



**EMSL**  
Vabaühenduste liit

POLIITIKAURINGUTE KESKUS



**PRAXIS**  
CENTER FOR POLICY STUDIES



**STEOS**  
of Development

---

# KUIDAS KOGUDA ANNETUSI?

---

Koolitusmaterjalid

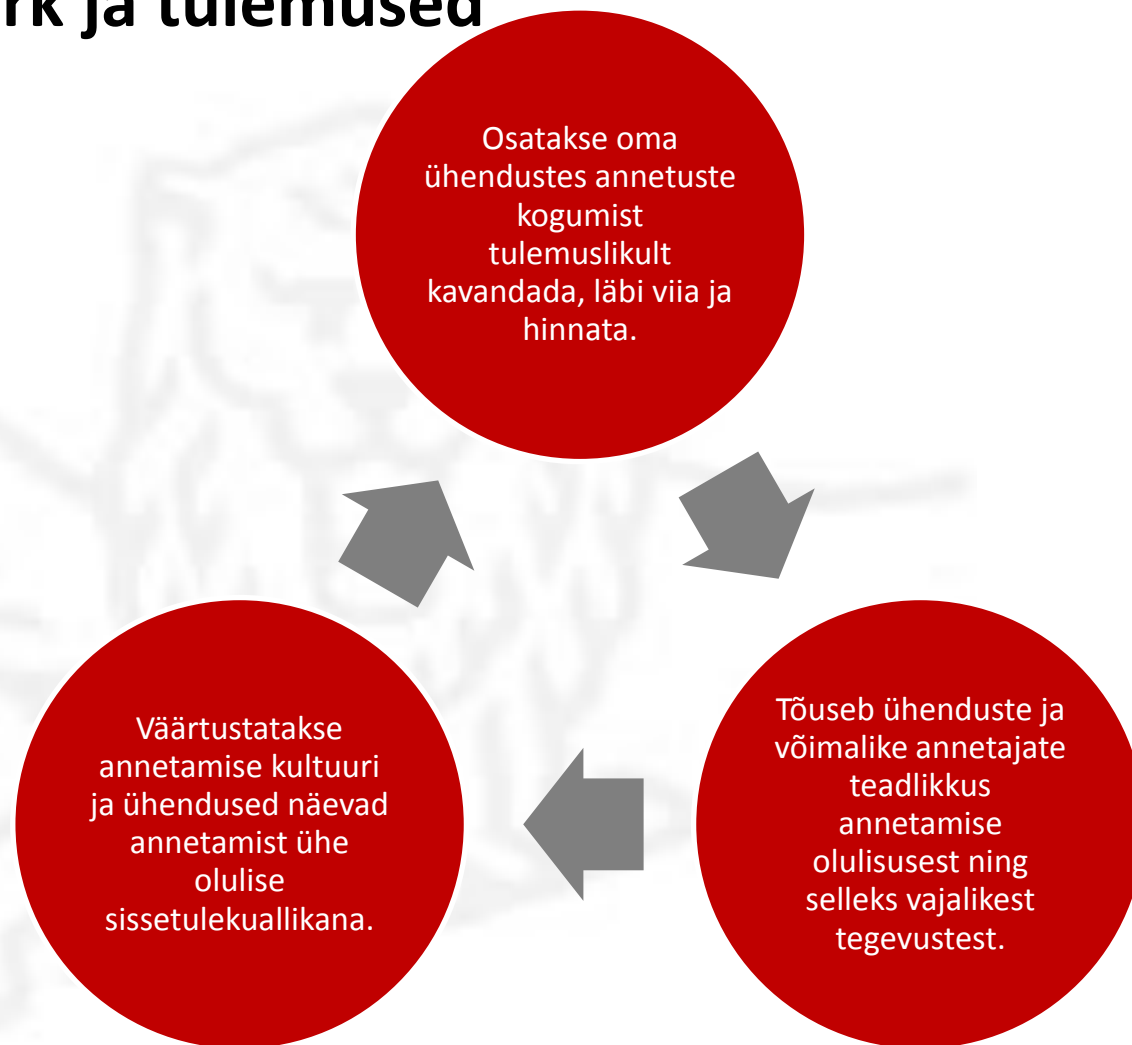


**KÜSK** Kodanikuühiskonna  
Sihtkapital



# Koolituse eesmärk ja tulemused

Vabaühenduste annetuste kogumise võimekuse kasv, laiemalt annetamise väärtustamine ühendustes ja ühiskonnas ning annetajate arvu ja annetuste suuruse kasv.



# I OSA

---



**Annetamise alused, arengud ja trendid**



*„Annetamine vajab kultuurilist ärkamist ja inimeste suhtumist annetamisse kui ühiskonna ja seeläbi ka iseenda küpsuse ja ühtekuuluvuse ning terviklikkuse märki. Annetamise tase riigis räägib selle maa kodanikuühiskonnast – kui suures ulatuses on inimesed valmis panustama teiste abistamisse ja aru saama oma seotusest iga maailma probleemi ja murega“ (World Giving Index 2010)*

# Erinevad sissetulekuallikad

fondid (kohalikud ja rahvusvahelised)

avalik sektor (riigieelarve, lepingute ja riigihangete kaudu)

