir egzistuoja, netampa dominuojančiomis atsisakymo priežastimis. Todėl, siekiant paskatinti NVO labiau įsitraukti į šį finansavimo modelį, rekomenduotina plėtoti tikslines informavimo kampanijas, praktinius mokymus bei dalintis sėkmingų iniciatyvų pavyzdžiais.

12 lentelė NVO nurodytos SF nenaudojimo priežastys skirtingose veiklos srityse

NVO veiklos sritis	Nurodytos priežastys					
	Trūksta informacijos	Abejojama patikimumu	Netinkamas būdas	Per dideli reikalavimai	Neužtikrintas finansavimas	Kita
Humanitarinė pagalba ir socialinės paslaugos.	32	8	15	5	9	2
Žmogaus teisių gynimas.	26	9	18	4	4	2
Švietimas ir informuotumo didinimas.	23	3	15	5	3	2
Aplinkos apsauga ir tvarumas.	12	5	10	6	4	0
Ekonominis vystymas ir bendruomenių stiprinimas.	16	2	3	3	3	0
Sveikata ir sveikatos priežiūra.	10	4	6	3	2	1
Advokacija ir viešojo politika.	12	3	5	2	4	1

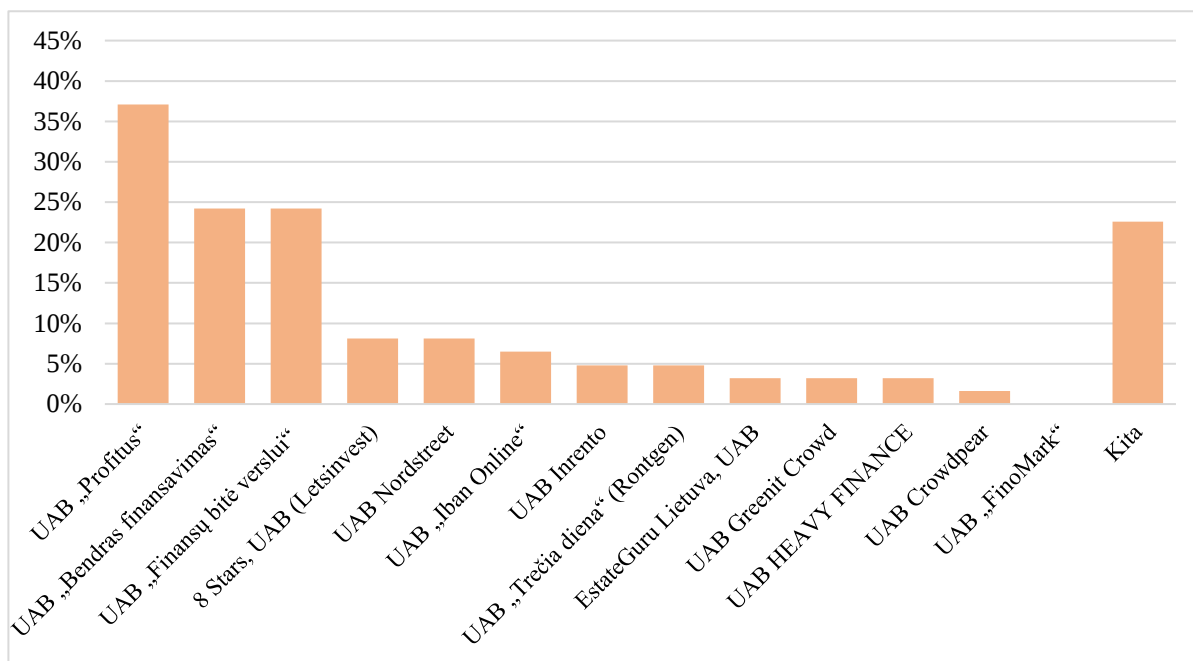
Respondentų buvo klausta, kokias SFP jų organizacijos yra naudojusios ar naudoja šiuo metu (9 pav.). Atsakymų analizė atlikta remiantis pasirenkamais platformų variantais ir papildomu lauku „Kita“, kuriame buvo galima įrašyti individualų atsakymą. Iš visų pateiktų platformų išsiskyrė kelios, kurios buvo paminėtos dažniausiai, tačiau dalis respondentų nurodė ir mažiau žinomas ar specializuotas priemones.

Didžiausią dalį atsakymų – 36 proc. – surinko UAB „Profitus“, kuri veikia nekilnojamojo turto projektų finansavimo srityje ir pasižymi aktyvia komunikacija Lietuvos rinkoje. Antroje ir trečioje vietose pagal dažnį buvo nurodytos UAB „Bendras finansavimas“ bei UAB „Finansų bitė verslui“, po 24 proc.. Abi šios platformos orientuotos į verslo ir smulkaus verslo finansavimą, todėl gali būti patrauklios toms NVO, kurios vykdo veiklą socialinio verslo ar ekonominės plėtros srityse.

Tuo tarpu UAB „Finomark“ nebuvo paminėta nė vieno respondento. Šis rezultatas gali būti susijęs su keliais veiksniais: žemu platformos žinomumu tarp NVO sektoriaus atstovų, neadekvačiu specializacijos atitikimu NVO veiklai, arba tiesiog komunikacijos trūkumu tarp platformos ir NVO auditorijos.

Svarbi dalis respondentų (23 proc.) pateko į kategoriją „Kita“, kur jie galėjo patys įrašyti naudojamą platformą. Šioje kategorijoje dažniausiai pasirodė tokie įrašai kaip „Aukok.lt“, „Contribee“, „susimetam.lt“, „Indiegogo“, „Co-fi“, „Stripe“ ir pan. Dalis šių platformų, ypač „Aukok.lt“ ar „Contribee“, orientuojasi ne į klasikinį SF, o į aukų rinkimą ir nuolatinį rėmėjų palaikymą, dažnai naudojamą kūrybiniame, kultūriniame ir socialiniame sektoriuose. Techniniai sprendimai, tokie kaip „Stripe“ ar „Co-fi“, taip pat įvardinti kaip finansavimo įrankiai, nors jų naudojimo modeliai skiriasi

nuo klasikinės kampanijų platformos logikos. Be to, atsakymuose pasirodė ir tokie įrašai kaip „Nenaudojome, nes nežinome kas tai“, kurie rodo informacijos stoką ar neteisingą klausimo supratimą. Tai leidžia daryti prielaidą, kad dalis organizacijų vis dar nėra susipažinusios su šiuo finansavimo modeliu arba nesupranta, kaip tinkamai jį taikyti.



9 pav. SFP naudojimo pasiskirstymas tarp respondentų

Apibendrinant galima teigti, kad Lietuvos NVO dažniausiai renkasi žinomas, vietinės rinkos platformas, orientuotas į NT ar verslo finansavimą, tačiau dalis jų naudoja ir alternatyvias, aukojimui pritaikytas sistemas. Atskleidžiama, kad informuotumo ir metodinio supratimo stoka tebėra reikšmingas veiksnys, galintis riboti šio finansavimo modelio paplitimą nevyriausybiniėje aplinkoje.

4.3. Motyvai ir naudos pasirinkus platformas

Atsižvelgiant į tai, kad dalis apklausoje dalyvavusių NVO nurodė naudojančios SFP, buvo siekiama išsiaiškinti, kokie motyvai paskatino šį pasirinkimą (13 lentelė). Respondentai, kurie nurodė turintys patirties su šiuo finansavimo modeliu, galėjo pasirinkti kelias atsakymo alternatyvas bei įrašyti savo individualų motyvą laisvu tekstu. Atsakymai buvo analizuojami kryžminės lentelės principu, susiejant juos su organizacijų veiklos sritimis. Kadangi respondentai galėjo pažymėti daugiau nei vieną priežastį, bendras atsakymų skaičius viršijo faktinį atsakiusiųjų skaičių.

Analizės rezultatai rodo, kad dažniausiai nurodoma priežastis buvo galimybė pritraukti platesnę auditoriją. Šį motyvą ypač dažnai įvardijo organizacijos, veikiančios humanitarinės pagalbos ir socialinių paslaugų (11), žmogaus teisių gynimo (7), švietimo (4) bei advokacijos (5) srityse. Tai leidžia teigti, kad daugumai šių organizacijų svarbus viešumo, pasiekiamumo bei įsitraukimo aspektas.

Kita svarbi priežastis – trūkstami tradiciniai finansavimo šaltiniai. Šią aplinkybę kaip pagrindinę įvardijo nemaža dalis organizacijų, veikiančių humanitarinėje (7), švietimo (4) ir ekonominio vystymo (3) srityse. Tai leidžia manyti, kad SF dažnai suvokiamas kaip alternatyva, kai įprasti finansavimo kanalai nėra pakankami ar pasiekiami.

Lankstesnės finansavimo sąlygos buvo ypač vertinamos sveikatos srityje (6) bei advokacijos ir viešosios politikos (5) atstovų. Tai gali rodyti, kad šių organizacijų veikla reikalauja greitesnio ir operatyvesnio lėšų pritraukimo, kurį gali suteikti alternatyvūs finansavimo modeliai. Didesnis skaidrumas ir atskaitomybė, kaip priežastis, dažniausiai buvo minėtas žmogaus teisių gynimo (4) bei humanitarinės pagalbos (4) organizacijų. Šie motyvai atspindi poreikį stiprinti pasitikėjimą, bendruomeniškumą bei atskaitingumą rėmėjams ir visuomenei.

Tarp pasirinktų atsakymų taip pat pasirodė kategorija „Kita“, kuri buvo pažymėta rečiau. Šioje grupėje pateikti individualūs komentarai: „Lėšų surinkimas paramos renginiuose“ ir „Eksperimentas“. Tokie atsakymai rodo, kad kai kurios organizacijos šį finansavimo būdą pasitelkė kaip vienkartinę, su konkrečiu renginiu ar bandymu susijusią priemonę.

Apibendrinant galima teigti, kad dažniausiai SF pasirinkimą lėmė poreikis didesniam pasiekiamumui, alternatyvos tradiciniams finansavimo šaltiniams bei lanksčios, mažiau formaliai reglamentuotos sąlygos. Pastebima, kad organizacijos, priklausančios skirtingoms veiklos sritims, motyvus akcentuoja nevienodai, o tai leidžia daryti išvadą, jog finansavimo modelio pasirinkimas glaudžiai susijęs su organizacijos profiliu bei veiklos tikslais.