eraannetajad ja ettevõtjad heategevuse, toetuste ja ühisprojektide kaudu

liikmemaksud

teenuste ja toodete müük

vabatahtlik panus

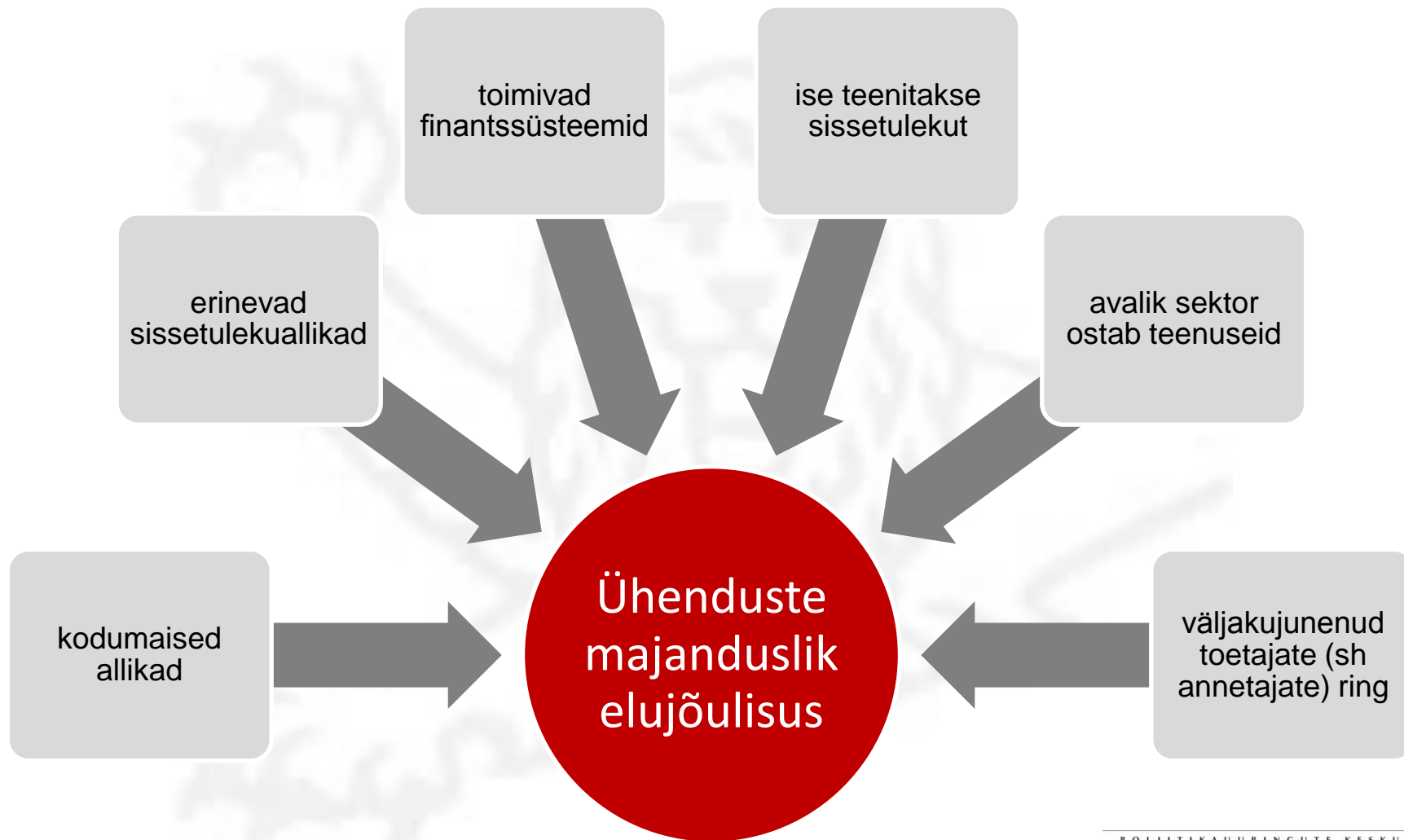
# Kolmanda sektori elujõud

- Seadusandlik keskkond
- Organisatsioonide tegutsemisvõime
- Infrastruktuur
- Avalik maine
- Teenuste osutamine
- Eestkoste ja poliitikate mõjutamine
- **Majanduslik elujõulisus**

2010.a. skaalal 1 (tugev) – 7 (nõrk) on Eesti esimene, keskmine hinne **2**.

Võrreldes teiste Kesk- ja Ida-Euroopa ning endise Nõukogude Liidu riikidega (29 riiki) on Eesti kolmas sektor oma elujõus **esimesel kohal**.

*USA Rahvusvahelise Abi Agentuuri (USAID) iga-aastane ülevaade kolmanda sektori hetkeseisust Kesk- ja Ida-Euroopa ning endise Nõukogude Liidu riikides*



# Annetamisega seotud mõisted

- **Annetuste kogumine** (ingl *fundraising*, ka *fund development*) tegevus vabatahtlike toetuste otsimisel ja saamisel. Fundraising tähendab muidu ka teiste finantseerimisallikate otsimist, sh projekti- ja tegevustoetusi.
- **Heategevus** (ingl *charity*) on vabatahtlik, olukorrast tingitud ja planeerimata tegevus, mida tehakse kaastundest, sümpaatiast või tavast. Heategevus ei ole süsteemne tegevus ühiskonna muutmiseks, vaid pigem ühekordne reageering mõnele kampaaniale või nähtusele.
- **Filantroopia** (ingl *philanthropy*) on teadlikult kavandatud vabatahtlik andmine ühiskonna (avalikes) huvides, mille hulka kuuluvad töö oma kogukonna heaks, annetamine, vabatahtlik töö jne.
- **Sponsorluseks** (ingl *sponsorship*) nimetame heategevuslikku või filantroopilist tegevust, millega ettevõtte soovib saada väarikat avalikku tunnustamist, sageli on see mingi kindla tegevuse (üritus, reis, treeningud, võistlused jmt) toetamine. Sponsorlussuhe sisaldab enamasti vastastikuseid kohustusi (nt reklaamilepingu alusel) ja võib olla toetajale ettevõtlusega otseselt seotud kulu, mitte annetamine.



# Annetamise ajalugu

peamiselt almuste andmine – otse

almuste andmisest heategevusse – fondid

osa pärandusest või varandusest sotsiaalsete probleemide lahendamisse – ise

kaks tegutsemisvormi, mis seotud annetamisega ja ühendavad ettevõtlikust – sotsiaalne ettevõtlus ja ettevõtlusfilantroopia

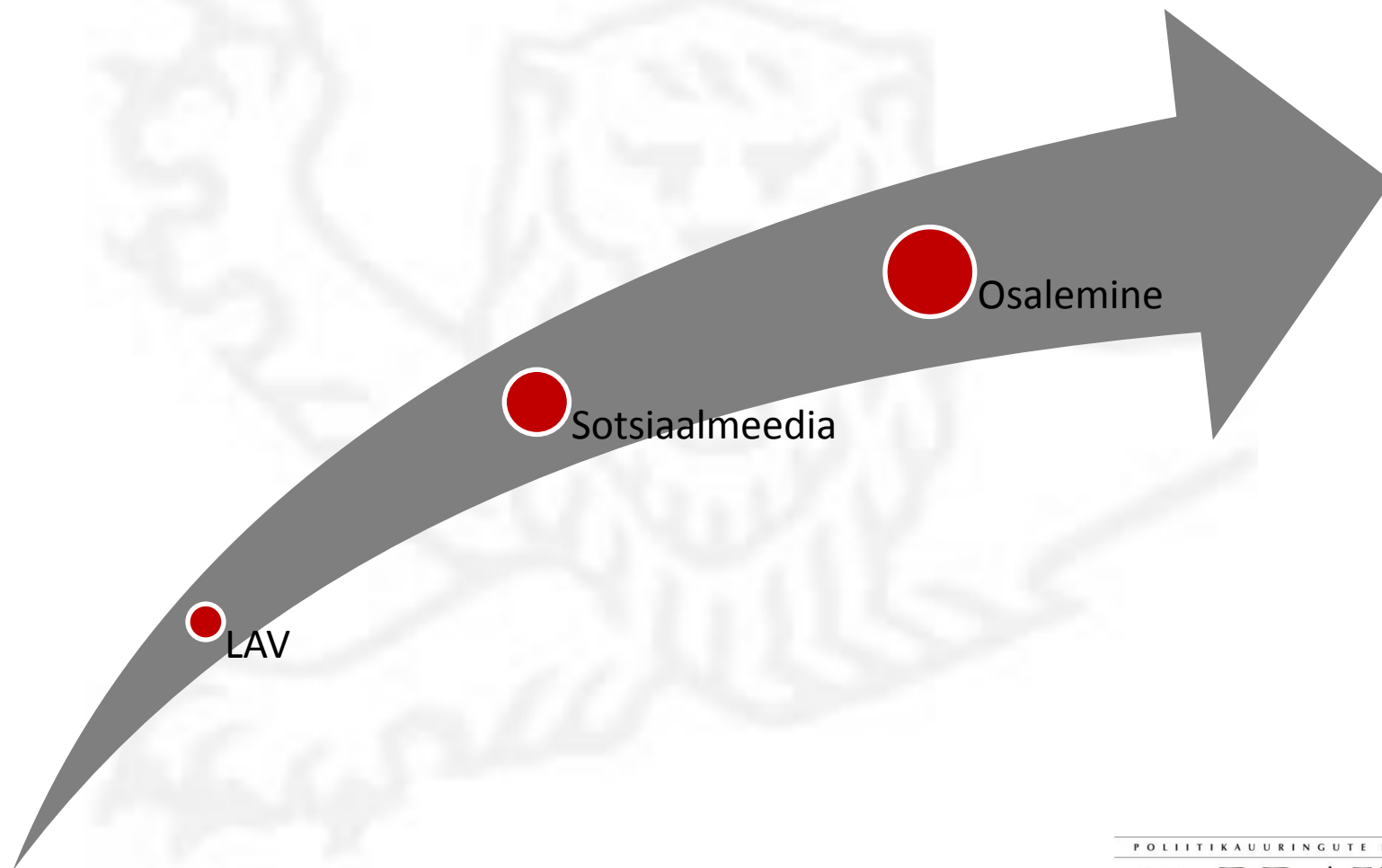
# Annetamist mõjutavad tegurid

- annetamise väärtustamine,
- teadlike ja võimekate annetajate olemasolu,
- **tublide ja ausate annetuste kogujate olemasolu,**
- annetamist väärtustav ja soodustav seadusandlus,
- annetamise kohta asjakohase statistika kogumine ja uuringute läbiviimine,
- võimalike pettuste ennetamine.

# Tänapäev - õnnelikud rahvad annetavad rohkem

- Eraisikute rikkus kasvab
- Annetajate kogukond on mitmekesisistunud
- Annetaja on ise muutunud ja muutnud ka annetamismaastikku
- Rohkem inimesi annetavad oma eluajal
- Vanemate kogemused, mida nad lastele jagavad, on muutunud
- Annetajad soovivad näha oma annetuste tulemusi ja mõju
- Järjest enam annetajaid annetavad koos
- Annetamine on muutunud palju innovaatilisemaks
- Annetajad saavad kasutada erinevaid annetamist võimaldavaid teenuseid
- Info liigub ja see liikumine ning kvaliteet paraneb
- Eraannetused on muutumas ühendustele järjest tähtsamaks
- Infotehnoloogia mõjutab annetamist
- Meil kõikidel on annetajate profiilid

# Annetamise peamised suunad





---

## II OSA

---

# Annetamise õiguslikud alused



# Kellele annetada?

- Eesti maksusüsteem soosib annetuste ja kingituste tegemist avalikes huvides tegutsevatele ühendustele, kes on kandud Vabariigi Valitsuse tulumaksusoodustusega mittetulundusühingute, sihtasutuste ja usuliste ühenduste nimekirja.
- Annetada võib ka nimekirja mitte kuuluvale organisatsioonile, ent siis ei saa eraisik annetust oma maksustatavatest tuludest maha arvata ning ettevõtted peavad selle pealt tasuma tulumaksu, nagu ka piirmääri ületavalt osalt.

# Eraisikust annetaja

- Nimekirja kuuluvale organisatsioonile tehtud annetused (materiaalse annetuse puhul selle turuväärtuse) saab füüsiline isik maha arvata oma maksustatavatest tuludest pärast teisi mahaarvamisi (elatised, koolituskulud, laenuintressid jms) – kokku eraisikul kuni 1920 eurot aastas ja mitte rohkem kui 50% maksustatavatest tuludest.
- Eraisikule on mahaarvamiste piirmäär 5% tuludest ja annetused deklareeritakse koos tuludega.

# Juriidilisest isikust annetaja

- Nimekirja kuuluvale organisatsioonile tehtavad annetused on juriidilistele isikutele teatud piirides maksuvabad. Juriidiline isik peab iga aasta lõpus valima, kas tema tehtud annetuste puhul arvestab ta piirmäärana 10% eelmise majandusaasta kasumist või 3% sama aasta sotsiaalmaksuga maksustatavatest väljamaksetest.
- Annetused deklareerib annetaja igakuiselt vormil TSD lisa 5 (TuMS 49).



# Annetada võib nii raha kui asju

- Tulumaksuseaduse 27 lg 4: „Lõikes 1 nimetatud kingitused ja annetused võivad olla tehtud rahalises või mitterahalises vormis. Mitterahalise kingituse või annetuse maksumuseks on vara turuhind, kusjuures vara soodushinnaga müügi korral on kingituse või annetuse maksumuseks vara turuhinna ja müügihinna vahe. Tasuta või turuhinnast madalama hinnaga osutatud teenust ei käsitata kingituse ega annetusena ning selle maksumust tulust maha ei arvata.”
- Sama põhimõtte kehtib ka juriidiliste isikute puhul, kus mitterahalise annetuse puhul võetakse aluseks annetuse turuhind (koos käibemaksuga).

# Eesti väljapoole tehtavad annetused

- 01.01.2011 jõustus tulumaksuseaduse 11 uus redaktsioon ning Euroopa Majanduspiirkonna lepinguriigis asutatud isikule annetades saab maksusoodustust samadel alustel, kui annetuse saaja vastab Eestis nimekirja kandmise tingimustele ega esine seaduses nimetatud välistusi.

# Pettused ja väärkasutamine

- Eestis on need meie väiksust arvestades kergesti ennetatavad.
- Seadused reguleerivad annetamisega seotud maksusoodustusi ning nimekirja kantavaid ühendusi kontrollitakse.
- Lisaks on kõigil vabaühendustel kohustus teha oma aruanded avalikuks, esitades need maakohtute registriosakondadele.
- Üheks suureks mureks teistes riikides on olnud näiteks vabatahtlikuna tegutseva inimese töö vormistamine annetusena, mille nn annetaja arvab oma tulust maha või rakendab maksukrediidi suhtes, kui riik seda pakub.
- Eestis on selle vältimiseks TuMS 27 lg 4 viimane lause: Tasuta või turuhinnast madalama hinnaga osutatud teenust ei käsitata kingituse ega annetusena ning selle maksumust tulust maha ei arvata.

# Vabaühenduste eetikakoodeks

- P. 6. Vabaühendus, saades vahendid oma tegevuseks peamiselt toetajatelt ja annetajatelt, kasutab saadud vahendeid otstarbekalt ja sihipäraselt.
- P. 10. Vabaühendus kasutab loodus-, inim- ja vaimuvara ning ainelisi ja varalisi vahendeid heaperemehelikult ning säästlikult, arvestades tänaste ja tulevaste põlvete vajadustega.
- P. 11. Vabaühendus lähtub nii taotleja kui toetajana headest rahastamistavadest, eelarvete põhjendatusest ja läbipaistvusest ning hoidub topeltrahastamisest.
- P. 12. Vabaühendus annab oma tegevusest aru ning vastutab asutajate, liikmete, toetajate, annetajate ja avalikkuse ees.
- P. 13. Vabaühendus peab oluliseks aruandevalmidust, mille tagab oskusjuhtimine, sisemine aruandlus ja juhendumine heast raamatupidamistavast.
- P. 14. Vabaühendus avalikustab oma tegevuse sisulise ja rahalise aruande vähemalt kord aastas.
- P. 15. Informatsioon vabaühenduse missiooni, liikmeskonna, tegevuse ja rahastamise kohta peab olema avalik ja arusaadav.
- P. 19. Vabaühendus ja seal tegutsevad isikud hoiduvad sattumast huvide konflikti. Huvide konflikti ilmnemisel võtab ühendus tarvitusele vajalikud abinõud selle lõpetamiseks.



---

## III OSA

---

# Annetuste kogumise viisid



# Rühmatöö

- Mille tarbeks need ühendused annetusi kogusid?
- Mis on nende sõnum?
- Kas nende poolt kasutatud viisid õigustasid end?
- Kas nad oleksid võinud midagi teisiti teha?
  