13 lentelė SF pasirinkimo priežastys pagal NVO veiklos sritis

NVO veiklos sritis	Nurodytos priežastys				
	Trūko tradicinių finansavimo šaltinių	Didesnis skaidrumas ir atskaitomybė	Galimybė pritraukti platesnę auditoriją	Lankstesnės finansavimo sąlygos	Kita
Humanitarinė pagalba ir socialinės paslaugos.	7	4	11	4	1
Žmogaus teisių gynimas.	1	4	7	2	1
Švietimas ir informuotumo didinimas.	4	3	4	4	0
Aplinkos apsauga ir tvarumas.	2	2	1	2	0
Ekonominis vystymas ir bendruomenių stiprinimas.	5	4	3	3	0
Sveikata ir sveikatos priežiūra.	3	2	4	6	1
Advokacija ir viešoji politika.	0	1	3	5	0

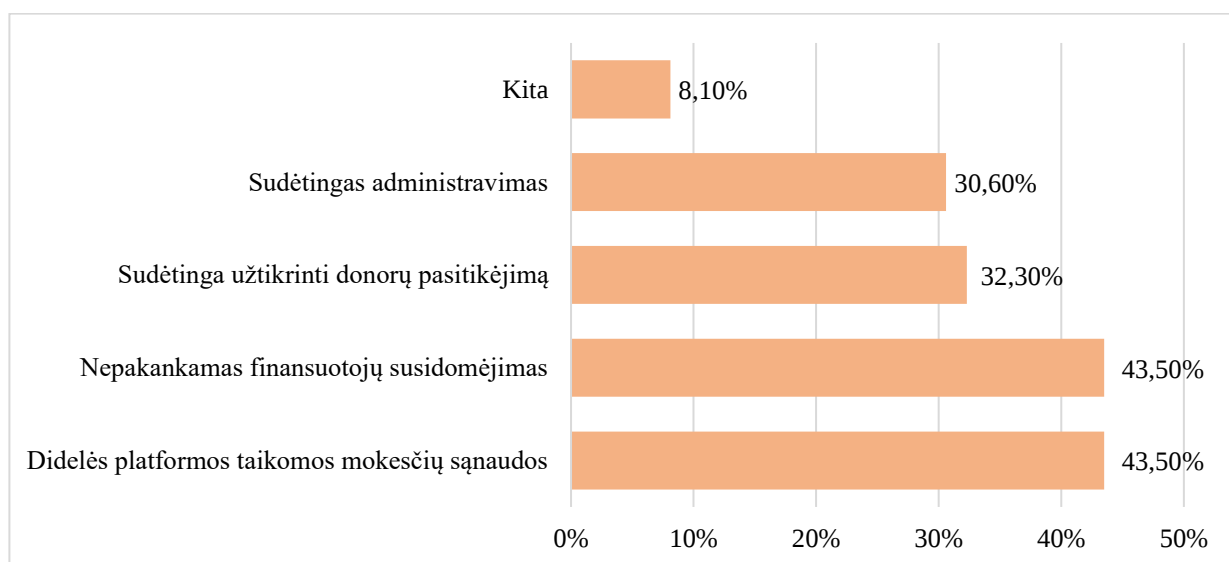
Tyrimo metu buvo siekiama išsiaiškinti, kokius sunkumus patyrė NVO naudodamos SFP. Į šį klausimą atsakė tik tie respondentai, kurie buvo pažymėję, kad jų organizacija yra naudojusi šį finansavimo modelį.

Rezultatų analizė (10 pav.) atskleidė, kad dažniausiai minimais sunkumais tapo didelės platformos taikomos mokesčių sąnaudos ir nepakankamas finansuotojų susidomėjimas – abi šios priežastys buvo pažymėtos po 43,5 proc. atsakymų. Tokie rezultatai rodo, kad daugeliui organizacijų svarbi tiek finansinė našta, tiek iššūkiai pritraukiant pakankamą paramos kiekį. Šie veiksniai gali ženkliai riboti galimybę efektyviai pasinaudoti platformos teikiamu potencialu.

Be to, 32,3 proc. respondentų įvardijo, kad sunkumų kelia donorų pasitikėjimo užtikrinimas, o 30,6 proc. pažymėjo sudėtingą administravimą kaip reikšmingą kliūtį. Tai leidžia manyti, jog iššūkiai neapsiriboja vien techniniais ar finansiniais aspektais – svarbus ir komunikacijos bei reputacijos valdymas, kuris užtikrina sėkmingą kampanijos įgyvendinimą.

Tarp atsakymų buvo ir pasirinkimas „Kita“, kurį pažymėjo 8,1 proc. respondentų. Jų pateikti atsakymai atskleidė papildomų niuansų: „*Nesusidūriau*“, „*Nepatyrėme*“, „*Jokių sunkumų*“, „*Sudėtinga užtikrinti pajamų pastovumą*“ bei „*Platforma buvo naudota apyvartinių lėšų paskolos suteikimui – didelės paskolos palūkanos*“. Šie atsakymai parodo skirtingą organizacijų patirtį – kai kurios jų susidūrė su specifiniais, nuo bendros tendencijos besiskiriančiais iššūkiais, o dalis respondentų apskritai nepajuto reikšmingų sunkumų. Tai leidžia vertinti, jog platformų naudojimo patirtis gali labai skirtis priklausomai nuo veiklos pobūdžio, pasirinktų kampanijų tipo ar finansavimo tikslo.

Apibendrinant galima teigti, kad organizacijos, pasitelkusios SF, dažniausiai susiduria su finansiniais iššūkiais ir ribotu rėmėjų pasiekiamumu. Tačiau svarbų vaidmenį atlieka ir administraciniai bei pasitikėjimo klausimai, o individualūs atsakymai papildomai atskleidžia, kad sėkmingam platformų panaudojimui būtinos ir papildomos kompetencijos bei strateginis pasirengimas.



10 pav. Respondentų patirti sunkumai naudojant SFP

Aptarus patirtus sunkumus naudojant SFP, kurie buvo pavaizduoti linijinėje diagramoje, tikslinga pažvelgti į kitą šio proceso pusę – tai yra, motyvus, paskatinusius organizacijas rinktis šį finansavimo modelį. Siekiant įvertinti, ar pasirinkimo motyvai skiriasi priklausomai nuo organizacijos struktūros, buvo sudaryta kryžminė lentelė, kurioje pasirinktos priežastys susietos su organizacijos dydžiu (14 lentelė).

Lentelės duomenys atskleidžia, kad visų dydžių organizacijos dažniausiai rinkosi SF dėl galimybės pasiekti platesnę auditoriją, tačiau ši priežastis ypač dominuoja tarp vidutinio dydžio organizacijų. Šios organizacijos taip pat dažniau nei kitos pažymėjo lankstesnes finansavimo sąlygas kaip svarbų pasirinkimo veiksnį. Tai leidžia daryti prielaidą, kad vidutinio dydžio NVO, būdamos pakankamai įsitvirtinusios, tačiau vis dar priklausomos nuo papildomų resursų, vertina platformų teikiamą dinamiškumą ir prieinamumą naujiems rėmėjams.

Mažos organizacijos taip pat įvardijo auditorijos pasiekimą kaip reikšmingą priežastį, tačiau joms gana svarbus buvo ir finansavimo šaltinių trūkumas, kas gali būti susiję su jų ribotomis galimybėmis pritraukti tradicines paramos formas. Tuo tarpu didelės NVO dažniau pažymėjo skaidrumo ir atskaitomybės motyvą, kas atitinka jų veiklos specifiką – didesnis matomumas ir atsakomybė donorams dažnai reikalauja naudotis struktūruotais ir viešais finansavimo kanalais.

Kategorijoje „Kita“, kurią dažniausiai rinkosi vidutinio dydžio organizacijos, buvo pateikti tokie atsakymai kaip „*Lėšų surinkimas paramos renginiuose*“, „*Eksperimentas*“, „*Nenaudojame*“. Tai leidžia manyti, kad kai kurios organizacijos naudojo platformas kaip papildomą, bet ne pagrindinį finansavimo būdą, arba dar tik testavo jų tinkamumą savo veiklos modeliui.

Remiantis lentelės duomenimis, akivaizdu, kad nors tam tikri motyvai, kaip platesnės auditorijos pasiekimas, yra svarbūs visų dydžių organizacijoms, kiti aspektai – pavyzdžiui, lankstumas ar skaidrumo siekis – ryškiau atsiskleidžia specifinėse organizacijų grupėse. Šie rezultatai leidžia geriau suprasti, kaip organizacijų strateginiai sprendimai dėl finansavimo priklauso nuo jų dydžio, brandos bei turimų resursų, ir pabrėžia individualizuoto požiūrio svarbą vystant paramos priemones NVO.

14 lentelė SF pasirinkimo priežastys pagal organizacijos dydį

Organizacijos dydis / Priežastis	Maža (0-5 nuolatiniai darbuotojai ir 1-20 aktyvūs savanoriai)	Vidutinė (5-20 nuolatiniai darbuotojai ir 20-100 aktyvių savanorių)	Didelė (20+ nuolatinių darbuotojų ir 100+ aktyvių savanorių)
Trūko tradicinių finansavimo šaltinių.	7	10	5
Didesnis skaidrumas ir atskaitomybė.	6	8	6
Galimybė pritraukti platesnę auditoriją.	12	12	9
Lankstesnės finansavimo sąlygos.	8	11	7
Kita.	1	2	0

Tęsiant analizę apie sunkumus, su kuriais susiduria NVO naudodamos SFP, šiame etape buvo atlikta papildoma kryžminė analizė. Jos tikslas – išsiaiškinti, ar sunkumų pobūdis skiriasi priklausomai nuo NVO veiklos srities (15 lentelė). Ankstesnėje analizėje stulpelinėje diagramoje buvo išryškinti bendri sunkumai, tokie kaip didelės platformų taikomos mokesčių sąnaudų, sudėtingas administravimas, finansuotojų susidomėjimo trūkumas ir kt. Tačiau šie duomenys neatskleidė, ar tam tikros srities organizacijos patiria išskirtinių iššūkių.

Pateikta kryžminė lentelė leidžia giliau pažvelgti į šį aspektą. Pavyzdžiui, sveikatos ir sveikatos priežiūros srityje veikiančios organizacijos išsiskiria itin aukštu sudėtingo administravimo (6) ir platformų taikomų mokesčių sąnaudų (6) rodikliu, kas leidžia daryti prielaidą, kad šio tipo NVO dažniau susiduria su biurokratiniais ir finansiniais iššūkiais.

Žmogaus teisių gynimo srityje aktyviai veikiančios organizacijos dažniausiai pažymėjo finansuotojų susidomėjimo trūkumą (7) ir mokesčių sąnaudas (4), o švietimo ir informuotumo didinimo NVO dažniausiai nurodė sudėtingą donorų pasitikėjimo užtikrinimą (2), šalia kitų kliūčių. Tuo metu humanitarinės pagalbos ir socialinių paslaugų bei advokacijos ir viešosios politikos organizacijos patiria kiek įvairesnių, bet vienodai pasiskirsčiusių iššūkių, tarp kurių – sudėtingas administravimas, nepakankamas finansuotojų susidomėjimas, bei donorų pasitikėjimo užtikrinimas.

Skiltyje „Kita“ pažymėti keli pavieniai atsakymai atskleidžia individualius atvejus, kai respondentai įvardijo: „*Nesusidūriau*“, „*Nepatyrėme jokių sunkumų*“, „*Sudėtinga užtikrinti pajamų pastovumą*“, „*Platforma buvo naudota paskolai – didelės palūkanos*“. Šie pastebėjimai rodo, kad kai kurios organizacijos patirtis nėra tipiška ar įprasta, o kai kurios gali būti susijusios ne tiek su pačiomis platformomis, kiek su jų specifine taikymo forma ar neteisingu platformos pasirinkimu.

15 lentelė Patirti sunkumai naudojant SFP pagal organizacijos veiklos sritį

Organizacijos veiklos sritis	Patirti sunkumai				
	Sudėtingas administravimas	Didelės platformos taikomos mokesčių sąnaudos	Nepakankamas finansuotojų susidomėjimas	Sudėtinga užtikrinti donorų pasitikėjimą	Kita
Humanitarinė pagalba ir socialinės paslaugos.	3	1	3	2	0
Žmogaus teisių gynimas.	2	4	7	2	0
Švietimas ir informuotumo didinimas.	2	4	3	2	2
Aplinkos apsauga ir tvarumas.	0	3	3	2	0
Ekonominis vystymas ir bendruomenių stiprinimas.	2	3	2	2	0
Sveikata ir sveikatos priežiūra.	6	4	5	3	1
Advokacija ir viešojo politika.	3	3	1	2	0

Apibendrinant, ši analizė parodė, kad NVO, veikiančios skirtingose srityse, susiduria su skirtingais sunkumais naudojant SFP. Tai pabrėžia tikslingos pagalbos ir intervencijų būtinybę – pavyzdžiui, sveikatos srityje veikiančioms organizacijoms gali būti aktualiausia teikti paramą administravimo procesų supaprastinimui, o žmogaus teisių srityje – platformų patikimumo didinimui ir donorų pritraukimo stiprinimui. Toks individualizuotas požiūris gali prisidėti prie efektyvesnio finansavimo modelių įgyvendinimo ir sektoriaus augimo.

4.4. Skaidrumas ir atskaitomybė

Skaidrumas – vienas esminių šiuolaikinės NVO veiklos principų, kuriuo grindžiamas pasitikėjimas ir ilgalaikis santykis su rėmėjais bei visuomene. Siekiant įvertinti, kaip dažnai NVO viešina informaciją apie surinktų lėšų panaudojimą, tyrime buvo pateiktas klausimas, susijęs su ataskaitų teikimo periodiškumu (16 lentelė).

Rezultatų analizėje pasitelkta kryžminė lentelė, kurioje skirtingų dydžių organizacijų atsakymai sulgyinti su jų nurodytu informacijos viešinimo dažnumu. Tokia analizė leidžia įvertinti galimą ryšį tarp organizacijos struktūrinio pajėgumo ir atskaitomybės praktikų.

Remiantis duomenimis, dažniausiai ataskaitas kartą per metus teikia mažos organizacijos – net 88 atvejai, tuo metu vidutinės – 34, o didelės – 10. Visgi, didesnės organizacijos dažniau pateikia informaciją trumpesniais intervalais: 5 didelės organizacijos atsakė, kad tai daro kiekvieną mėnesį, o 19 – kas ketvirtį. Tai rodo, kad didesnės NVO labiau linkusios į nuoseklesnį, periodinį skaidrumo užtikrinimą.

Tuo tarpu mažosios organizacijos dažniau nurodė, jog informaciją pateikia tik tuomet, jei to reikalauja rėmėjai ar reguliuojančios institucijos (19 atvejų) arba išvis neskelbia ataskaitų (11 atvejų). Toks rezultatas leidžia manyti, kad mažesnėms organizacijoms gali trūkti tiek vidinių pajėgumų, tiek paskatų sistemingai komunikuoti lėšų panaudojimą.

Apibendrinant, galima teigti, jog didesnės organizacijos dažniau užtikrina reguliarių informacijos viešinimą, o tai gali būti siejama su jų didesniais administraciniais pajėgumais, institucinėmis patirtimis bei išorinių lūkesčių spaudimu. Mažesnėms NVO vis dar kyla iššūkių įgyvendinti nuoseklią ir skaidrią informavimo praktiką, kas gali turėti įtakos jų ilgalaikiam santykiui su rėmėjais bei visuomenės pasitikėjimu.

16 lentelė Organizacijų ataskaitų skelbimo dažnumas pagal jų dydį

Organizacijos dydis	Ataskaitų skelbimo dažnumas				
	Kiekvieną mėnesį	Kas ketvirtį	Kartą per metus	Tik tada jei reikalauja rėmėjai ar reguliuojančios institucijos	Neskelbiame ataskaitų
Maža	10	23	88	19	11
Vidutinė	2	28	34	11	2
Didelė	5	19	10	3	3

Norint giliau įvertinti skaidrumo ir atskaitomybės principų taikymą tarp NVO, ankstesnėje analizėje buvo atlikta organizacijų dydžio ir jų taikomo ataskaitų skelbimo dažnumo kryžminė analizė. Siekiant praplėsti šią išvalgą, papildomai buvo sudaryta lentelė, atspindinti ryšį tarp SFP naudojimo ir organizacijų viešo atsiskaitymo dažnio (17 lentelė). Toks papildymas leidžia patikrinti, ar yra tendencija, kad SF pasitelkiančios organizacijos taip pat aktyviau ir dažniau teikia ataskaitas apie surinktų lėšų panaudojimą, kas galimai atspindėtų didesnę skaidrumo poreikį šio tipo finansavimui.

Rezultatai rodo aiškų skirtumą tarp tų, kurie naudojami platformomis, ir tų, kurie jų nenaudoja. Tarp naudotojų net 8 organizacijos (iš 62) nurodė, kad skelbia informaciją kiekvieną mėnesį, o 28 – ketvirčiais. Priešingai, tarp nenaudojančiųjų tik 9 organizacijos skelbia ataskaitas kas mėnesį, bet net 114 nurodė, kad tai daro tik kartą per metus. Be to, pastebima, kad net 15 organizacijų, kurios nesinaudoja platformomis, visai neskelbia viešų ataskaitų, kai tarp naudotojų tokių tik viena.

Šie duomenys leidžia daryti prielaidą, kad platformų naudojimas yra glaudžiai susijęs su dažnesniu atsiskaitymu, galimai dėl pačių platformų ar rėmėjų keliamų skaidrumo reikalavimų. Tai taip pat gali atspindėti aukštesnį informavimo ir komunikacijos standartų taikymą tarp tų NVO, kurios aktyviai ieško alternatyvių finansavimo šaltinių.

17 lentelė Ataskaitų skelbimo dažnumas pagal sutelktinio finansavimo platformų naudojimą

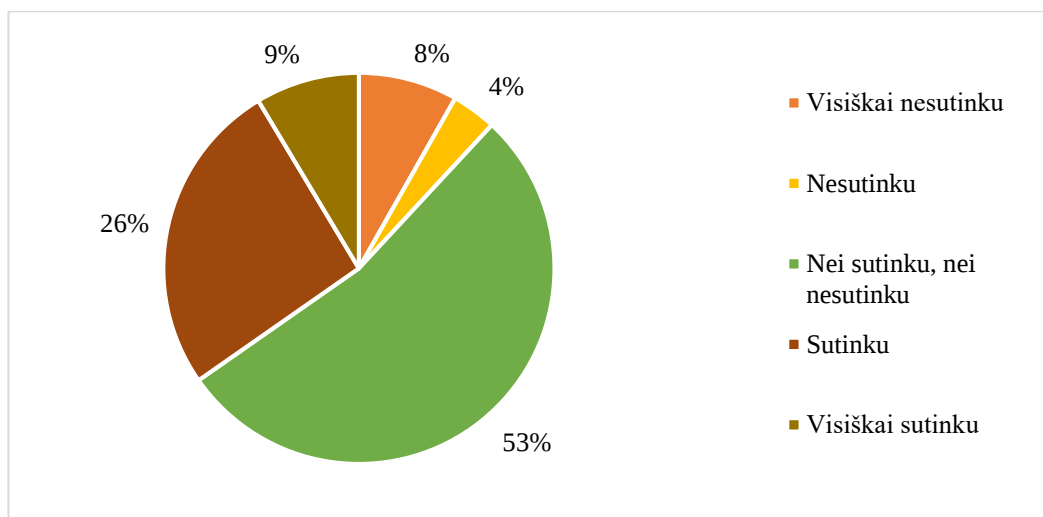
SFP naudojimas	Ataskaitų skelbimo dažnumas				
	Kiekvieną mėnesį	Kas ketvirtį	Kartą per metus	Tik tada jei reikalauja rėmėjai ar reguliuojančios institucijos	Neskelbiame ataskaitų
Taip	8	28	18	7	1
Ne	9	42	114	26	15

Atsakomybių paskirstymas tarp finansavimo teikėjų ir gavėjų – tai vienas iš svarbiausių veiksnių, lemiančių SF mechanizmo veiksmingumą bei patikimumą. Todėl apklausos dalyvių buvo teirautasi, ar, jų nuomone, SFP turėtų taikyti griežtesnius atskaitomybės reikalavimus finansavimą gaunančioms NVO.

Skritulinė diagrama (11 pav.) aiškiai parodo vyraujančias respondentų nuostatas šiuo klausimu. Net 53 proc. respondentų pasirinko atsakymą „Sutinku“, o dar 26 proc. – „Visiškai sutinku“. Taigi bendrai net 79 proc. apklaustųjų pritaria idėjai, kad atskaitomybės standartai turėtų būti griežtinami. Toks rezultatas rodo, jog dauguma tyrimo dalyvių vertina skaidrumą kaip esminį principą, kuris turėtų būti užtikrinamas ne tik NVO viduje, bet ir išorėje – per trečiąsias šalis, tokias kaip finansavimo platformos.

Mažesnę dalis respondentų nurodė esantys priešingos nuomonės: 9 proc. atsakė „Nesutinku“, o 8 proc. – „Visiškai nesutinku“. Tai leidžia suprasti, kad tam tikra dalis NVO atstovų vis dar vertina atskaitomybę kaip vidinį, o ne išoriniu būdu reguliuotiną aspektą. Tuo tarpu 4 proc. respondentų pasirinko neutralų atsakymą „Nei sutinku, nei nesutinku“, kas gali rodyti neapsisprendimą arba ribotą žinojimą apie esamas platformų priežiūros praktikas.

Apibendrinant galima teigti, kad apklausos rezultatai patvirtina stiprų sektoriaus orientavimąsi į skaidrumą ir rodo, jog dauguma respondentų palaiko išorinio reguliavimo stiprinimą, ypač iš SFP pusės. Tai gali būti interpretuojama kaip augantis pasitikėjimo poreikis tarp visuomenės, rėmėjų ir pačių organizacijų, bei kaip prielaida didesnei sektoriaus brandai.



11 pav. Respondentų nuomonė apie didesnės atskaitomybės poreikį SFP

Atsižvelgiant į skaidrumo ir atskaitomybės svarbą finansavimo procese, respondentų buvo paprašyta išreikšti nuomonę, ar SFP turėtų taikyti daugiau atskaitomybės reikalavimų finansavimą gaunančioms NVO. Siekiant pateikti visapusiškesnį rezultatų vaizdą, buvo atlikta analizė tiek bendrojo pasiskirstymo forma, tiek pagal organizacijų veiklos sritis.