- Millised on teie kogemused?



---

## IV OSA

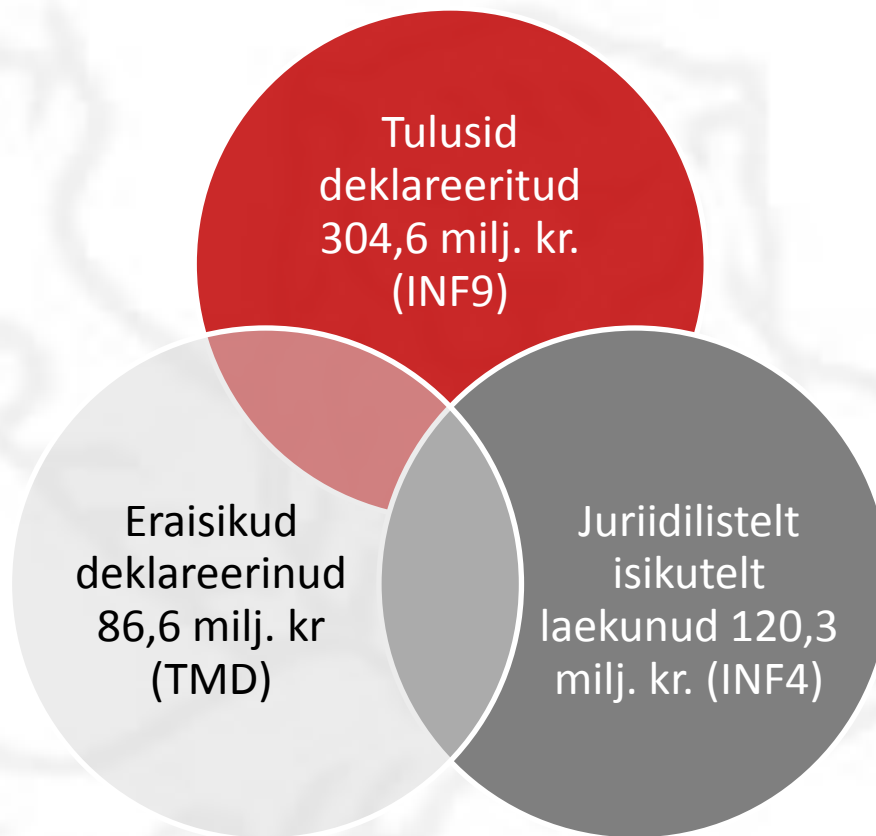
---

# Annetuste kogumise võimalused



# Eesti olukord

*Analüüsis kasutatud erinevate andmeallikate võrdlus 2009. aasta kohta deklareeritud annetuste ja kingituste summa osas.*

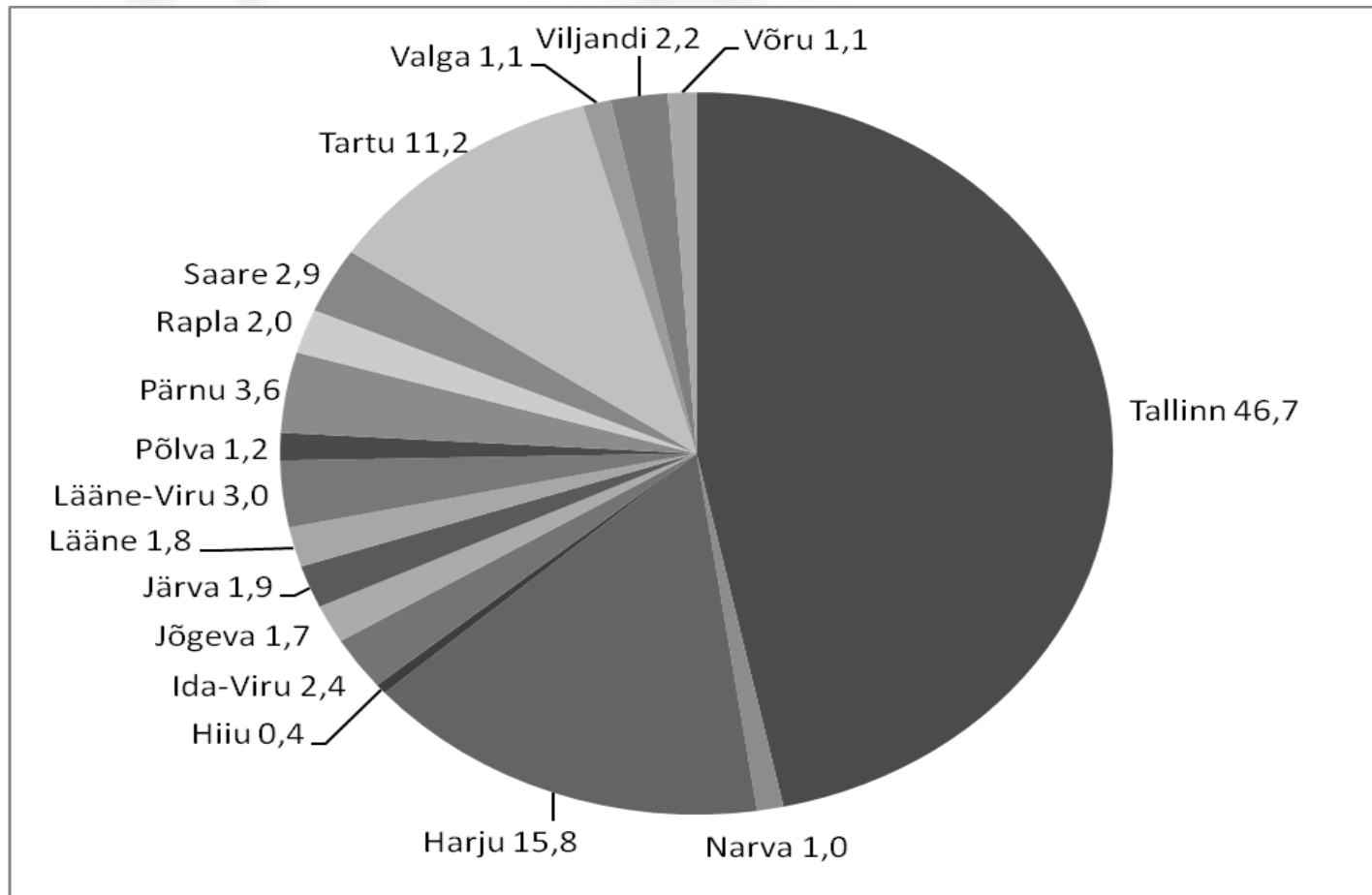


*Andmed: EMTA deklaratsioonivormide INF 9 ja INF 4 andmed, füüsiliste isikute tuludeklaratsioonide kokkuvõtteid.*



# Eesti olukord

Annetusi ja kingitusi deklareerinud elanike jagunemine piirkonniti 2009. aastal (%)



Allikas: Füüsiliste isikute tuludeklaratsioonide agregeeritud andmed 2009, autori arvutused.

# Eesti olukord

2009. aruandeaastal saadud annetuste peamiste saajate ja summade jaotus EMTAK tegevusalade lõikes\*

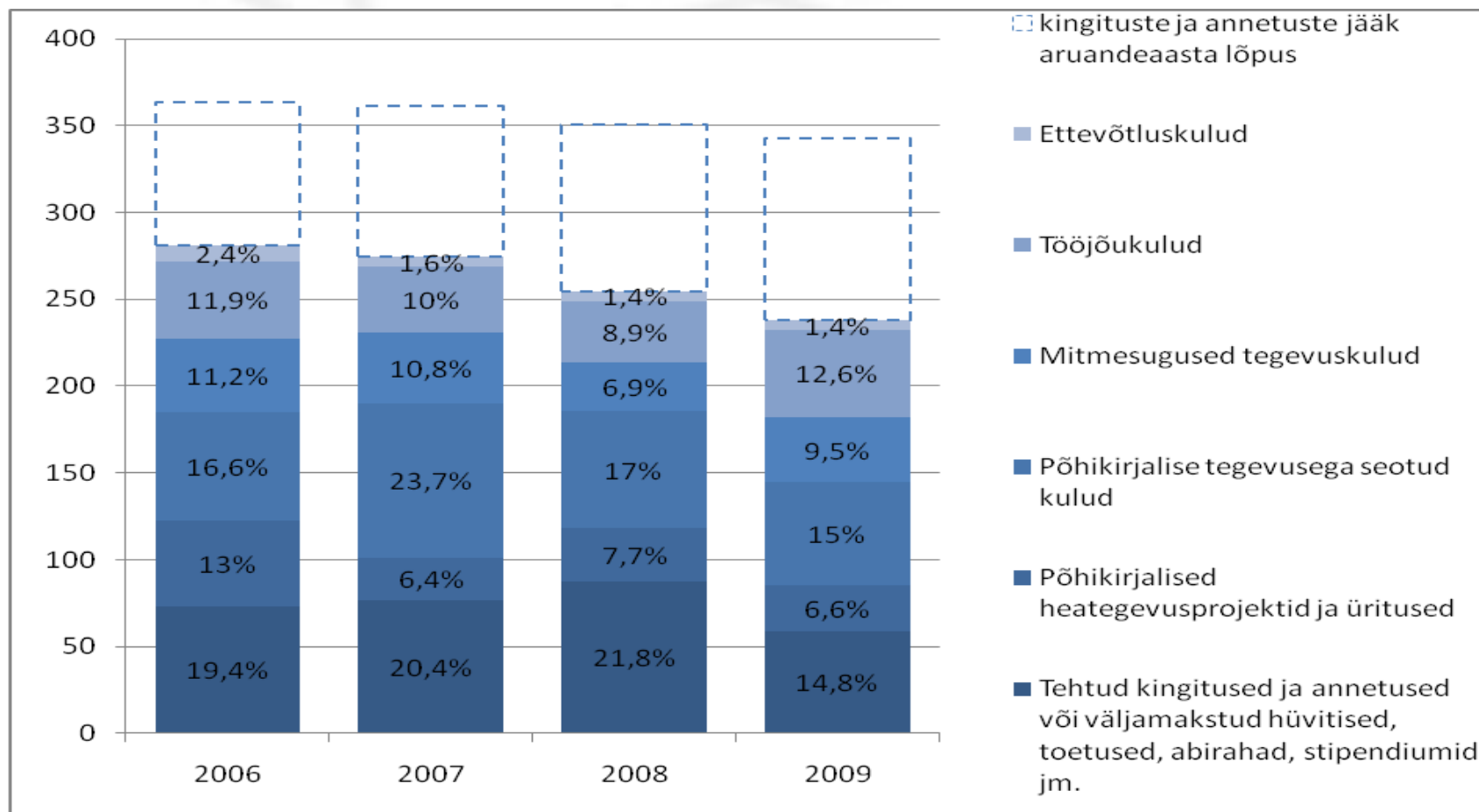
Andmed: INF 9 vormide andmed (rida 1. 1), autori arvutused.

|   | annetuste saajad | annetuste kogusumma | Mediaan** |
|---|------------------|---------------------|-----------|
| P – Haridus   | 3,64%            | 4,4%                | 18 800    |
| Q - Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne  | 9,71%            | 20,8%               | 96 024    |
| sh Asenduskoduteenust osutavate hoolekandeesutuste tegevus  | 1,21%            | 12,5%               | 463 302   |
| sh Mujal liigitamata sotsiaalhoolekanne majutuseta  | 5,03%            | 5,3%                | 62 851    |
| R - Kunst, meelelahutus ja vaba aeg   | 36,05%           | 24,9%               | 49 335    |
| sh Spordi alaliitude, spordiliitude ja spordiühenduste tegevus  | 6,93%            | 9,7%                | 102 800   |
| sh Spordiklubide tegevus  | 22,53%           | 8,4%                | 45 540    |
| S - Muud teenindavad tegevused  | 47,31%           | 47,0%               | 42 000    |
| sh Vaba aja veetmise, meelelahutuse ja kultuurilise tegevusega või huvialadega seotud ühendused ning huviklubid                           | 13,34%           | 8,6%                | 49 355    |
| sh Tervisehäiretega isikute ühendused ja nende liidud; puuetega inimeste ühendused ja nende liidud, erigruppide kaitsega seotud ühendused | 7,63%            | 1,0%                | 17 750    |
| sh Noorte- ja lasteühendused ning noorte ja laste heaolu edendavad ühendused  | 5,89%            | 3,3%                | 16 625    |
| sh Piirkondlikku/kohalikku elu edendavad ja toetavad ühendused ja fondid  | 3,12%            | 0,2%                | 10 335    |
| sh Kodanikuõiguste kaitse ja eestkoste; teatud elanikegrupi huvide kaitse   | 2,95%            | 1,4%                | 13 949    |
| sh Muude mujal liigitamata organisatsioonide tegevus  | 2,77%            | 4,4%                | 177 500   |
| Sh Erakondade tegevus   | 0,52%            | 12,3%               | 2 551 244 |
| Sh Rahvusvähemuste ühendused ja kultuuriseltsid, rahvastevahelist austust ja sõprust edendavad ühendused                                  | 1,21%            | 4,0%                | 78 282    |
| Kokku   | 100%             | 100%                | 48670     |
| 100% =  | 577              | 304 612 039 kr      |           |