Skritulinė diagrama atskleidė, kad dauguma respondentų linkę pritarti papildomiems atskaitomybės reikalavimams – net 53 proc. respondentų pasirinko atsakymą „Sutinku“, o dar 9 proc. – „Visiškai sutinku“. Tai reiškia, kad daugiau nei pusė apklaustųjų pritaria didesniai skaidrumui finansavimo procese. Tuo metu 26 proc. pasirinko „Nei sutinku, nei nesutinku“, o skeptiškai nusiteikusių („Nesutinku“ ir „Visiškai nesutinku“) buvo mažiau nei 13 proc., kas rodo gana palankią nuostatą šiuo klausimu.

Norint giliau suprasti, ar požiūris į atskaitomybę priklauso nuo organizacijos veiklos srities, atlikta papildoma kryžminė analizė (18 lentelė). Ji parodė, kad atsakymų pasiskirstymas nėra visiškai vienodas tarp skirtingų sektorių. Pavyzdžiui, didžiausias palaikymas atskaitomybės stiprinimui

užfiksuotas tarp advokacijos ir viešosios politikos (9 respondentai pasirinko „sutinku“, 1 – „visiškai sutinku“) ir aplinkos apsaugos ir tvarumo (9 ir 1 atitinkamai) srityse veikiančių organizacijų. Tai gali būti siejama su šiomis sritimis veikiančių NVO orientacija į visuomenės informavimą, nuolatinį santykį su viešąja erdve ir politiniu diskursu.

Tuo tarpu humanitarinę pagalbą ir socialines paslaugas teikiančios organizacijos parodė labiau pasiskirsčiusį požiūrį – net 10 respondentų iš šios grupės nurodė „visiškai nesutinku“, o 38 – pasirinko neutralią poziciją „nei sutinku, nei nesutinku“. Tai leidžia daryti prielaidą, kad šio tipo organizacijos galimai labiau vertina veiklos lankstumą ar jaučiasi esą pakankamai atskaitingos kitais būdais (pvz., per socialinių paslaugų teikimo ataskaitas).

Įdomu tai, kad ekonominio vystymo ir bendruomenių stiprinimo srityje net 30 respondentų pasirinko neutralų atsakymą. Tai gali būti interpretuojama kaip nuosaikesnis požiūris į papildomą reguliavimą arba rodyti neapibrėžtumą šiuo klausimu.

Apibendrinant galima teigti, kad tiek skritulinės diagramos, tiek kryžminės analizės rezultatai patvirtina bendrą tendenciją – dauguma organizacijų palaiko didesnės atskaitomybės taikymą finansavimą gaunantioms NVO. Vis dėlto, požiūriai šiek tiek skiriasi tarp skirtingų veiklos sričių, o tai leidžia manyti, kad sektoriaus viduje egzistuoja tam tikras požiūrių spektras, priklausantis nuo organizacijos veiklos pobūdžio, skaidrumo lygio ir rėmėjų lūkesčių.

18 lentelė NVO požiūris į papildomus atskaitomybės reikalavimus pagal veiklos sritį

Organizacijos veiklos sritis	Požiūris į atskaitomybės reikalavimų didinimą				
	Visiškai nesutinku	Nesutinku	Nei sutinku, nei nesutinku	Sutinku	Visiškai sutinku
Advokacija ir viešoji politika.	0	0	8	9	1
Aplinkos apsauga ir tvarumas.	1	1	5	6	1
Ekonominis vystymas ir bendruomenių stiprinimas.	4	0	30	6	5
Humanitarinė pagalba ir socialinės paslaugos.	10	1	38	15	7
Sveikata ir sveikatos priežiūra.	2	2	19	11	2
Švietimas ir informuotumo didinimas.	1	4	30	15	5
Žmogaus teisių gynimas.	4	2	13	8	2

Paskutinis klausimas – „Kokių papildomų priemonių reikėtų, kad NVO galėtų efektyviau naudotis sutelktinio finansavimo platformomis?“ – buvo atviras ir suteikė galimybę respondentams laisvai išsakyti savo nuomonę bei poreikius. Atsakymų turinio analizei atlikti buvo pasitelkta kokybinės analizės programinė įranga „Maxqda“, leidžianti vizualiai atskleisti dažniausiai vartotus žodžius pasitelkus žodžių debesį (12 pav.).

Rezultatai aiškiai rodo, kad pagrindinė išryškėjusi tema – informacijos trūkumas. Centrinė žodžių debesies sąvoka – *informacijos* – buvo dažniausiai minima, pabrėžiant nepakankamą žinojimą apie pačias platformas, jų veikimo principus ar jų teikiamas galimybes. Tai rodo, kad daugelis NVO vis dar jaučia informacinį vakuumą, kuris trukdo veiksmingai naudotis šiuo finansavimo būdu.

Kiti ryškūs raktažodžiai buvo *nvo*, *naudotis*, *finansavimo*, *platformomis*, *nežinau*, *aiškumo*, *galimybės*, *sklaidos*, *kompetencijų*, *viešinimo*, *paramos*, *mokymų*, *administravimo*, *teisinė* ir pan. Jie

atskleidžia ir konkrečius poreikius – respondentai pasigenda ne tik bazinės informacijos, bet ir praktinių įgūdžių, aiškesnio reglamentavimo bei konsultacinės pagalbos.

Tarp konkretesnių įžvalgų atsakymuose buvo minimi poreikiai tokioms priemonėms kaip:

- mokymai ir seminarai apie sutelktinio finansavimo procesus;
- praktiniai pavyzdžiai bei sėkmės istorijos, kurios padėtų suprasti, kaip efektyviai naudotis platformomis;
- teisinės konsultacijos ar *valstybės teikiama pagalba*;
- specialistų įtraukimas, padedantis administruoti kampanijas;
- platformų administravimo paprastumas ir *mažesnės mokestinės kliūtys*;
- geresnė viešinimo infrastruktūra, padedanti pasiekti platesnę auditoriją.

Kai kurie atsakymai atskleidė ir neapsisprendimą ar žinių trūkumą, pavyzdžiui, dažnai pasikartojantis žodis „*nežinau*“, rodo, kad dalis respondentų dar net neturi aiškos nuomonės ar žinių apie tai, kokių priemonių reikėtų.

Apibendrinant, žodžių debesies analizė leidžia daryti aiškų išvadą: efektyvesniam NVO įsitraukimui į SF būtinos priemonės, orientuotos į informacijos prieinamumą, švietimą ir kompetencijų stiprinimą. Tai yra kertiniai elementai, kurie padėtų sumažinti neapibrėžtumą ir paskatintų aktyvesnį sektoriaus dalyvavimą šioje alternatyvaus finansavimo formoje.



12 pav. NVO įvardytos priemonės efektyvesniam SF: žodžių debesis

Apibendrinant galima teigti, kad atliktas tyrimas atskleidė įvairiapuses NVO patirtis bei nuostatas, susijusias su SFP taikymu. Gauti duomenys leido suprasti ne tik pagrindinius motyvus ir kliūtis, turinčias įtakos šio finansavimo modelio pasirinkimui, bet ir išvelgti tam tikrus dėsningumus, susijusius su organizacijų dydžiu, veiklos sritimi ar skaidrumo praktika. Gauti rezultatai sudaro pagrindą tolesnei diskusijai apie sektoriaus finansavimo pakeitimą ir šiuolaikinių technologinių sprendimų integravimą į NVO veiklą.

4.5. Empirinio tyrimo rezultatų apibendrinimas

Atlikto empirinio tyrimo rezultatai atskleidė, kad Lietuvos NVO sektoriuje SFP naudojimas kol kas nėra plačiai paplitęs – tik 23,1 proc. apklaustų organizacijų nurodė, jog yra bent kartą pasinaudojusios šiuo finansavimo modeliu. Tyrimas buvo grindžiamas iškeltomis hipotezėmis, kuriomis siekta nustatyti sąsajas tarp NVO veiklos srities, finansavimo šaltinių, atskaitomybės, organizacijos dydžio ir SF naudojimo dažnio. Siekiant pagrįsti šias sąsajas empiriniais duomenimis, buvo atliktas papildomas statistinių hipotezių tikrinimas, pasitelkiant SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) programą. Ši programa leidžia patikimai atlikti įvairius statistinius skaičiavimus bei ryšio tarp kintamųjų analizę, todėl yra plačiai naudojama socialinių mokslų tyrimuose. SPSS pasirinkta dėl jos lankstumo apdorojant kategorinius duomenis, galimybės automatiškai generuoti dažnių lenteles, kryžmines lenteles bei taikyti hipotezių tikrinimo testus.

Remiantis minėtais principais, buvo atliktas statistinis kiekvienos hipotezės tikrinimas. Žemiau pateikiamos lentelės, kuriose atskirai nurodyti χ^2 testo rezultatai, laisvės laipsnių skaičius, p reikšmė ir papildoma informacija apie lentelės prielaidų atitikimą. Šie duomenys leidžia įvertinti, kurios hipotezės buvo patvirtintos, kurios atmestos, o kurios – tik iš dalies pagrįstos.

19 lentelė Statistinis ryšys tarp veiklos srities ir naudojimosi SFP

Kintamieji	χ^2 reikšmė	df (laisvės laipsniai)	p reikšmė
Veiklos sritis / naudojimasis SFP	7,910	6	0,245

Statistinės analizės rezultatai parodė, kad tarp NVO veiklos srities ir naudojimosi SFP (19 lentelė) nenustatyta statistiškai reikšmingos sąsajos ($\chi^2 = 7,910$; $df = 6$; $p = 0,245$). Kadangi p reikšmė viršija reikšmingumo lygmenį ($\alpha = 0,05$), hipotezė H1 nėra pagrįsta. Tai leidžia teigti, kad organizacijos veiklos sritis neturi esminės įtakos sprendimui naudotis SFP.

20 lentelė Statistinis ryšys tarp pagrindinių finansavimo modelių ir naudojimosi SFP

Kintamieji	χ^2 reikšmė	df (laisvės laipsniai)	p reikšmė
Pajamų šaltinis / Naudojimasis SFP	6,040	3	0,110

Statistinės analizės rezultatai rodo, kad tarp NVO dažniausiai naudojamų finansavimo modelių ir naudojimosi SFP (20 lentelė) nustatytas statistiškai nereikšmingas ryšys ($\chi^2 = 6,040$; $df = 3$; $p = 0,110$). Kadangi p reikšmė viršija reikšmingumo lygį ($\alpha = 0,05$), hipotezė H2 nėra pagrįsta. Vis dėlto pastebėta tendencija, kad dažniau SFP taiko organizacijos, kurių pajamos gaunamos iš narių mokesčių, aukų ar paslaugų, tačiau šis ryšys statistiškai neįrodytas.

21 lentelė Statistinis ryšys tarp finansinių ataskaitų skelbimo ir naudojimosi SFP

Kintamieji	χ^2 reikšmė	df (laisvės laipsniai)	p reikšmė
Finansinių ataskaitų skelbimas / Naudojimasis SFP	25,999	4	0,000

Chi kvadrato testo rezultatai parodė, kad tarp NVO, reguliariai skelbiančių ataskaitas apie lėšų panaudojimą, ir jų naudojimosi SFP (21 lentelė) egzistuoja statistiškai reikšmingas ryšys ($\chi^2 = 25,999$; $df = 4$; $p < 0,001$). Kadangi p reikšmė mažesnė nei reikšmingumo lygmuo ($\alpha = 0,05$), hipotezė H3

yra patvirtinta. Gauti rezultatai rodo, kad didesnė atskaitomybė susijusi su didesne tikimybe naudotis SFP.

22 lentelė Statistinis ryšys tarp NVO veiklos trukmės ir naudojimosi SFP

Kintamieji	χ^2 reikšmė	df (laisvės laipsniai)	p reikšmė
Veiklos trukmė / Naudojimas SFP	8,868	3	0,031

Statistinės analizės rezultatai parodė, kad tarp NVO veiklos trukmės ir naudojimosi SFP (22 lentelė) egzistuoja statistiškai reikšmingas ryšys ($\chi^2 = 8,868$; $df = 3$; $p = 0,031$). Kadangi p reikšmė yra mažesnė už reikšmingumo lygį ($\alpha = 0,05$), galime teigti, kad hipotezės H4 dalis, susijusi su veiklos trukme, yra patvirtinta – ilgesnį laiką veikiančios NVO dažniau pasitelkia SFP.

23 lentelė Statistinis ryšys tarp organizacijos dydžio ir naudojimosi SFP

Kintamieji	χ^2 reikšmė	df (laisvės laipsniai)	p reikšmė
Organizacijos dydis / Naudojimas SFP	19,110	2	0,000

Gauti rezultatai parodė, kad tarp NVO organizacijos dydžio ir naudojimosi SFP (23 lentelė) egzistuoja statistiškai reikšmingas ryšys ($\chi^2 = 19,110$; $df = 2$; $p < 0,001$). Kadangi p reikšmė ženkliai mažesnė nei reikšmingumo riba ($\alpha = 0,05$), hipotezės H4 dalis, susijusi su organizacijos dydžiu, yra patvirtinta. Tai rodo, kad organizacijos dydis yra reikšmingas veiksnys – tam tikro dydžio NVO dažniau naudoja SFP nei kitos.

Apibendrinant analizės rezultatus, galima teigti, kad hipotezė H4 yra patvirtinta. Tiek organizacijos veiklos trukmė ($p = 0,031$), tiek organizacijos dydis ($p < 0,001$) statistiškai reikšmingai susiję su naudojimu SFP. Ilgesnį laiką veikiančios ir didesnio dydžio NVO dažniau taiko šį finansavimo būdą, o tai patvirtina prielaidą, kad sukaupta patirtis ir turimi ištekliai lemia didesnę pasirengimą naudotis alternatyviais finansavimo šaltiniais.

Hipotezės H5 tikrinimui buvo įvertintos trys atskiros priežastys, nurodomos NVO kaip kliūtys naudoti SFP: informacijos stoka, abejonės dėl platformų patikimumo ir dideli administraciniai reikalavimai. Kiekviena priežastis buvo analizuojama atskirai, siekiant nustatyti, ar egzistuoja statistiškai reikšmingas ryšys su organizacijos veiklos sritimi. Atlikti trys χ^2 testai, kurių rezultatai pateikiami 24 – 26 lentelėse.

24 lentelė Statistinis ryšys tarp informacijos stokos ir NVO veiklos srities

Kintamieji	χ^2 reikšmė	df (laisvės laipsniai)	p reikšmė
Informacijos stoka / Veiklos sritis	4,740	6	0,578

Statistinė analizė parodė, kad tarp informacijos stokos kaip priežasties, dėl kurios NVO nesinaudoja SFP, ir jų veiklos srities (24 lentelė) nėra nustatyta statistiškai reikšmingo ryšio ($\chi^2 = 4,740$; $df = 6$; $p = 0,578$). Kadangi p reikšmė yra ženkliai didesnė nei reikšmingumo lygmuo ($\alpha = 0,05$), ši hipotezės H5 dalis nėra patvirtinta. Tai reiškia, kad informacijos stoka pasireiškia panašiai nepriklausomai nuo to, kurioje srityje organizacija veikia.

25 lentelė Statistinis ryšys tarp platformų patikimumo abejonių ir NVO veiklos srities

Kintamieji	χ^2 reikšmė	df (laisvės laipsniai)	p reikšmė
Abejonės dėl platformų patikimumo / Veiklos sritis	4,501	6	0,609

Statistinė analizė parodė, kad tarp platformų patikimumo abejonių ir NVO veiklos srities (25 lentelė) nėra nustatyta statistiškai reikšmingo ryšio ($\chi^2 = 4,501$; $df = 6$; $p = 0,609$). Kadangi p reikšmė viršija reikšmingumo lygmenį ($\alpha = 0,05$), ši H5 hipotezės dalis taip pat nėra patvirtinta. Tai reiškia, kad organizacijų abejonės dėl platformų patikimumo nėra susijusios su jų veiklos sritimi – tokios abejonės išreiškiamos įvairiose srityse veikiančių NVO.

26 lentelė Statistinis ryšys tarp administracinių reikalavimų ir NVO veiklos srities

Kintamieji	χ^2 reikšmė	df (laisvės laipsniai)	p reikšmė
Dideli administraciniai reikalavimai / Veiklos sritis	3,786	6	0,706

Gauti statistiniai duomenys parodė, kad tarp administracinių reikalavimų, nurodomų kaip kliūtis naudotis SFP, ir NVO veiklos srities (26 lentelė) nėra statistiškai reikšmingo ryšio ($\chi^2 = 3,786$; $df = 6$; $p = 0,706$). Kadangi p reikšmė yra gerokai didesnė už reikšmingumo lygmenį ($\alpha = 0,05$), ši hipotezės H5 dalis nėra pagrįsta. Rezultatai leidžia teigti, kad administraciniai barjerai kaip priežastis nesinaudoti SFP pasireiškia nepriklausomai nuo organizacijos veiklos srities.

Statistinė analizė nepatvirtino nė vienos iš trijų H5 hipotezėje nurodytų priežasčių – informacijos stokos, abejonių dėl platformų patikimumo ar didelių administracinių reikalavimų – sąsajos su NVO veiklos sritimi. Visais trimis atvejais p reikšmės viršijo reikšmingumo lygį ($p > 0,05$), todėl hipotezė H5 atmetama. Tai rodo, kad organizacijos, susiduriančios su šiais barjeriais, veikia įvairiose srityse, ir nėra pagrindo manyti, kad šios priežastys labiau būdingos socialinių ar sveikatos paslaugų sektoriaus NVO.

Tyrimas parodė, kad dažniau SF galimybėmis naudojasi mažesnio dydžio, iki 10 darbuotojų, organizacijos, ypač veikiančios socialinių paslaugų, švietimo bei aplinkosaugos srityse. Sėkmingam lėšų pritraukimui esminę reikšmę turi organizacijos veiklos skaidrumas, nuosekli ir aktyvi komunikacija su rėmėjais bei aiškus projektų tikslų ir kuriamo socialinio poveikio pristatymas. NVO, kurios reguliariai skelbia ataskaitas apie lėšų panaudojimą ir palaiko aktyvų ryšį su rėmėjais, pasiekia geresnių rezultatų SF kampanijose.

Analizuojant priežastis, dėl kurių organizacijos nesinaudoja SFP galimybėmis, išryškėjo keletas pagrindinių tendencijų. Net 48 proc. apklaustų NVO nurodė žinių ir praktinės patirties stoką kaip pagrindinę kliūtį, trukdančią efektyviai įgyvendinti kampanijas. Be to, 35 proc. organizacijų akcentavo ribotus žmogiškuosius ir finansinius išteklius, reikalingus SFP veikloms, o 28 proc. respondentų abejojo platformų patikimumu ir nauda. Dalis organizacijų taip pat įvardijo papildomų administracinių reikalavimų baimę bei nepasitikėjimą galimybe pasiekti užsibrėžtus finansavimo tikslus. Nors tendencingai dažniau šias priežastis nurodė socialinių ir sveikatos paslaugų srityse veikiančios organizacijos, statistinis ryšys tarp veiklos srities ir išvardytų kliūčių nebuvo patvirtintas. Tai rodo, kad šios problemos būdingos įvairiose srityse veikiančioms NVO ir nėra būdingos vienam sektoriui.

27 lentelė Hipotezių tikrinimo rezultatai ir jų vertinimas

Hipotezė	Aprašymas	Tyrimo rezultatai	Vertinimas
H1	NVO, veikiančios švietimo, advokacijos ir žmogaus teisių gynimo srityse, dažniau taiko SF nei socialinių ar sveikatos paslaugų organizacijos.	Tyrimas parodė, kad dažniau taiko socialinių paslaugų ir aplinkosaugos srityse veikiančios organizacijos.	Nepatvirtinta
H2	NVO, kurių pagrindiniai pajamų šaltiniai yra narių mokesčiai, aukos ar paslaugos, dažniau taiko SF nei organizacijos, priklausančios nuo valstybės ar ES dotacijų.	Šiek tiek dažniau taiko, bet ryšys nėra stiprus.	Iš dalies patvirtinta
H3	NVO, reguliariai skelbiančios ataskaitas apie lėšų panaudojimą, dažniau naudoja SF.	Tyrimas aiškiai parodė, kad tokios NVO dažniau naudoja platformomis.	Patvirtinta
H4	Didesnės ir ilgesnį laiką veikiančios NVO dažniau naudoja SF nei mažesnės ir naujesnės.	Priešingai – dažniau naudoja mažesnės ir naujesnės NVO.	Nepatvirtinta
H5	NVO, kurios nurodo informacijos stoką, platformų patikimumo abejones ar administracinius reikalavimus, dažniausiai veikia socialinių ar sveikatos paslaugų srityse.	Nei viena iš priežasčių neparodė statistiškai reikšmingos sąsajos su veiklos sritimi; visi trys χ^2 testai (24–26 lentelės) buvo nepatvirtinti.	Nepatvirtinta

Atlikto empirinio tyrimo duomenys iš dalies patvirtino ankstesnių autorių įžvalgas. Pavyzdžiui, Um (2024) tyrime pabrėžiama, kad vartotojų pasitikėjimas platformų funkcionalumu, aiškumu ir jų patikimumu yra esminiai sėkmės veiksniai. Ši įžvalga atitinka ir šiame darbe nustatytus rezultatus – organizacijos, kurios aktyviai komunikuoja su rėmėjais ir skelbia veiklos ataskaitas, žymiai dažniau sėkmingai pasitelkia SFP.

Be to, Mane (2022) tyrime išskiriamos tokios svarbios sėkmingų kampanijų strategijos kaip socialinių tinklų naudojimas, suasmeninti kreipimaisi ir greito aukojimo funkcijos. Nors šiame tyrime daugiau dėmesio skirta organizacijų vidaus gebėjimams, respondentų atsakymuose taip pat pasikartojo technologinių ir komunikacinių kompetencijų reikšmė, tad šie rezultatai yra nuoseklūs.