POLITIKAUURINGUTE KESKUS

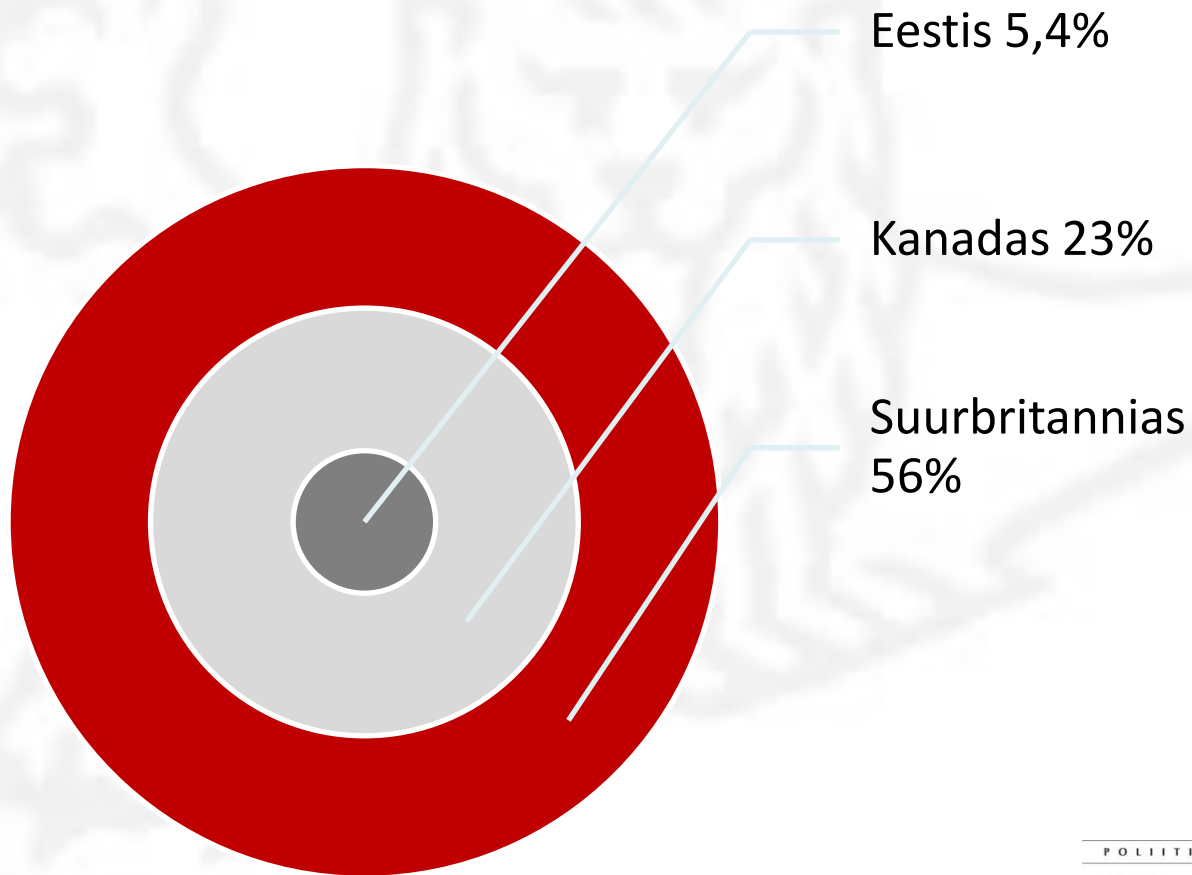
# Eesti olukord

Kingituste ja annetuste tulude kasutamine aruandeaastatel 2006–2009 (miljonites kroonides)



Allikas: INF 9 vormide andmed, autori arvutused.

# Eesti olukord







---

## V OSA

---



# Annetuste kogumise praktika väljatöötamine



# Kellele või millele annetusi kogutakse?

## Selge otstarbega

- Koguda raha, et osta kaupa või teenust.
- Pikaajalisemalt toetuse kogumine ühingu, et täita eesmäärke.

## Organisatsiooni elujõulisuse toetamine

- Annetuste kasutamine on saaja enda otsustada.
- Eesmärgipärasuse kriteeriumid tulevad ühingu missioonist ja tegevuskavast.

## Õige annetuse müüt

- Kõik peab minema väga konkreetse eesmärgi saavutamiseks.
- Kõik jõuavad täiel määral abivajajani.

# Kes annetusi teevad?

- Need, kellel on vahendeid;
- Need, kes saavad endale annetamist lubada;
- Need, kellele meeldib see, mida me teeme ja kes tahavad seda toetada;
- Need, kes poleks andnud kui me poleks küsinud;
- Need, kas saavad selle eest tunnustust, tänu ja austust.

Sihtrühma piiritlemine: era- ja juriidilised isikud ning ühekordsed ja püsiannetajad.

**Peamine: mõista, miks keegi üldse annetusi teeb.**

# Sõnumite määratlus

- Milles on probleem?
- Keda see puudutab?
- Kuidas seda lahendada?
- Mida teeb sinu ühing selle lahendamiseks?
- Kuidas saavad toetajad kaasa aidata?
- Kuidas viit eelmist küsimust illustreerida sõna, pildi, video või muude vahenditega?



# Suhtluskanali valik

- Peab olema sobiv annetajale – aeg ja koht, kus ta on sõnumile kõige vastuvõtlikum.
- Peaks olema igal pool kõige kättesaadavam, kus sa vähegi välja paistad.
- Kasuta sotsiaalmeediat.
- Kasuta veebikeskkondi.
- Ütle eelnevalt, milleks annetus läheb ja kuidas seda kasutatakse.

# Annetuste saamise raskem pool

- Annetusterror – kas üldse on vaja annetusi?
- Kellele öelda ei – kui ei sobi?
- Korruptsioon – millest hoiduda ja mida teada?
- Väärkasutamine – õige asjale, õigele eesmärgile, õige kuluga jne.

# Annetuste kogumise viisid

- Püsi korraldus
- Annetustelefon
- Lühisõnumid
- Pangalingid
- Meediakampaania
- Kirja teel
- Välismaalt
- Sotsiaalmeediakampaania või sotsiaalmeedia kasutamine
- Korjanduskastid
- Kingituste asemel
- Telekampaania
- Annetuskeskkonnad
- Heategevuskontserdid
- Spordiüritused
- Heategevuslikud kaubad ja teenused
- Pidev koostöö
- Pärand ja testament

# Annetuste kogumise plaan (1)

## 1. Pane paika oma annetuse kogumise eesmärgid:

- Rahaliselt mõõdetav eesmärk (kui palju raha tuleb koguda) sh muud kulud (nt halduskulud vms), mis tuleb ka sisse arvestada;
- Annetuste kogumise eesmärk – kas rahastatakse mõnd olemasolevat tegevust, uut projekti, ehitatakse midagi, luuakse fond, otsitakse seemneraha vms?
- Kui eesmäärke on mitmeid, tee iga jaoks oma plaan.

**Soovitus:** kaasa plaani tegemisse ka oma nõukogu/ juhatus ja saa nende heakskiit. Siis on ka nemad tõenäolised annetajad.

# Annetuste kogumise plaan (2)

## 2. Pane oma annetuste kogumise plaan kirja:

- Pane kirja, kui palju annetusi sa pead koguma, kellelt ja mis viisidel;
- Vaata kõigepealt olemasolevaid projekte ja rahastust – kas neil on rahaline kate või on seal auk?
- Kas sa tahad teha rohkem, kuid sul pole piisavalt vahendeid? Esmane arvestus aitab Sul mõista, milline rahaline eesmärk sul plaanil peab olema.

**Soovitus:** mitte kõik plaanitud asjad ei õnnetu. Ära muretse, sest plaan aitab kui tekivad uued ootamatud võimalused.

# Annetuste kogumise plaan (3)

## 3. Hinda kui palju su annetuste kogumine maksma läheb:

- Vaata selliseid kulusid nagu kommunikatsioon, koduleht, üritused, inimtööjõud, vabatahtlikega seotud kulud;
- Jää kulude hindamisel reaalsuse piiridesse, aga vaata, et su kulud ei sööks ära kogu su annetustest saadavat sissetulekut (kuluefektiivsus).

**Soovitus:** sõltuvalt sinu annetuste kogumise eesmärgist peaks annetuste kogumise ja halduskulude peale minev summa olema allapoole 25% tervest eelarvest. Ehk teisisõnu, 2/3 kuludest peaks minema selle peale, mille jaoks sa annetused kogusid.

# Annetuste kogumise plaan (4)

## 4. Sea oma annetuste kogemuse plaanile ajagraafik:

- Pane kirja konkreetsete tegevused ja kes neid teevad;
- Pane tegevustele konkreetne ajastus, nt millal saadad teateid, millal toimub üritus, millal tänamine jne.