Tuo tarpu tyrimo duomenys iš dalies prieštarauja Čijunskytės (2023) pastebėjimams apie ilgiau veikiančių subjektų aktyvesnį įsitraukimą į SFP. Šiame tyrime nustatyta, kad dažniau SFP naudoja ne ilgiausiai veikiančios, o vidutinės trukmės (4–10 metų) patirties turinčios NVO, kas rodo skirtingas plėtos fazes ir inovacijų taikymo dinamiką.

Dar atlikto tyrimo rezultatai papildė ankstesnes įžvalgas empiriškai pagrindžiant, kad organizacijos, skelbiančios finansines ataskaitas, statistiškai reikšmingai dažniau naudoja SFP. Šis ryšys buvo patvirtintas taikant chi kvadrato testą ($\chi^2 = 25,999$; $p < 0,001$) ir rodo skaidrumo praktikos svarbą siekiant efektyvesnio lėšų pritraukimo per SFP.

Apibendrinant galima teigti, kad nors SFP sudaro reikšmingą alternatyvaus finansavimo galimybę Lietuvos NVO sektoriui, jų efektyvus naudojimas priklauso nuo organizacijų gebėjimo stiprinti vidinius išteklius, kelti skaidrumo ir komunikacijos kompetencijas bei įgyti daugiau praktinės patirties taikant šį finansavimo modelį.

Išvados

1. Teorinė analizė atskleidė, kad SFP gali tapti svarbia alternatyva tradiciniams NVO finansavimo šaltiniams. Šios platformos pasižymi lankstumu, galimybe tiesiogiai įtraukti visuomenę, stiprinti organizacijų matomumą ir mažinti priklausomybę nuo valstybinių ar tarptautinių dotacijų. Tačiau SFP sėkmingas taikymas priklauso nuo tokių veiksnių kaip organizacijos pasirengimas naudotis skaitmeninėmis priemonėmis, komunikacijos kokybė ir veiklos skaidrumas, kurie yra būtini siekiant užtikrinti rėmėjų pasitikėjimą ir ilgalaikį finansinį tvarumą.
2. Lėšų pritraukimo per SFP sėkmė priklauso nuo kelių tarpusavyje susijusių veiksnių, apimančių tiek pačių platformų ypatumus, tiek NVO charakteristikas ir jų atskaitomybės lygį. Tyrimo duomenys parodė, kad aukštas organizacijos skaidrumas, viešųjų ryšių nuoseklumas, gebėjimas komunikuoti socialinį poveikį ir palaikyti ryšį su auditorija turi reikšmingą įtaką rezultatams. Ne mažiau svarbios ir pačios NVO savybės – jos dydis, komunikacijos strategija, skaitmeninių įrankių išmanymas bei institucinė branda. Vadinas, SFP sėkmę lemia ne tik išorinės technologinės sąlygos, bet ir vidinis organizacijos pasirengimas veikti atvirai ir atsakingai.
3. Parengta tyrimo metodologija pasižymėjo mišriu tyrimo dizainu, leidžiančiu gauti tiek kiekybinius, tiek kokybinius duomenis apie tiriamą reiškinį. Tyrimas rėmėsi teorinės literatūros analize ir conceptualaus modelio sudarymu, kuris struktūruotai apibrėžė pagrindinius veiksnius. Apklausos duomenys buvo sisteminami ir analizuojami naudojant „Microsoft Excel“, taikant aprašomąją statistiką, kryžmines lenteles ir vizualinius sprendimus. Kokybinė analizė buvo atlikta su „MAXQDA“ programa, pasitelkus turinio analizės metodiką. Be to, siekiant pagrįstai įvertinti ryšius tarp tiriamųjų kintamųjų ir patikrinti iškeltas hipotezes, buvo taikomi χ^2 testai, atlikti naudojant „SPSS 28.0“ programą. Toks metodinis derinys leido ne tik nustatyti kiekybinius dėsningumus, bet ir išryškinti gilumines nuostatas, įsitikinimus bei barjerus, su kuriais susiduria NVO, svarstančios arba taikančios SFP.
4. Empiriniai rezultatai patvirtino, kad NVO Lietuvoje SFP naudoja retai – tik 23,1 proc. respondentų buvo bent kartą pasinaudoję tokiu finansavimo modeliu. Daugiausia tai buvo nedidelės organizacijos, turinčios iki 10 darbuotojų ir veikiančios socialinių paslaugų, švietimo arba aplinkosaugos srityse. Šios organizacijos SFP traktuoja kaip alternatyvų kanalą, kai tradiciniai finansavimo šaltiniai tampa riboti ar neprieinami. Tyrimas parodė, kad sėkmę lėšų pritraukime per SFP lemia aiškiai suformuluoti tikslai, reguliarus bendravimas su auditorija, aukštas veiklos skaidrumas bei komunikacijos nuoseklumas. Tarp pagrindinių priežasčių, kodėl SFP nėra plačiau taikomos, buvo įvardytas žinių ir patirties trūkumas (48 proc.), riboti žmogiškieji bei finansiniai ištekliai (35 proc.), taip pat – abejonės dėl platformų efektyvumo ir rezultatų (28 proc.). Nors šios priežastys kiekybiškai buvo dažniau nurodomos kai kurių sričių organizacijų, statistinė analizė neparodė reikšmingo ryšio tarp nurodytų kliūčių ir organizacijų veiklos srities.

Rekomendacijos

Siekiant paskatinti platesnį ir efektyvesnį SFP taikymą Lietuvos NVO sektoriuje, atsižvelgiant į tyrimo metu nustatytas problemas ir sėkmės veiksnius, yra formuluojamos šios rekomendacijos:

1. Stiprinti veiklos skaidrumą ir atskaitomybę. NVO, siekiančioms pritraukti lėšas per SFP, rekomenduojama skaidriai ir reguliariai viešinti savo veiklos bei finansines ataskaitas, taip pat aktyviai informuoti rėmėjus apie pasiektus rezultatus ir lėšų panaudojimą.
2. Investuoti į darbuotojų skaitmeninius gebėjimus. Organizacijoms rekomenduojama skirti dėmesio darbuotojų ir savanorių mokymams, susijusiems su skaitmeninės rinkodaros, socialinių tinklų valdymo ir komunikacijos kampanijų vykdymo įgūdžių stiprinimu.
3. Plėtoti ilgalaikės komunikacijos strategijas. NVO turėtų rengti ilgalaikės komunikacijos strategijas, orientuotas į pastovų ryšio palaikymą su rėmėjais, bendruomenės įtraukimą ir rėmėjų lojalumo stiprinimą, o ne apsiriboti vienkartinėmis kampanijomis.
4. Didinti žinomumą apie SF galimybes. Siekiant paskatinti platesnį šio finansavimo modelio taikymą, rekomenduojama aktyviai skleisti informaciją apie SF teikiamą naudą, organizuojant mokymus, seminarus ir viešinimo kampanijas NVO bendruomenėje.
5. Vystyti bendradarbiavimo iniciatyvas tarp organizacijų. Raginama skatinti tarpusavio bendradarbiavimą tarp NVO, dalinantis gerosiomis praktikomis ir patirtimis, kuriant paramos tinklus ir bendras iniciatyvas, kurios leistų mažesnėms organizacijoms lengviau įgyvendinti sėkmingas lėšų pritraukimo kampanijas.

Literatūros sąrašas

1. Abiddin, N. Z., Ibrahim, I., & Abdul Aziz, S. A. (2022). *Non-Governmental Organisations (NGOs) and Their Part towards Sustainable Community Development*. Sustainability, 14(8), 4386. <https://doi.org/10.3390/su14084386>
2. Afzal, S., Nasir, M. (2023). *Role of Non-Governmental Organizations as Developmental Partners in Health Care*. Annals of King Edward Medical University, 29(1), 1-2. https://www.researchgate.net/publication/373087141_Role_of_Non-Governmental_Organizations_as_Developmental_Partners_in_Health_Care#fullTextFileContent
3. Al-Hasan, M., Lutfi, A., Mowafi, O., Abdeldayem, B., Eskandarany, A., Alshira'h, A. (2024). *The governance of non-governmental organizations: Critical lens for laws and regulations*. Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, 10(2), 100299. <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100299>
4. Álvarez-Otero, S., Álvarez-Valle, E., Arenas-Parra, M., Quiroga-García, R. (2024). *Analysis of the 'Good' performance indicators of Non-Governmental Development Organizations*. World Development Perspectives, 36, 100639. <https://doi.org/10.1016/j.wdp.2024.100639>
5. Asfaw, T. S., Botes, V., Mengesha, L. G. (2017). *The role of NGOs in corporate environmental responsibility practice: evidence from Ethiopia*. Int J Corporate Soc Responsibility, 2(2). <https://doi.org/10.1186/s40991-017-0013-0>
6. Asogwa, I. E., Varua, M., Datt, R., Humphreys, P. (2023). *Accounting for stakeholder engagement in developing countries: proposing an engagement system to respond to sustainability demands*. Meditari Accountancy Research, 32(3), 888–922. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-10-2021-1461>
7. Banerjee, S. A. (2021). *Digital philanthropy for the masses: crowdfunding platforms marketising NGO partnerships for individual giving in India*. Development in Practice, 31(7), 896-908. <https://doi.org/10.1080/09614524.2021.1938515>
8. Bernardino, S., Rua, O., Santos, J. (2023). *Entrepreneurship in the age of the digital economy*. Revista Galega De Economía, 32(2), 1–4. <https://doi.org/10.15304/rge.32.2.9268>
9. Besançon, S., Sidibé, A., Sow, D. S., Sy, O., Ambard, J., Yudkin, J. S., Beran, D. (2022). *The role of non-governmental organizations in strengthening healthcare systems in low- and middle-income countries: Lessons from Santé Diabète in Mali*. Global Health Action, 15(1). <https://doi.org/10.1080/16549716.2022.2061239>
10. Bodi, D-C. (2024). *Challenges and Opportunities of Non-governmental Organizations*. https://www.researchgate.net/publication/377868933_Challenges_and_Opportunities_of_Non-governmental_Organizations
11. Bodi, D-C. (2024). *Fundraising and Social Marketing in the Non-governmental Organizations*. https://www.researchgate.net/publication/381065233_Fundraising_and_Social_Marketing_in_the_Non-governmental_Organizations
12. Brown, L. D., Kalegaonkar, A. (2002). *Support Organizations and the Evolution of the NGO Sector*. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 31(2), 231–258. https://www.researchgate.net/publication/249676959_Support_Organizations_and_the_Evolution_of_the_NGO_Sector#fullTextFileContent
13. Butkevičienė, E., Perminienė, M., Vaidelytė, E. (2021). *Nevyriausybinių organizacijų: teorija ir praktika*. <https://wdn2.ipublishcentral.com/ktu/viewinsidehtml/501758871275327>

14. Cardoso, I. B., Kaptein, M., Meijs, L. (2024). *Exploring the dark side of NGO moral goodness: a conceptual framework on the NGO halo and its role in unethical behaviour*. Bristol University Press, 20(20), 1–20. <https://doi.org/10.1332/20408056Y2024D000000028>
15. Cazenave, B., Morales, J. (2021). *NGO responses to financial evaluation: auditability, purification and performance*. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 34(4), 731–756. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-01-2020-4397>
16. Celestin, M. (2021). *NGOs as Contributing Factor to Local Communities' Development in Rwanda. An Overview of Care International in Bugesera District*. *Journal of Economics, Finance and Management Studies*, 4(6), 819–831. <https://doi.org/10.47191/jefms/v4-i6-18>
17. Chigwenya, C. (2019). *An Analysis of the Relationship Between NGOs, Donors and Beneficiaries*. https://www.researchgate.net/publication/337403643_An_Analysis_of_the_Relationship_Between_NGOs_Donors_and_Beneficiaries
18. Cyrus, P. (2021). *Communication and urban air quality governance in Germany: Discursive framing by selected national environmental NGOs and the Automotive Industry Association (VDA) and its potential impacts*. *Environmental Policy and Governance*, 33(5), 561–576. <https://doi.org/10.1002/eet.2050>
19. Cordery, C. J., Goncharenko, G., Polzer, T., McConville, D., Belal, A. (2023). *NGOs' performance, governance, and accountability in the era of digital transformation*. *The British Accounting Review*, 55(5). <https://doi.org/10.1016/j.bar.2023.101239>
20. Dimitrova, D., Ozdora-Aksak, E. (2022). *What a Difference Context Makes: Comparing Communication Strategies of Migration NGOs in Two Neighboring Countries*. *Journal of borderlands studies*, 38(1), 1–18. <https://doi.org/10.1080/08865655.2022.2161065>
21. Fu, X., Avenyo, E., Ghauri, P. (2021). *Digital platforms and development: a survey of the literature*. *Innovation and Development*, 11(2–3), 303–321. <https://doi.org/10.1080/2157930X.2021.1975361>
22. Garciandia, R. (2023). *Accountability of NGOs: The Potential of Business and Human Rights Frameworks for NGO Due Diligence*. *King's Law Journal*, 34(3), 524–545. <https://doi.org/10.1080/09615768.2023.2283235>
23. Goncharenko, G. (2019). *The accountability of advocacy NGOs: insights from the online community of practice*. University of Sussex. *Journal contribution*, 43(1), 135–160. <https://doi.org/10.1080/01559982.2019.1589901>
24. Gregori, P., Holzmann, P., Audretsch, D. B. (2024). *Sustainable entrepreneurship on digital platforms and the enactment of digital connectivity through business models*. *Business Strategy and the Environment*, 33(2), 1173–1190. <https://doi.org/10.1002/bse.3551>
25. Gulati, R., Webb, P. (2023). *The Legal Accountability of Transnational Institutions: Past, Present and Future*. *King's Law Journal*, 34(3), 411–424. <https://doi.org/10.1080/09615768.2023.2283227>
26. Hidayana, N., Hadi, H. A., Yaacob, M. A., Zhao, X. (2022). *Online Accountability Practices among Non – Governmental Organisations (NGOs)*. *Environment-Behaviour Proceedings Journal*, 7(21), 335–339. <https://doi.org/10.21834/ebpj.v7i21.3682>
27. Youssef, A. B. (2024). *The role of NGOs in climate policies: The case of Tunisia*. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 220, 388–401. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2024.02.016>
28. Kankpang, A. K., Edet, S. E., Okongo, J. N., Oyoung O-A. J. (2024). *Crowd-funding awareness and application amongst nigerian entrepreneurs*. *International Journal of Advances in Management and Economics*, 12(6), 73–85.

- https://www.researchgate.net/publication/382276448_CROWD-FUNDING_AWARENESS_AND_APPLICATION_AMONGST_NIGERIAN_ENTREPRENEURS/citations
29. Kassim, S., Salim, M. (2019). *Viability of Crowd funding as an Alternative Funding Mechanism for Youth Entrepreneurs*. International Journal Academic Research in Business and Social Sciences, 9(12), 374– 383. https://hrmars.com/papers_submitted/6734/Viability_of_Crowd_funding_as_an_Alternative_Funding_Mechanism_for_Youth_Entrepreneurs1.pdf
 30. Kenzhetyeva, A., Aliyeva, A. (2022). *Improving the effectiveness of non-governmental organizations*. Scientific Collection, 25(125), 35–42. <https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.09.2022.005>
 31. Krishnakumar, S. (2024). *Ethical Management: Need for NGOs*. AMBER – ABBS Management Business and Entrepreneurship Review, 1(2), 37–45. https://www.researchgate.net/publication/383385313_Ethical_Management_Need_for_NG_Os#fullTextFileContent
 32. Kuruppu, S., Dissanayake, D., De Villiers, C. (2022). *How can NGO accountability practices be improved with technologies such as blockchain and triple-entry accounting?* Accounting, Auditing & Accountability Journal, forthcoming. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4048416#paper-references-widget
 33. Lai, J. Y., Hamilton, A. (2020). *For whom do NGOs speak? Accountability and legitimacy in pursuit of just environmental impact assessment*. Environmental Impact Assessment Review, 82. <https://doi.org/10.1016/j.eiar.2020.106374>
 34. Lenart-Gansiniec, R., Chen, J. (2023). *When will scientists say yes? Antecedents, consequences and limitations of crowdfunding in research*. Studies in higher education, 48(8), 1159–1171. <https://doi.org/10.1080/03075079.2023.2186388>
 35. Light, A., Briggs, J. (2017). *Crowdfunding Platforms and the Design of Paying Publics*. Sustainability and Public Service, 797– 809. https://www.researchgate.net/publication/313799056_Crowdfunding_Platforms_and_the_Design_of_Paying_Publics#fullTextFileContent
 36. Mackiewicz, H., Spodarczyk, E. (2022). *Benefits from the cooperation of non-governmental organizations with enterprises and durability of cooperation*. Management, 26(2), 24–40. <https://doi.org/10.2478/manment-2019-0094>
 37. Mane, A. (2022). *A Study of Donation-Based Crowd Funding Platforms*. https://www.researchgate.net/publication/360634478_A_Study_of_Donation-Based_Crowd_Funding_Platforms
 38. Misciagna, M. M. (2024). *The Role of Stakeholders in Crowdfunding Success: Insights From a Systematic Literature Review*. European Conference on Knowledge Management, 25(1), 470– 477. https://www.researchgate.net/publication/383779673_The_Role_of_Stakeholders_in_Crowdfunding_Success_Insights_From_a_Systematic_Literature_Review
 39. Moysidou, K., Hausberg, J. P. (2020). *In crowdfunding we trust: A trust-building model in lending crowdfunding*. Journal of Small Business Management, 58(3), 511–543. <https://doi.org/10.1080/00472778.2019.1661682>
 40. Mulyana, J., Holiawati, Suripto, S. (2024). *Optimizing non-government organization performance through accountability, governance, and technology*. International Journal of Accounting, Management, Economics and Social Sciences, 2(5), 1502–1518. <https://doi.org/10.61990/ijamesc.v2i5.300>
 41. Nyarko, G., Marnicio, A., Bollettino, V. (2024). *Understanding leadership challenges faced by humanitarian aid workers: insights from the experiences of NNPHL training participants*. Int J Humanitarian Action, 9(15). <https://doi.org/10.1186/s41018-024-00158-5>

42. Nikkhah, H., Allah, H., Redzuan, M. (2010). *The Role of NGOs in Promoting Empowerment for Sustainable Community Development*. Journal of Human Ecology, 30(2), 85–92. https://www.researchgate.net/publication/291696264_The_Role_of_NGOs_in_Promoting_Empowerment_for_Sustainable_Community_Development#fullTextFileContent
43. Oliveira, M., Sousa, M., Silva, R., Santos, T. (2021). *Strategy and Human Resources Management in Non-Profit Organizations: Its Interaction with Open Innovation*. Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, 7(1), 1–20. <https://doi.org/10.3390/joitmc7010075>
44. Ortega-Rodríguez, C., Licerán-Gutiérrez, A., Moreno-Albarracín, A. L. (2020). *Transparency as A Key Element in Accountability in Non-Profit Organizations: A Systematic Literature Review*. Sustainability, 12(14), 5834. <https://doi.org/10.3390/su12145834>
45. Partelow, S., Winkler, K. J., Thaler, G. M. (2020). *Environmental non-governmental organizations and global environmental discourse*. PLoS ONE 15(5). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0232945>
46. Pazzi, S., Svetlova, E. (2021). NGOs, public accountability, and critical accounting education: Making data speak. Critical Perspectives on Accounting, 92(8). <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2021.102362>
47. Ptashchenko, L., Chechelashvili, M. (2018). *Crowd Funding as a Tool for Financing the Construction of Social Facilities*. International Journal of Engineering & Technology, 7(3.2), 329–333. <https://doi.org/10.14419/ijet.v7i3.2.14429>
48. Pukėnas, K. (2008). *Kokybinių duomenų analizė SPSS programa*. Mokomoji knyga. Lietuvos kūno kultūros akademija. https://www.spssanalize.lt/wp-content/uploads/2014/03/kokybiniu_duomeniu_analize_SPSS_programa.pdf.
49. Rahman, M. T., Majchrzak, T. A., Sein, M. K. (2022). *Making decisions for effective humanitarian actions: a conceptual framework for relief distribution*. Int J Humanitarian Action, 7(24). <https://doi.org/10.1186/s41018-022-00132-z>
50. Reza, F. (2022). *The role of NGOs in promoting education: successes and challenges*. International Journal of Education, Learning and Development, 10(1), 24–43. <https://doi.org/10.37745/ijeld.2013>
51. Rios, M. J., Grande, E. U., Abril, C. (2023). *NGO accountability to donors: better said than done?* Revista de Estudios Empresariales Segunda Época, 1, 31–51. <https://doi.org/10.17561/ree.n1.2023.7410>
52. Romero, M. J. R., Urquía-Grande, E., Abril, C. (2023). *NGO accountability to donors: better said than done*. Revista de Estudios Empresariales. Segunda época, 1, (31–51). <https://doi.org/10.17561/ree.n1.2023.7410>
53. Sadiyah, H., Arifah, I. D. C. (2020). *Managing social innovation in crowdfunding digital platform*. Airlangga Journal of Innovation Management, 1(1), 59–76. <https://doi.org/10.20473/ajim.v1i1.19412>
54. Salgado, R. S., Hanegraaff, M., Crepaz, M. (2024). *European union funding of interest groups: Reassessing the balancing function and the promotion of good organizational practices*. Governance, 1–23. <https://doi.org/10.1111/gove.12895>
55. Sasso, L. (2023). *Bridging Entrepreneurial Finance in the EU: The New Crowd Funding Regulation*. Frontiers in Law, 2, 137–147. <https://doi.org/10.6000/2817-2302.2023.02.16>
56. Sirisawat S, Chatjuthamard P, Kiattisin S, Treepongkaruna S (2022) The future of digital donation crowdfunding. PLoS ONE, 17(11). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0275898>