**Soovitus:** kindlasti see plaan muutub kuid selle olemasolu aitab kindlasti kaasa, et midagi ikkagi plaanitakse ja toimub.

# Annetuste kogumise plaan (5)

## 5. Määratle võimalikud annetajad ja/ või annetajate sihtrühmad:

- Hinda, kas olemasolevatelt annetajatelt on võimalik koguda rohkem annetusi;
- Kas on sihtrühmi, kellelt sa praegu ei kogu;
- Kas tegevusi peaks toetama hoopis avalik sektor, fondid jms;
- Kas sa võiksid hoopis teenida vahendeid;
- Kas sa saad koguda vahendeid *online*;
- Jää kulude hindamisel reaalsuse piiridesse, aga vaata, et su kulud ei sööks ära kogu su annetustest saadavat sissetulekut (kuluefektiivsus).

**Soovitus:** sõltuvalt sinu eesmärgist ei pruugi annetamine üldse olla parim vahend.



# Annetuste kogumise plaan (6)

## 6. Jälgi ja hinda oma plaani tulemusi perioodi jooksul:

- Jälgimine ja hindamine parandavad tulemusi;
- Hinda iga paari kuu järel;
- Sea jälgimis- ja hindamisindikaatorid, nt kogutud summa, annetajate arv, kontaktide arv ja otsusta, mis on edu suurimaks mõõdupuuks;
- Millised on suurimad väljakutsed ja mida sa pead muutma, lisama, ära jätma;

**Soovitus:** kindlasti see plaan muutub kuid selle olemasolu aitab kindlasti kaasa, et midagi ikkagi plaanitakse ja toimub.

Kui ühendusel on olemas ühe perioodi (nt 12 plaan), siis on lihtsam juba teha mitmeaastast plaani, seada suuremaid eesmärke, kasutada peenemaid viise ning uuemaid võtteid.

<http://nonprofit.about.com/od/fundraisingbasics/tp/basicfundraisingtips.htm>

# Annetuste kogumiseks vajalikud oskused

1. Korralik kodutöö ja eelnev analüüs, kellelt mida ja mille jaoks küsida.
2. Hea kirjutamisoskus, täpne, selge, lihtne ja lühike.
3. Hea finantsarvestus, korralik eelarve ja ei mingit hämamist.
4. Pidev taotluste koostamise ja suhtlemisoskuse parandamine.
5. Annetajate tingimustest ja ajakavast kinnipidamine.
6. Selgelt ja konkreetselt kirja pandud plaan ja suutlikkus seda lühidalt põhjendada.
7. Kuigi kõike ei pea kirja panema, pead olema võimeline kõigele vastama.
8. Valmisolek aru anda.
9. Kannatlikkus, sõbralikkus ja uhkus oma töö üle.

<http://www.sustainablefundingcymru.org.uk/fundingportal/11370/11444>



---

## VI OSA



## Individuaalne töö



# Ülesanne: 3 mõtet ja 2 küsimust

- Selle põhjal, mida kuulsid, mis 3 mõtet Sa endale said?
- Selle põhjal, mida kuulsid, mis 2 küsimust Sul tekkisid?
- Selle põhjal, mida kuulsid, mis on see 1 ülesanne, mida Sa koju jõudes täitma hakkad?

# Annetuste kogumise müüdid

Annetuste kogumine on võimatu ja protsess täielik müsteerium.

Selleks et annetusi koguda, on vaja olla tuntud ja edukas.

Enamik rahast tuleb ettevõtetelt ja fondidest.

# Annetuste kogumise põhitõed

1. Annetuste saamine pole ühenduste õigus; annetused tuleb välja teenida.
2. Edukas annetuste kogumine pole mingi müsteerium, vaid hästi ettevalmistunud inimeste kõva töö.
3. Annetuste kogumine ei ole mitte raha, vaid eelkõige sõprade ja toetajate kogumine.
4. Annetusi ei koguta kerjates; neid kogutakse müües inimestele oma organisatsiooni, tema väärtusi ja vajadust.
5. Inimesed ei anna niisama; neilt tuleb seda küsida.
6. Ära oota “õiget” hetke küsimiseks; küsi praegu.
7. Edukad annetuste kogujad ei küsi ise raha; nad lasevad seda teha teistel.
8. Sa ei otsusta koguda raha täna ja siis kohe seda homme küsida; annetuste kogumine võtab aega, kannatlikkus ja plaanimist.
9. Väljavaated ja annetajad ei ole su põhjatu auk; kohtle neid klientide ja partneritena.

<http://www.raise-funds.com/2003/nonprofit-fund-raising-demystified/>



---

## VII OSA

---

# Annetuste kogumise hind



# Mida arvestada?

- Annetuse liik ehk mis liiki annetuste kogumisega on tegemist:
  - Sihtotstarbelised annetused;
  - Mittesihtotstarbelised annetused.
- Kulud.
- Protsent organisatsiooni ülalpidamisele (k.a. kui annetusi vahendatakse).



# “Nimekirja” kantud ühendused

## Kogumine

(nendele tehtud annetused):

- Eraisikud saavad aastadeklaratsioonist tulumaksu tagasi (kui annetamine oli koos isikukoodiga).
- Ettevõtted saavad ilma maksukoormuseta annetada teatatud piirides:
  - 10% eelneva aasta kasumist **või**
  - 3% palgafondist.

## Andmine

(nende poolt tehtud annetused):

- teistele “nimekirja” kantud ühendustele täies mahus

# “Nimekirja” mittekantud ühendused

## Kogumine

Juriidilistest isikutest annetajad maksavad annetusest tulumaksu 21/79 (kokku 100) ehk nt annetad 200 eurot, lisades tulumaksu saame brutosumma. Korrutame 200x21 (215 on tulumaksumäär) ja jagame 79-ga, saame summaks 60:

- 200 on netosumma,
- 60 on tulumaks
- 260 on brutosumma.

Eraisikud ei saa tulumaksu tagasi.

## Andmine

- “nimekirja” kantud ühendustele
  - 10% eelneva aasta tulemist **või**
  - 3% palgafondist;
- “teistele”
  - 21/79 tulumaks.

# Annetuste kogumise finantsanalüüs

Miks ja kuidas?

- Hindame annetuse efektiivsust – omakulu suhet muudesse ja mõju, ehk mida me nende annetustega soovime saavutada;
- tasuvusarvestused (hindame annetuse tasuvust, selleks arvutame annetuse kogumise omakulu. Aitab mõõta efektiivsust);
- tasuvusanalüüs (hindame kogutava annetuse suurust ning omakulu rahavoogude meetodil (valitud alternatiivi kogu oodatava eluea jooksul).

# Ühenduste eripärad

## Annetuste koguja omatarbeks

Annetustest kaetud kulud:

- Otsesed kulud loomade ülalpidamiseks – ravimid, loomade transportimine jne;
- Kaudsed ehk mitmesugused tegevuskulud – kommunaal-, telefoni- jms kulud (protsent ülalpidamiseks).

Näide: <http://www.auh-auh.ee/kingitus2011/>

## Annetuste vahendaja

- 1) Põhitegevus annetuste vahendamine (koguvad konkreetsele sihtgrupile ja annavad kogutud summat edasi).
- 2) Projektipõhised vahendajad.

# Annetuse vahendaja (1)

Põhitegevus annetuste vahendamine (koguvad konkreetsele sihtgrupile ja annavad kogutud summat edasi).