57. Solovey, J., Bykanova, N., Evdokimov, D. (2020). *Opportunities and Potential for the Development of Crowd Investing in Russia*. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 157. https://www.researchgate.net/publication/347747137_Opportunities_and_Potential_for_the_Development_of_Crowd_Investing_in_Russia
58. Šneiderienė, A., Zonienė, A. (2022). *Sutelktinio finansavimo, kaip alternatyvaus būdo investuoti į tvarius projektus, galimybės ir iššūkiai*. *Regional Formation and Development Studies*, 33(1), 128–136. <https://doi.org/10.15181/rfds.v33i1.2204>
59. Talukder, S. C., Lakner, Z. (2023). *Exploring the Landscape of Social Entrepreneurship and Crowdfunding: A Bibliometric Analysis*. *Sustainability*, 15(12), 9411. <https://doi.org/10.3390/su15129411>
60. Tang, Z., Zhang, X. (2023). *Public welfare crowdfunding decision-making of environmental nonprofit organizations based on social responsibility*. *Environ Sci Pollut Res* 30, 99992–100005. <https://doi.org/10.1007/s11356-023-29114-3>
61. Thakur, N. (2024). *Crowd funding as investment tool: discovering something additional*. *International Journal of Research In Commerce and Management Studies*, 5(4). https://www.researchgate.net/publication/377240060_CROWD_FUNDING_AS_INVESTMENT_TOOL_DISCOVERING_SOMETHING_ADDITIONAL
62. Thomas, C. (2020). *Legitimacy & Accountability in Government-NGO Relationships*. *Political Science Undergraduate Review*, 5(1), 65–72. <https://doi.org/10.29173/psur132>
63. Ullah, S., Khail, S. M. K. (2024). *Navigating Challenges: Non-Governmental Organizations (NGOs) and Their Pursuit of Sustainable Development Goals*. *Journal of Business and Management Research*, 3(3), 705– 722. https://www.researchgate.net/publication/386565272_Navigating_Challenges_Non-Governmental_Organizations_NGOs_and_Their_Pursuit_of_Sustainable_Development_Goals
64. Um, N. (2024). *Antecedents and Consequences of Attitudes toward Donation-Based Crowdfunding Platforms*. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 19(4), 2799–2812. <https://doi.org/10.3390/jtaer19040135>
65. Wade, M., Baker, S. A., Walsh, M. J. (2023). *Crowdfunding platforms as conduits for ideological struggle and extremism: On the need for greater regulation and digital constitutionalism*. *Policy & Internet*, 16(1), 149–172. <https://doi.org/10.1002/poi3.369>
66. Wahjono, S. I., Marina, A., Fikry, M. (2015). *Innovative funding solution for special projects: Crowd funding*. *Journal of Economics, Business, and Accountancy Ventura*, 18(1), 65–74. https://www.researchgate.net/publication/282854199_Innovative_funding_solution_for_special_projects_Crowd_funding
67. Waniak-Michalak, H., Perica, I., Leitonienė, Š. (2020). *From NGOs' accountability to social trust. The evidence from CEE countries*. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 109(165), 173–191. <http://dx.doi.org/10.5604/01.3001.0014.4347>
68. Winston, N. (2021). *Sustainable community development: Integrating social and environmental sustainability for sustainable housing and communities*. *Sustainable Development*, 30(1), 191–202. <https://doi.org/10.1002/sd.2238>
69. Zaborek, P., Napiórkowska, A., Grudecka, A., Witek-Hajduk, M. (2024). *Understanding Charitable Consumer Behavior on Digital Crowdfunding Platforms: Exploring the Influence of Cultural Values, Motivations, and Platform Attitudes*. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 1–40. <https://doi.org/10.1080/10495142.2024.2416202>

70. Ziberi, L., Lengel, L., Limani, A., Newsom, V. A. (2024). *Affect, credibility, and solidarity: strategic narratives of NGOs' relief and advocacy efforts for Gaza*. *Online Media and Global Communication*, 3(1), 27–54. <https://doi.org/10.1515/omgc-2024-0004>

Informacijos šaltinių sąrašas

1. 15 min. (2024). *Sutelktinis finansavimas – didžiausios naudos patyrusiems ir pradedantiems investuotojams*. <https://www.15min.lt/verslas/naujiena/finansai/sutelktinis-finansavimas-didziausios-naudos-patyrusiems-ir-pradedantiems-investuotojams-662-2215380>
2. Ananian, A. (2024). *When did Crowdfunding Start: A Comprehensive Overview*. <https://blog.thecrowdfundingformula.com/when-did-crowdfunding-start/#:~:text=However%2C%20if%20we're%20talking,online%20donations%20from%20their%20fans>.
3. Čijunskytė, V. (2024). *V. Čijunskytė. Sutelktinio finansavimo tendencijos*. Verslo žinios. <https://www.vz.lt/izvalgos/2024/03/24/v-cijunskyte-sutelktinio-finansavimo-tendencijos>
4. FundsforNGOs. (2021). *How do education-focused NGOs in various countries address local educational challenges?* <https://www.fundsforngos.org/all-questions-answered/how-do-education-focused-ngos-in-various-countries-address-local-educational-challenges/#:~:text=Education%2Dfocused%20non%2Dgovernmental%20organizations,governmental%20efforts%20may%20fall%20short>.
5. Knowles, R. (2024). *What Are NGOs? Understanding Their Purpose in Public Policy*. <https://pluralpolicy.com/blog/what-are-ngos/#:~:text=Advocacy%20NGOs%20work%20to%20change,political%20power%20among%20their%20communities>.
6. Krishna. (2023). *NGOs Bridging the Education Gap: A Spotlight on Their Impact*. <https://medium.com/@krishna721044/ngos-bridging-the-education-gap-a-spotlight-on-their-impact-7d957893f049>
7. Lietuvos bankas. (2023). *Lietuva – pagal sutelktinio finansavimo įmones trečia Europoje: veiklai naujomis sąlygomis pasirengė 12 dalyvių*. <https://www.lb.lt/lt/naujienos/lietuva-pagal-sutelktinio-finansavimo-imones-trecia-europoje-veiklai-naujomis-salygomis-pasirenge-12-dalyviu>
8. The Council of Europe. (2021). *Human Rights Activism and the Role of NGOs*. <https://www.coe.int/en/web/compass/human-rights-activism-and-the-role-of-ngos#:~:text=fighting%20individual%20violations%20of%20human,the%20substance%20of%20those%20laws>
9. Verslo žinios. (2024). *N. Kozikiene: kaip investuotojams įsivertinti rizikas sutelktinio finansavimo platformose*. <https://www.vz.lt/mano-pinigai-tr/2024/12/27/n-kozikiene-kaip-investuotojams-isivertinti-rizikas-sutelktinio-finansavimo-platformose>

Priedai

1 Priedas. NVO finansavimo lėšų pritraukimo sutelktinio finansavimo platformomis apklausa

1 → Kokia Jūsų NVO veikla?*

☐ A Humanitarinė pagalba ir socialinės paslaugos

☐ B Žmogaus teisių gynimas

☐ C Švietimas ir informuotumo didinimas

☐ D Aplinkos apsauga ir tvarumas

☐ E Ekonominis vystymas ir bendruomenių stiprinimas

☐ F Sveikata ir sveikatos priežiūra

☐ G Advokacija ir viešoji politika

OK

2 → Kiek metų Jūsų organizacija veikia?*

☐ A Mažiau nei 1 metai

☐ B 1–3 metai

☐ C 4–10 metų

☐ D Daugiau nei 10 metų

OK

3 → Kokio dydžio Jūsų organizacija?*

☐ A Maža (0-5 nuolatiniai darbuotojai ir 1-20 aktyvūs savanoriai)

☐ B Vidutinė (5-20 nuolatiniai darbuotojai ir 20-100 aktyvių savanorių)

☐ C Didelė (20+ nuolatinų darbuotojų ir 100+ aktyvių savanorių)

OK

- 4 → Kokį finansavimo modelį dažniausiai naudoja Jūsų organizacija?*
- (sureitinguokite nuo 1-dažniausiai naudojamo iki 4-rečiausiai/visai nenaudojamo)

Drag and drop to rank options

- ▾	Nario mokesčiai	⋮
- ▾	Privačių rėmėjų lėšos	⋮
- ▾	Parama iš valstybės ar ES fondų	⋮
- ▾	Sutelktinis finansavimas	⋮

OK press Enter ↵

- 5 → Ar Jūsų organizacija yra naudojusi sutelktinio finansavimo platformas?*

A	Taip
B	Ne

OK

- 6 → Dėl kokių priežasčių nenaudojate sutelktinio finansavimo platformų?*

Choose as many as you like

A	Trūksta informacijos apie tokias galimybes
B	Abejojame platformų patikimumu
C	Nemanome, kad tai tinkamas finansavimo būdas mūsų organizacijai
D	Per dideli administraciniai reikalavimai
E	Neužtikrintas pakankamas finansavimas per šias platformas
F	Other

OK press Enter ↵

6 → Kokią sutelktinio finansavimo platformą esate naudoję / naudojate?

☐ A UAB „Finansų bitė verslui“ (Finbee verslui)

☐ B UAB „Trečia diena“ (Rontgen)

☐ C UAB Nordstreet

☐ D UAB „Bendras finansavimas“ (Savy)

☐ E UAB „Sutelktinio finansavimo platforma „Profitus“

☐ F 8 Stars, UAB (Letsinvest)

☐ G EstateGuru Lietuva, UAB

☐ H UAB Inrento

☐ I UAB HEAVY FINANCE

☐ J UAB „FinoMark“

☐ K UAB Crowdpear

7 → Kokios buvo pagrindinės priežastys, kodėl pasirinkote sutelktinį finansavimą?*

Choose as many as you like

☐ A Trūko tradicinių finansavimo šaltinių

☐ B Didesnis skaidrumas ir atskaitomybė

☐ C Galimybė pritraukti platesnę auditoriją

☐ D Lankstesnės finansavimo sąlygos

☐ E Other

OK

press Enter ↵

8 → Kokius sunkumus patyrėte naudojant sutelktinio finansavimo platformas?*

Choose as many as you like

☐ A Sudėtingas administravimas

☐ B Didelės platformos taikomos mokesčių sąnaudos

☐ C Nepakankamas finansuotojų susidomėjimas

☐ D Sudėtinga užtikrinti donorų pasitikėjimą

☐ E Other

OK

press Enter ↵

7 → Kaip dažnai Jūsų organizacija skelbia informaciją apie surinktų lėšų panaudojimą?*

- ☐ A Kiekvieną mėnesį
- ☐ B Kas ketvirtį
- ☐ C Kartą per metus
- ☐ D Tik tada jei reikalauja rėmėjai ar reguliuojančios institucijos
- ☐ E Neskelbiame ataskaitų

OK

8 → Ar manote, kad sutelktinio finansavimo platformos turėtų taikyti daugiau atskaitomybės reikalavimų finansavimą gaunančioms NVO?
*

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Visiškai nesutinku

Neturiu nuomonės

Visiškai sutinku

OK

9 → Kokių papildomų priemonių reikėtų, kad NVO galėtų efektyviau naudotis sutelktinio finansavimo platformomis

Type your answer here...

Shift ↑ + Enter ↵ to make a line break

Submit

press Ctrl + Enter ↵