*Näide:*

SA Tartu Ülikooli Kliinikumi Lastefond kogub nii sihtotstarbelisi kui ka mittesihtotstarbelisi annetusi. Tegevuskulud moodustavad ca 15%:

- Ruumide rent
- Telefonikulud
- Lähetuskulud
- Koolituskulud
- Ajakulu

# Annetuse vahendaja (2)

Projektipõhised vahendajad.

*Näide:*

Blagovest, korraldaja raadio 4 (korraldavad jõuluturgusid, kus lapsed müüvad omavalmistatud asju, kogutud summa läheb lastekodule):

- Oma raadiokanal, reklaamikulud tasuta
- Rendikulud (sõltub, kus turg toimub)
- Kohv, tee kohapeal
- Tegevuskulud?

# Annetuste efektiivsuse hindamine

Hindame, milline on kõige efektiivsema mõjuga annetuse kogumise viis kulude-tulude analüüsi põhjal:

- Kirjeldame kõik võimalikud alternatiivid;
- Mõõdame kulu ja saavutatava mõju suhet (hästi lahti seletatud ja arvuline tulemus);
- Teeme seda kõikide alternatiivide kohta;
- Valime kõige suurema mõjuga alternatiivi.

Mõõdame omakulu ja saavutatava **mõju** suhet:

- kirjeldame soovitud **mõju** ulatust (*näiteks SA Järvamaa Kogukonnafond stipendiumi jagamisel : mitu otsest kasusaajat ? mitu kaudset? kui suur on hinnatav (hästi kirjeldatud) mõju kogukonnale*);
- hindame tasuvust.

# Annetuste tasuvusarvestus (1)

Valitud alternatiivi tegevustest lähtuvad **kululiigid**, näiteks võimalikud annetuste kogumisega seonduvad kulude liikide loetelu:

- IT ja sidekulud
- PR kulud
- Transpordikulud
- Esinduskulud
- Ajakulu

Vt Exceli tabelit.



## Annetuste tasuvusarvestus (2)

Arvestus, milline on annetuse kogumise **omakulu** (*kogumisega seotud tegevustest lähtuvalt*):

- kulu kirjeldus “raadio reklaam” – kululiik;
- kuidas mõõdame? 1 tk – kuluühik

Nt *raadio reklaami puhul 1 min. roolik maksab 70 euro*

- mitu ühikut kulub? 5 – kogus

Nt palju on vaja roolikut välja panna selleks et mõju saavutada jõuda?

- kui palju maksab üks ühik – 70 euro hind
- omakulu kokku 350 euro – summa.

Ühik – hind – kogus - summa

# Annetuste tasuvusanalüüs

Hindame kogutava annetuse suurust ning omakulu **rahavoogude meetodil**:

- Laekumiste ja maksimiste prognoosimine
- Raha jääk perioodi alguseks + netovoog = raha jääk perioodi lõpuks
- Periood = annetuse mõju kestvus
  - Näiteks: kuu? Aasta? mitu aastat? ....?
- Raha = ka mitterahaline omakulu
  - (näiteks aeg rahasse arvestatud)

# Rahavoo prognoos

## “LAEKUMISED”

*periood = laekumise prognoositav aeg*

- ✓ annetused
- *annetajate lõikes eraldi*

## “MAKSMISED”

*periood = omakulu tekkimise aeg*

- ✓ IT ja sidekulud
- ✓ PR kulud
- ✓ transpordikulud
- ✓ esinduskulud
- ✓ ajakulu
- ✓ Vt Exceli tabel.



---

## VIII OSA



---

## Kokkuvõte



# Kuus küsimust enne annetuste kogumist

1. Kas ühendus teavitab selgelt, kes ta on ja mida teeb?
2. Kas ühendusel on lühi- ja pikaajalised eesmärgid?
3. Kas ühendus teavitab edenemisest oma eesmärkide suunas?
4. Kas ühenduse programm on loogiline?
5. Kas seda ühendust saab usaldada?
6. Kas ühendust võiks pikemalt toetada?

- Filantroopia tagasitulek – üldine trend Lääne-Euroopas
- Majanduse kasvamine
- Inimeste rikastumine ja huvi end ümbritseva vastu
- Annetuste suurenemine
- Stabiilsete ja regulaarsete strateegiliste annetajate (ehk siis filantroopide) kasv
- Filantroopia valdkonnas uurimiskeskuste asutamine
- Vabaühenduste professionaliseerumine ja suutlikkuse tõus
- Põhikapitali kogumise kampaaniate ilmumine
- Filantroopiat arendavad maksusoodustused ja -ajendid
- Valitsuse tegevus suuremate summade suunamiseks vabaühendustele.

*“The Top Ten Trends in British Philanthropy”, Fiona Hodgson, 2007*

# Soovitused

- Annetuste kogumine ei ole armuanni küsimine, ära häbene seda.
- Otsusta, milleks sul annetusi vaja läheb.
- Otsusta, kes võiks olla huvitatud su toetamisest.
- Mõtle ka läbi, kelle annetusi sa vastu võtta ei soovi.
- Teades, keda sa kõnetad, saad leida parima viisi, kuidas nendeni jõuda.
- Leia hea sõnum annetajatele.
- Kus võimalik, näitlikusta oma sõnumit.
- Väikeannetuste tegijad lähtuvad enamasti emotsioonist ega pruugi probleemi olemusse või organisatsiooni tegevusse süveneda, küll aga teevad seda suuremad annetajad.
- Võimalusel (ja vajadusel) ürita toetajatega sõlmida pikaajalisem suhe.
- Ole kannatlik, mõnikord tuleb mitu aastat tööd teha, enne kui annetused tulevad.

# Soovitused

- Mõtle läbi, kuidas annetamist potentsiaalsele toetajale võimalikult mugavaks teha.
- Ole nähtav ja kergesti leitav.
- Kui see su organisatsiooni eesmärkidega klappib, ole kohal erinevates annetusi vahendavates keskkondades.
- Arvesta, et ka annetuste kogumisel ja nende vahendamisel (kui sa ei kogu raha enda organisatsiooni tarbeks) on oma hind.
- Aruandlusele võivad annetuse tegijatel olla erinevad ootused
- Annetajatega suhtlemisel ole aus.
- Annetajatele ja annetuste kogumisega seotud inimestele tuleb alati olla valmis ütlema, kuhu ja mille tarbeks on annetused läinud.
- Vii end kurssi maksusoodustuste teemaga .
- Täna annetajaid, kuid ära mine liiale.



# Lugemist

- “Kuidas koguda annetusi ja hoida toetajaid?”, EMSL&Praxis 2011, <http://www.ngo.ee/sites/default/files/files/Kuidas%20koguda%20annetusi%20ja%20hoida%20toetajaid.pdf>
- Uuring “Väärrikaks ja õnnelikuks: annetamise analüüs ja soovitused”, Praxis 2011, [http://www.praxis.ee/fileadmin/tarmo/Projektid/Valitsemine\\_ja\\_kodanike%C3%BChiskond/Annetamise\\_analyys\\_Praxis\\_2011\\_fin.pdf](http://www.praxis.ee/fileadmin/tarmo/Projektid/Valitsemine_ja_kodanike%C3%BChiskond/Annetamise_analyys_Praxis_2011_fin.pdf)
- “A Lot of Give: Trends in Charitable Giving for the 21st Century”, Charities Aid Foundation 2002